



PUSAT
EKONOMI & BISNIS
SYARIAH



Didukung oleh

Layanan
Syariah



*“Verily with Hardship
Comes Ease: Invigorating
the Adaptability and Innovation
of Islamic Economics, Business,
and Finance during the
Tough Times”*

INDONESIA

SHARIAH

ECONOMIC OUTLOOK 2021



PUSAT
EKONOMI & BISNIS
SYARIAH



Didukung oleh

Layanan
Syariah



*"Verily with Hardship
Comes Ease: Invigorating
the Adaptability an Innovation
of Islamic Economics, Business,
and Finance during
the Tough Time"*

INDONESIA

SHARIA

ECONOMIC OUTLOOK 2021

Judul Buku: Indonesia Sharia Economic Outlook 2021

Sambutan

1. Prof. Bambang P.S. Brodjonegoro, S.E., M.U.P., Ph.D. (Menteri Riset dan Teknologi Indonesia/Kepala Badan Riset Inovasi Nasional Indonesia)
2. Dr. Beta Yulianita Gitaharie (Pejabat Dekan FEB UI)

Kata Pengantar Kepala PEBS FEB UI

Rahmatina Awaliah Kasri, PhD.

Tim Perumus & Penulis:

Rahmatina Awaliah Kasri, Ph.D.

Yusuf Wibisono, M.E.

Mohammad Soleh Nurzaman, Ph.D.

Tika Arundina, Ph.D.

Nurkholis, MSE.

Banu Muhammad, MSE.

Dr. Dodik Siswanto, CA., M.Sc., ACC.

Banjaran Surya Indrastomo, Ph.D.

Permata Wulandari, Ph.D.

Muhammad Abdul Ghani, Ph.D.

Sri Rahayu Hijrah Hati, Ph.D.

Nur Dhani Hendranastiti, Ph.D.

Muhammad Budi Prasetyo, MSM.

Fauziah Rizki Yuniarti, M.Sc.

Ahmad Mikail, M.Ec.

Kenny Devita Indraswari, M.Ec.

Ruri Eka Fauziah Nasution, M.Sc.

Wahyu Jatmiko, M.Sc.

Anya Safira, M.Sc.

Azizon, M.Sc.

Nelvia Sari, M.Sc.

Amrial, S.E.

Askar Muhammad, S.E.

Karina Mariz, S.E.

Adela Miranti Yuniar, S.E.

Isnafa Safitri, S.E.

Nada Dinda Rinaldi, S.E.



Khansa Mutia, S.E.
Muhammad Prayuda Dewoyono Yudyantoro
Salwa Hazrina Ismah
Alghifari Farhan Muzakki
M. Ahnaf Wicaksono
Vici Amanda

Editor:

Rahmatina Awaliah Kasri, Ph.D.

Managing Editor:

Azizon, M.Sc.
Kenny Devita Indraswari, M.Ec.

Desain dan Tata Letak:

Alghifari Farhan Muzakki
Azizon, M.Sc.
Nelvia Sari, M.Sc.
Karina Mariz, S.E.
Adela Miranti Yuniar, S.E.
Isnafa Safitri, S.E.
Nada Dinda Rinaldi, S.E.
M. Ahnaf Wicaksono

Diterbitkan oleh:

UI Publishing
Anggota IKAPI & APPTI, Jakarta
Jalan Salemba 4, Jakarta 10430
Tel. +62 21 319-35373; 319-30172; 319-30252
Kompleks ILRC Gedung B Lt. 1 & 2
Perpustakaan Lama Universitas Indonesia
Kampus UI, Depok, Jawa Barat 16424
Tel. +62 21 788-88199; 788-88278
E-mail: uipublishing@ui.ac.id

xiv, 305 hlm.; 21 x 29 cm
ISBN: 978-623-333-023-7
e-ISBN: 978-623-333-021-3

Disusun oleh:

Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah (PEBS)

Redaksi:

PEBS FEB UI, Gedung B, Lantai 1, FEB UI, Kampus UI Depok
Telp. 021-7272425, ext. 700; Fax. 021-7863423; Email: salam@pebs-
febui.org

Cetakan pertama, 2021

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara
apapun tanpa izin tertulis dari penerbit

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
EXECUTIVE SUMMARY	xiv
SAMBUTAN	xviii
KATA PENGANTAR	xxii
Bagian 1 : PENDAHULUAN	1
Bagian 2 : COVID-19 dan Dampak Sosial Ekonomi	9
Pengembangan Ekonomi Syariah di Indonesia	10
Visi Misi dan Strategi Pengembangan	10
Ekosistem Pengembangan	12
Pendidikan	13
Regulasi dan Kelembagaan	19
Branding dan Digitek	21
Proyeksi Ekonomi Syariah Indonesia 2021	22
Covid-19 dan kondisi makroekonomi Indonesia	22
Kinerja Ekonomi dan Keuangan Syariah di Tengah Pandemi Covid-19	27
Key drivers pengembangan ekonomi Syariah Indonesia 2021	28
Proyeksi Ekonomi Syariah	36
REFERENSI	38
Bagian 3 : Kluster Keuangan Komersial Islam	39
SEKTOR PERBANKAN SYARIAH	40
Pendahuluan	40
Kondisi Terkini	42
Tantangan dan Peluang	54
Ekspektasi ke Depan	58
Strategi dan Rekomendasi	60
SEKTOR PASAR MODAL SYARIAH	62
Pendahuluan	62
Kondisi Terkini	64
Tantangan dan Peluang	76
Ekspektasi ke Depan	79
Strategi dan Rekomendasi	81
SEKTOR PASAR UANG ANTAR BANK SYARIAH	85

Pendahuluan.....	85
Kondisi Terkini.....	87
Tantangan dan Peluang.....	89
Ekspektasi ke Depan.....	89
Strategi dan Rekomendasi.....	89
SEKTOR INDUSTRI KEUANGAN NON-BANK (IKNB) SYARIAH	90
Asuransi Syariah.....	91
Pendahuluan	91
Kondisi Terkini.....	92
Tantangan dan Peluang.....	103
Ekspektasi ke Depan.....	106
Strategi dan Rekomendasi.....	107
Dana Pensiun Syariah.....	110
Pendahuluan	110
Kondisi Terkini.....	111
Tantangan dan peluang.....	116
Ekspektasi ke Depan.....	119
Strategi dan Rekomendasi	120
Lembaga Pembiayaan Syariah.....	122
Pendahuluan	122
Kondisi Terkini.....	122
Tantangan dan Peluang.....	130
Ekspektasi ke Depan.....	131
Strategi dan Rekomendasi	131
Modal Ventura Syariah.....	133
Pendahuluan	133
Kondisi Terkini.....	136
Tantangan dan Peluang.....	139
Ekspektasi ke Depan.....	140
Strategi dan Rekomendasi	141
REFERENSI	146
<i>Bagian 4 : Klaster Keuangan Sosial Islam</i>	<i>149</i>
SEKTOR ZAKAT	150
Pendahuluan.....	150
Kondisi Terkini	151
Tantangan dan Peluang	162
Proyeksi Pengumpulan Zakat	166
Strategi dan Rekomendasi.....	167
SEKTOR WAKAF	170
Pendahuluan.....	170
Kondisi Terkini	171

Tantangan Dan Peluang.....	176
Ekspektasi Ke Depan.....	177
Strategi dan Rekomendasi.....	178

SEKTOR KEUANGAN MIKRO SYARIAH 184

Pendahuluan.....	184
Kondisi Terkini.....	186
Tantangan dan Peluang.....	191
Ekspektasi ke Depan.....	194
Strategi dan Rekomendasi.....	194

REFERENSI 196

Bagian 5 : Klaster Produk dan Pengelolaan Dana Syariah Kontemporer 199

SEKTOR TEKFIN DAN CROWDFUNDING SYARIAH 200

Pendahuluan.....	200
Teknologi Finansial (TekFin) Syariah Dalam Sorotan.....	202
Kondisi Terkini.....	206
Tantangan dan Peluang.....	213
Ekspektasi ke Depan.....	215
Strategi dan Rekomendasi.....	216

SEKTOR PENGELOLAAN DANA HAJI..... 218

Pendahuluan.....	218
Kondisi Terkini.....	221
Tantangan dan Peluang.....	228
Strategi dan Rekomendasi.....	234

SEKTOR PERUMAHAN DAN PEMUKIMAN SYARIAH 237

Pendahuluan.....	237
Kondisi Terkini.....	241
Tantangan dan Peluang.....	243
Ekspektasi ke Depan.....	244
Strategi dan Rekomendasi.....	245

REFERENSI 246

Bagian 6 : Klaster Industri Halal 248

Pendahuluan 249

Ekspektasi ke Depan 253

SEKTOR MODEST FASHION 256

Kondisi Terkini.....	256
Tantangan dan Peluang.....	258
Ekspektasi ke Depan.....	261

Strategi dan Rekomendasi.....	261
SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN HALAL.....	263
Kondisi Terkini	263
Tantangan dan Peluang	265
Ekspektasi ke Depan	268
Strategi dan Rekomendasi.....	268
SEKTOR FARMASI DAN KOSMETIK HALAL.....	271
Kondisi Terkini	271
Tantangan dan Peluang	273
Ekspektasi ke Depan	277
Strategi dan Rekomendasi.....	277
SEKTOR PARIWISATA HALAL	281
Kondisi Terkini	281
Tantangan dan Peluang	282
Ekspektasi ke Depan	287
Strategi dan Rekomendasi.....	288
SEKTOR MEDIA, HIBURAN, DAN REKREASI HALAL.....	291
Kondisi Terkini	291
Tantangan dan Peluang	294
Ekspektasi ke Depan	297
Strategi dan Rekomendasi.....	298
REFERENSI	298

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Variasi Nomenklatur Program Studi S1 Ekonomi dan Keuangan Syariah	17
Tabel 2.2 Proyeksi Fiskal	23
Tabel 2.3 Proyeksi Indikator Ekonomi	26
Tabel 1.3 Posisi Komoditas Ekspor Indonesia pada Matriks EPD.....	35
Tabel 3.1 Daftar BUS dan UUS di Indonesia	42
Tabel 3.2 Data keuangan BSM, BRI Syariah, dan BNI Syariah Oktober 2020 (yoy) (dalam Milyar rupiah)	53
Tabel 3.3 Data Keuangan BSM, BRI Syariah, dan BNI Syariah September 2020 (yoy) (dalam Trilyun Rupiah)	54
Tabel 3.4 Prediksi Kinerja Bank Syariah di Tahun 2021	59
Tabel 3.5 Sukuk Negara <i>Tradeable</i> dan Non- <i>Tradeable</i> 2019	72
Tabel 4.1 Regulasi Terkait Pengelolaan Zakat	153
Tabel 4.2 Pertumbuhan Pengumpulan ZIS Periode 2018-2019.....	154
Tabel 4.3 Proyeksi Pengumpulan Zakat 2021.....	166
Tabel 4.4 Kondisi BWM tahun 2020	189
Tabel 5.1 Perusahaan TekFin Syariah yang sudah tercatat di OJK	205
Tabel 5.2 Jumlah dan Total Aset TekFin Syariah yang sudah tercatat di OJK 2019-2020	206
Tabel 5.3 Rekam Jejak Evolusi Pengelolaan Ibadah Haji	221
Tabel 5.4 Dana Kelolaan, Dana Titipan dan Nilai Manfaat 2017-2020	225
Tabel 5.5 Proforma Sederhana Operasional BPKH 2021	229
Tabel 6.1 Peringkat GIEI 2019/2020 dibandingkan 2020/2021 untuk Sektor Modest Fashion.....	257
Tabel 6.2 Peringkat Konsumsi dan Ekspor untuk Modest Fashion pada Tahun 2019	257
Tabel 6.3 Gambaran Investasi Sektor Industri Halal pada tahun 2019/2020.....	258
Tabel 6.4 Peringkat GIEI 2019/2020 dibandingkan 2020/2021 untuk Sektor Makanan dan Minuman Halal	263
Tabel 6.5 Peringkat Konsumsi dan Ekspor untuk Makanan Halal pada Tahun 2019	264
Tabel 6.6 Peringkat GIEI 2019/2020 dibandingkan 2020/2021 untuk Sektor Farmasi dan Kosmetik Halal	273
Tabel 6.7 Bahan baku umum yang digunakan dalam industri farmasi dan kosmetik	274
Tabel 6.8 Protokol CHSE Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif.....	285
Tabel 6.9 Peringkat GIEI 2019/2020 dibandingkan 2020/2021 untuk Sektor Media Halal	291
Tabel 6.10 Peringkat Konsumsi dan Ekspor untuk Media Halal pada tahun 2019	294

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kasus terkonfirmasi positif (harian) dan trendline Covid-19 di Indonesia (Maret – November 2020)	2
Gambar 1.2 Kasus kematian harian akibat Covid-19 di Indonesia (April – November 2020)	3
Gambar 2.1 Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia	13
Gambar 2.2 Jumlah Tenaga Kerja Perbankan Syariah di Indonesia 2016	14
Gambar 2.3 Persebaran Peringkat Akreditasi Program Studi Ekonomi dan Keuangan Syariah pada Setiap Jenjang Tahun 2020	15
Gambar 2.4 Persebaran Nomenklatur Program Studi Berdasarkan Istilah Islam dan Syariah	17
Gambar 2.5 Masalah Terkait Pengajaran Ekonomi Islam pada 10 Perguruan Tinggi	18
Gambar 2.6 Indeks Harga Komoditas (2014=100)	23
Gambar 3.1 Market Share Perbankan Syariah: Indonesia dan Negara lain (Q3 2019)	41
Gambar 3.2 Sejarah Perkembangan Bank Syariah Indonesia	42
Gambar 3.3 Perkembangan dan Pertumbuhan Aset Perbankan Konvensional dan Syariah (dalam Trilyun Rupiah) (Q3 2018 - Q3 2020)	44
Gambar 3.4 Perkembangan dan Pertumbuhan Pembiayaan (Kredit) Perbankan Syariah (Konvensional) (dalam Trilyun Rupiah) (Q3 2018 - Q3 2020)	45
Gambar 3.5 Perkembangan dan Pertumbuhan NPF (NPL) Gross (Q3 2018 – Q3 2020)	46
Gambar 3.6 NPF Gross BUS (yoy, Q2 2019 dan Q2 2020)	47
Gambar 3.7 Perkembangan dan Pertumbuhan DPK Industri Perbankan Syariah dan BUS (dalam milyar Rupiah) (Q1 2019 - Q3 2020)	48
Gambar 3.8 CAR Industri Perbankan Konvensional dan BUS (Q 2019- Q3 2020) ..	48
Gambar 3.9 Rasio BOPO Bank Konvensional, BUS, dan UUS (Q1 2019 – Q3 2020)	49
Gambar 3.10 Rasio FDR atau LDR Bank Konvensional, BUS, dan UUS (Q1 2019 – Q3 2020)	50
Gambar 3.11 Rasio NIM atau NOM Bank Konvensional, BUS, dan UUS (Q1 2019 – Q3 2020)	51
Gambar 3.12 Rasio ROA Bank Konvensional, BUS dan UUS	51
Gambar 3.13 Perkembangan dan Pertumbuhan Aset Perbankan Konvensional dan Syariah (dalam Trilyun Rupiah) (Q3 2018 – Q3 2020)	52
Gambar 3.14 Penetration Ratio Uang Elektronik di Indonesia	56
Gambar 3.15 <i>Milestone</i> Perkembangan Pasar Modal Syariah di Indonesia	64
Gambar 3.16 Total Aset Pasar Modal Syariah (Sukuk Negara, Sukuk Korporasi, dan Reksadana Syariah) dan Kapitalisasi Saham Syariah	65
Gambar 3.17 Perkembangan Jumlah Saham Syariah di Indonesia Tahun 2010-2020	66
Gambar 3.18 Sektor Industri Saham Syariah di Indonesia	67

Gambar 3.19 Perbandingan Kapitalisasi Saham Syariah & IHSG di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2020.....	68
Gambar 3.20 Perkembangan Indeks Saham Syariah.....	69
Gambar 3.21 Perkembangan Nilai dan Jumlah Sukuk Korporasi.....	70
Gambar 3.22 <i>Market Share</i> Sukuk Korporasi Tahun 2015-2019.....	70
Gambar 3.23 Perkembangan Nilai dan Jumlah Sukuk Negara <i>Outstanding</i>	71
Gambar 3.24 Indonesia Sukuk Index Composite Total Return.....	73
Gambar 3.25 Perkembangan Jumlah dan RAB Reksadana Syariah.....	74
Gambar 3.26 Perbandingan NAB dan Jumlah Reksadana Konvensional dan Syariah	75
Gambar 3.27 Perkembangan NAB dan Jumlah Reksadana Syariah tahun 2020.....	75
Gambar 3.28 Posisi Sertifikat Bank Indonesia Syariah (dalam miliar rupiah).....	87
Gambar 3.29 Posisi Sukuk Bank Indonesia (dalam miliar rupiah).....	88
Gambar 3.30 Posisi Reverse Repo Surat Berharga Negara Syariah (dalam miliar rupiah)	88
Gambar 3.31 Aset Industri Asuransi Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi.....	93
Gambar 3.32 Investasi dan Hasil Investasi Industri Asuransi Syariah	94
Gambar 3.33 Kontribusi Bruto, Klaim Bruto, dan Loss Ratio Industri Asuransi Syariah	95
Gambar 3.34 Aset Asuransi Jiwa Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi Jiwa	96
Gambar 3.35 Investasi dan Hasil Investasi Asuransi Jiwa Syariah	97
Gambar 3.36 Penempatan Dana Investasi Industri Asuransi Jiwa Syariah.....	97
Gambar 3.37 Kontribusi Bruto, Klaim Bruto dan Loss Ratio Industri Asuransi Jiwa Syariah	98
Gambar 3.38 Aset Asuransi Umum Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi Umum	99
Gambar 3.39 Investasi dan Hasil Investasi Asuransi Jiwa Syariah	100
Gambar 3.40 Penempatan Dana Investasi Industri Asuransi Umum Syariah.....	100
Gambar 3.41 Kontribusi Bruto, Klaim Bruto dan Loss Ratio Industri Asuransi Umum Syariah	101
Gambar 3.42 Aset Asuransi Umum Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi Umum	101
Gambar 3.43 Investasi dan Hasil Investasi Reasuransi Syariah.....	102
Gambar 3.44 Penempatan Dana Investasi Industri Asuransi Umum Syariah.....	102
Gambar 3.45 Kontribusi Bruto, Klaim Bruto dan Loss Ratio Industri Reasuransi Syariah	103
Gambar 3.46 Aset Dana Pensiun Syariah dan Proporsi terhadap Industri Dana Pensiun	112
Gambar 3.47 Perbandingan ROI Dana Pensiun Konvensional dan Dana Pensiun Syariah	113
Gambar 3.48 Perbandingan ROA Dana Pensiun Konvensional dan Dana Pensiun Syariah	113

Gambar 3.49 Investasi dan Hasil Investasi DPLK Syariah dan DPPK Syariah.....	114
Gambar 3.50 Penempatan Dana Investasi DPPK Syariah	115
Gambar 3.51 Penempatan Dana Investasi DPLK Syariah.....	116
Gambar 3.52 Perkembangan Total Aset Lembaga Pembiayaan Syariah.....	123
Gambar 3.53 Perkembangan Pendapatan Lembaga Pembiayaan Syariah	124
Gambar 3.54 Proporsi Beban dalam Lembaga Pembiayaan Syariah	125
Gambar 3.55 Perkembangan Kinerja Lembaga Pembiayaan Syariah.....	125
Gambar 3.56 Jenis Piutang Pembiayaan Lembaga Pembiayaan.....	126
Gambar 3.57 Jenis Akad Pembiayaan Jual Beli Lembaga Pembiayaan.....	127
Gambar 3.58 Jenis Akad Piutang Pembiayaan Investasi Lembaga Pembiayaan Syariah	127
Gambar 3.59 Jenis Akad Piutang Pembiayaan Jasa Lembaga Pembiayaan	128
Gambar 3.60 Sumber Pendanaan Lembaga Pembiayaan.....	129
Gambar 3.61 Jenis Pendanaan yang Diterima Lembaga Pembiayaan	129
Gambar 3.62 Porsi Pembiayaan di PMV (Juli 2020) (dalam Rp miliar).....	134
Gambar 3.63 Aset IKNB Syariah (Juli 2020).....	137
Gambar 3.64 Aset IKNB Konvensional dan Syariah Juli 2020.....	137
Gambar 3.65 Aset PMV Syariah dan PMV Konvensional (Juli 2019-Sep 2020) (triliun Rp).....	138
Gambar 3.66 Pertumbuhan Aset PMV Syariah (dalam Rp triliun) (yoy September 2020)	139
Gambar 3.67 Skema Model Ventura Syariah dengan Wakaf.....	144
Gambar 4.1 Milestone Pengelolaan Zakat di Indonesia	151
Gambar 4.2 Jumlah Organisasi Pengelola Zakat Berdasarkan Tingkatan.....	152
Gambar 4.3 Realisasi Pengumpulan ZIS Nasional Tahun 2002-2019 dan Target Tahun 2020.....	155
Gambar 4.4 Jumlah Donatur Berdasarkan Jenis Muzaki Tahun 2019	156
Gambar 4.5 Pengumpulan ZIS BAZNAS Pusat Berdasarkan Kanal Pembayaran 2019	156
Gambar 4.6 Pertumbuhan Penyaluran ZIS dan Penerima Manfaat 2015–2019....	157
Gambar 4.7 Persentase Penyaluran Zakat Berdasarkan Asnaf.....	158
Gambar 4.8 Persentase Penyaluran Zakat Berdasarkan Bidang Program	159
Gambar 4.9 Penyaluran Dana Zakat di Masa Pandemi oleh BAZNAS	161
Gambar 4.10 <i>Milestone</i> Wakaf di Indonesia	171
Gambar 4.11 Penggunaan Tanah Wakaf.....	172
Gambar 4.12 Tantangan dan Peluang Wakaf di Indonesia.....	176
Gambar 4.13 Alokasi Endowment di Harvard University.....	181
Gambar 4.14 Pertumbuhan BPR-BPRs Agustus 2020 (dalam persentase)	188
Gambar 5.1 Penetrasi Uang Elektronik di Indonesia: Bank vs Non-Bank.....	203
Gambar 5.2 Kinerja Industri P2P Lending	204
Gambar 5.3 Penyaluran Pembiayaan ALAMI 2019-2020.....	211
Gambar 5.4 Akumulasi Pendana Ritel di ALAMI	212
Gambar 5.5 Jumlah Haji Indonesia di Masa Kolonialisme.....	219
Gambar 5.6 Komponen Biaya Haji 2015-2020	223

Gambar 5.7 Proporsi Sumber Daya Manusia BPKH.....	224
Gambar 5.8 Proporsi Penempatan dan Investasi Dana Haji 2017-2021.....	226
Gambar 5.9 Proporsi Instrumen Investasi Dana Haji Per Juni 2020.....	227
Gambar 5.10 Proporsi dan Peningkatan Jemaah Haji 2010-2030	231
Gambar 5.11 Indeks Daya Saing Arab Saudi 2008-2019.....	233
Gambar 5.12 Pembiayaan Kepemilikan Rumah Perbankan Syariah	242
Gambar 5.13 Perbandingan NPF Bank Syariah dan NPL Bank Konvensional	242
Gambar 5.14 Penyaluran Dana FLPP Berbasis Syariah tahun 2010-2020 Berdasarkan Bank Penyalur Syariah.....	243
Gambar 5.15 Ekosistem Penyediaan Perumahan Berbasis Syariah.....	245
Gambar 6.1 dibandingkan perolehan pada tahun sebelumnya.....	250
Gambar 6.2 Sejarah Sertifikasi Halal di Indonesia	252
Gambar 6.3 Dampak Covid-19 terhadap Sektor Modest Fashion.....	259
Gambar 6.4 Minat Masyarakat terhadap Masker dan Hand Sanitizer (Januari - November 2020)	260
Gambar 6.5 Dampak Covid-19 terhadap Sektor Makanan dan Minuman Halal.....	266
Gambar 6.6 Kesadaran Membeli & Mengonsumsi Produk Halal (%)	267
Gambar 6.7 Laju Pertumbuhan PDB Industri Kimia, Farmasi, dan Obat Tradisional 2020	272
Gambar 6.8 Jumlah Penumpang Pesawat dari Bandara Soekarno Hatta	283
Gambar 6.9 Jumlah Penonton Layar Lebar Indonesia.....	296
Gambar 6.10 Genre Populer di Indonesia 2007-2017 (Jumlah Film vs Jumlah Penonton)	297

EXECUTIVE SUMMARY

Indonesia Sharia Economic Outlook (ISEO) 2021

Tidak seperti tahun-tahun sebelumnya, tahun 2020 menjadi sebuah momen dimana ekonomi tidak dalam keadaan ceteris paribus. Per Maret 2020, World Health Organization (WHO) secara resmi menetapkan virus Covid-19 sebagai pandemi yang melanda seluruh dunia, tak terkecuali Indonesia. Pandemi ini telah menghantam kuat pondasi perekonomian Indonesia yang sedang berupaya untuk diperkuat. Pada kuartal II-2020, perekonomian Indonesia mengalami kontraksi sedalam -5,32%. Di kuartal III-2020, proses pemulihan dan turning point perekonomian mulai nampak dengan tercatatnya pertumbuhan ekonomi sebesar -3,49%.

Berbagai indikator ekonomi Indonesia mulai menunjukkan perbaikan pada periode akhir 2020 walaupun masih terbatas. Keberhasilan menangani Covid-19 menjadi kunci menuju pintu pemulihan ekonomi. Hingga akhir Desember 2020, akumulasi kasus terkonfirmasi tercatat sebesar 692.838 dengan death rate sebesar 3% dan tingkat kesembuhan sebesar 81,4% dari kasus terkonfirmasi. Kondisi pandemi tentunya membuat pergeseran perilaku masyarakat dalam berbagai aspek. Masyarakat mulai beradaptasi dengan kebiasaan baru. Dari aspek kegiatan ekonomi, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) mengubah preferensi konsumsi maupun pola produksi dari para agen ekonomi. Tidak terelakkan, berbagai sektor dalam ekonomi dan keuangan syariah, sebagai bagian dari sistem perekonomian Indonesia, juga turut terdampak akibat pandemi ini.

IMF memperkirakan ekonomi global dapat tumbuh 5,2% di tahun 2021. Ekonomi negara berkembang, termasuk Indonesia, diperkirakan tumbuh lebih tinggi di tahun 2021 dibandingkan negara maju. Dari dalam negeri, ekonomi Indonesia diperkirakan tumbuh dalam rentang 3 - 5% di tahun 2021 seiring membaiknya aktivitas konsumsi dan investasi yang sangat tertekan di tahun 2020. Konsumsi masyarakat juga akan sangat terbantu dengan berbagai program bantuan sosial dari pemerintah di tahun 2020 dan 2021. Dari sisi aktivitas investasi, belanja modal pemerintah yang naik cukup signifikan tahun 2021 sebesar 82,1% (yoy) diperkirakan akan mendorong aktivitas investasi di tahun 2021. Belanja pemerintah sendiri melalui APBN 2021 diperkirakan akan tumbuh terbatas di tahun 2021 seiring penurunan penerimaan pajak. Belanja APBN 2021 diperkirakan naik sebesar 2,6% dengan defisit APBN sebesar 5,7% dari PDB. Selain itu, dari sisi eksternal kegiatan ekspor-impor diperkirakan membaik di tahun 2021.

Pada kluster keuangan komersial Islam, Covid-19 memberikan dampak yang berbeda-beda untuk masing-masing sektor di dalamnya. Walaupun diawal pandemi, secara umum ada sedikit pengaruh, semuanya mulai mengalami perbaikan kinerja pada kuartal III tahun 2020. Bahkan pada periode Juni 2020, perbankan syariah sempat outperformed perbankan konvensional yaitu dimana saat aset perbankan konvensional turun sebesar 1,4%, sedangkan aset perbankan syariah naik sebesar 1,76 %. Di periode yang sama, sukuk negara juga membukukan nilai aset tertinggi kedua setelah perbankan dalam keuangan syariah yakni Rp 868,43 triliun dan disusul reksadana syariah pada posisi ketiga sebesar Rp 58,07 triliun. Selain menghadapi tantangan pandemi, kluster keuangan komersial Islam juga sedang mempersiapkan beberapa perubahan besar seperti merger bank Syariah BUMN dan dibentuknya perusahaan asuransi syariah baru yang dipercaya akan membawa dampak yang sangat signifikan pada perluasan pangsa pasar dan peningkatan daya saing keuangan syariah di Indonesia. Sehingga untuk kluster ini diperlukan peningkatan dan inovasi pada layanan, sistem edukasi (literasi) dan pemasaran untuk meningkatkan pangsa pasar dan basis konsumen. Salah satu saluran inovasi yang tidak terelakkan adalah melalui digitalisasi.

Sementara itu, kluster keuangan sosial Islam disatu sisi mendapat berkah dengan adanya pandemi Covid-19. Pandemi yang berdampak negatif pada keadaan sosial ekonomi mendorong peran kluster keuangan sosial Islam menjadi semakin penting dalam ekonomi dan pembangunan. Pada periode Januari-Juni 2020, total dana ZIS yang dikumpulkan BAZNAS mencapai sekitar Rp240,4 miliar atau mengalami kenaikan sebesar 46% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. Sedangkan dari sektor wakaf, hasil penjualan Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS) ritel berhasil mengumpulkan Rp14,9 miliar rupiah yang ditawarkan sejak 9 Oktober 2020 hingga 20 November 2020. Berbeda dari seri sebelumnya, CWLS ritel berhasil menjangkau 1.041 wakif yang terdiri dari 1.037 wakif individu dan 4 wakif institusi. Penyaluran hasil manfaat sukuk wakaf ini dikelola oleh tujuh nazhir mitra melalui program-program dibidang kesehatan, pendidikan, sosial, ekonomi dan dakwah. Dengan adanya pergeseran pola kegiatan ekonomi selama masa pandemi, kluster dana keuangan sosial Islam harus mampu beradaptasi dengan perubahan perilaku sosial masyarakat dengan menyediakan layanan digital dan menawarkan sistem yang lebih inovatif dan friendly untuk mengoptimalkan partisipasi masyarakat dan untuk memberikan dampak yang lebih besar kepada penerimanya.

Pada klaster produk dan pengelolaan dana Syariah kontemporer, Covid-19 juga memberikan dampak yang bervariasi. Wabah ini di satu sisi menurunkan kinerja Lembaga pembiayaan (P2P lending) dan menaikkan harga perumahan dari triwulan sebelumnya. Pandemi Covid-19 memang sempat membuat total aset TekFin syariah mengalami penurunan sampai dengan Juni 2020, namun kondisi ini juga turut serta menjadi momentum untuk TekFin syariah untuk terus tumbuh secara aset hingga lebih dari 20% dari posisi Desember 2019. Penjualan properti residensial pada triwulan I 2020 menurun signifikan. Hasil survei harga properti residensial mengindikasikan bahwa penjualan properti residensial mengalami kontraksi yang cukup dalam sebesar -43,19% (yoy), jauh lebih rendah dari triwulan sebelumnya yang tumbuh terbatas sebesar 1,19% (yoy). Di sisi lain kondisi new normal memberikan peluang besar untuk perkembangan alat pembayaran digital. Peluang ini nantinya tidak hanya pada perubahan perilaku masyarakat, tetapi juga pada aspek eksternal seperti perubahan sistem pelaksanaan haji, serta perubahan kebutuhan desain hunian yang diperkirakan akan mendorong sektor-sektor di klaster ini untuk beradaptasi dan berinovasi. Sehingga, hal utama yang paling dibutuhkan klaster ini adalah penguatan regulasi dan peningkatan literasi keuangan Syariah kontemporer untuk terus berkembang dan dapat melayani kebutuhan masyarakat dengan tepat.

Sama halnya dengan klaster industri halal, pandemi Covid-19 memberikan tekanan dengan intensitas yang berbeda untuk masing-masing sektornya. Sektor pariwisata halal merupakan sektor yang paling dihantam oleh kondisi ini. Adanya Covid-19, pengeluaran muslim untuk perjalanan turun hingga 70% dan diperkirakan baru akan tumbuh kembali di tahun 2024. Sementara itu sektor makanan dan minuman halal merasakan dampak yang relative sedang. Sedangkan disisi lain sektor farmasi diberikan keuntungan secara umum dengan adanya peningkatan permintaan pada produk kesehatan terutama suplemen yang membantu masyarakat untuk menjaga diri dari resiko penularan wabah. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, tercatat laju pertumbuhan PDB industri kimia, farmasi, dan obat tradisional termasuk kosmetik (qoq) yang kembali bangkit pada pada kuartal ke II dan III tahun 2020 (2.87% dan 5.69%) setelah mengalami sedikit penurunan pada masa awal-awal penyebaran Covid-19 di Indonesia pada kuartal pertama. Untuk menghadapi kondisi ini yang dibutuhkan oleh klaster industri halal adalah inovasi dalam hal sales, marketing dan juga produk yang menyesuaikan dengan kenormalan baru dimana sandaran pelayanan terletak kepatuhan pada protokol kesehatan (CHSE) dan peningkatan

layanan digital. Lebih lanjut kondisi ini pada dasarnya juga dapat digunakan sebagai katalisator untuk menciptakan kemandirian produksi.

Dilihat dari dampak terhadap berbagai klaster ekonomi dan keuangan syariah, di satu sisi Covid-19 telah memukul performa perekonomian secara umum, termasuk pada bidang ekonomi dan keuangan syariah. Namun 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 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.

SAMBUTAN

Sambutan dari Prof. Bambang P.S. Brodjonegoro, S.E., M.U.P., Ph.D. (Menteri Riset dan Teknologi Indonesia/Kepala Badan Riset Inovasi Nasional Indonesia)

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, Indonesia saat ini mendominasi perannya sebagai konsumen dan pasar potensial dunia. Di lingkup internasional, Indonesia memperlihatkan peningkatan yang cukup signifikan dalam implementasi sektor ekonomi dan keuangan syariah. Hal ini terlihat dari meningkatnya posisi Indonesia dalam skor *Global Islamic Economy Indicator (GIEI)* dari peringkat ke-10 pada tahun 2018-2019 menjadi peringkat ke-4 pada 2020-2021.¹ Kondisi ini memungkinkan Indonesia untuk mengoptimalkan potensinya sebagai produsen, eksportir produk dan jasa halal terbesar dunia. Untuk mendorong hal tersebut, perlu dukungan dari berbagai kebijakan dan instrumen yang tepat, di antaranya melalui *masterplan* arsitektur keuangan syariah, pengembangan infrastruktur ekonomi syariah, pengembangan keuangan syariah, hingga digitalisasi UMKM dan ZISWAF.

Di era teknologi digital saat ini, inovasi berperan penting untuk menciptakan teknologi yang mampu mendukung pengembangan ekonomi dan keuangan syariah dalam negeri. Berbagai inovasi di antaranya dengan pemanfaatan teknologi digital untuk pembelajaran ekonomi islam, mengembangkan jejaring penelitian dan pengembangan (*R&D*) dengan berbagai institusi keuangan dan ekonomi syariah, serta mengembangkan *marketplace*, *fintech* syariah serta media digital untuk pembayaran (*payment system*) dan layanan produk dan jasa lainnya, serta penyaluran pembiayaan syariah bagi UMKM.

Dengan hadirnya Buku "Indonesia Sharia Economic Outlook (ISEO) 2021" ini, saya berharap masyarakat dapat mengetahui lebih banyak informasi mengenai ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia serta dapat menjadi rekomendasi kebijakan bagi pemerintah.

Akhir kata, saya sampaikan terima kasih dan apresiasi sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberi dukungan dan bantuan sehingga buku "Indonesia Sharia Economic Outlook (ISEO) 2021" ini dapat

¹ Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2019-2020; World Population Review, 2020.

diterbitkan. Semoga segala usaha yang telah diupayakan dapat menguatkan ekonomi dan keuangan di Indonesia sehingga kebermanfaatannya dapat dirasakan oleh masyarakat Indonesia.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Menteri Riset dan Teknologi/Kepala Badan Riset dan Inovasi Nasional

Prof. Bambang Brodjonegoro Ph.D

Dr. Beta Yulianita Gitaharie (Pejabat Dekan FEB UI).

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak yang begitu besar pada seluruh aspek kehidupan manusia, termasuk di dalamnya aspek ekonomi. Gejolak yang diakibatkan oleh pandemi Covid-19 ini telah menghantam kuat ekonomi Indonesia pada berbagai aspek; mulai dari pelemahan daya beli, pelemahan usaha, dan perlambatan pertumbuhan ekonomi. Ekonomi dan keuangan syariah sebagai salah satu pilar perekonomian Indonesia tentunya tidak luput dari hantaman gelombang tersebut.

Namun demikian, seperti kata pepatah *"Every Cloud has a Silver Lining"*, selalu ada berkah di tengah setiap musibah; di tahun 2020 ini setidaknya masih terdapat kabar menggemburkan yang datang dari ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia. Pada tahun ini, *State of the Global Islamic Economy Report 2020/2021* menempatkan Indonesia pada peringkat 4 dimana sebelumnya berada di peringkat 5. Selain itu, *ICD Refinitiv Islamic Finance Development Indicator (IFDI)* memposisikan Indonesia pada peringkat 2 dalam kategori *most developed countries in Islamic finance* dimana pada sub-indikator pendidikan ekonomi dan keuangan syariah, Indonesia menempati peringkat 1. Berbagai pencapaian yang didapatkan sepanjang periode yang menantang ini menjadi salah satu ajang ekonomi dan keuangan syariah menunjukkan taji nya sebagai suatu sistem yang adaptif, inovatif, dan solutif dalam berkontribusi selama masa pemulihan ekonomi di sepanjang 2021 nanti.

Terinspirasi dari surat Al-Insyirah, dimana pada surat tersebut Allah SWT menekankan sebanyak dua kali bahwa beserta kesulitan itu ada kemudahan, kutipan arti ayat ini menjadi refleksi apa yang sudah kita alami di tahun 2020 dan apa yang menyongsong kita di tahun 2021 nanti. Hadirnya Buku "Indonesia Sharia Economic Outlook (ISEO) 2021" ini diharapkan dapat memantik semangat optimisme dalam menghadapi 2021 nanti. Melihat pencapaian yang gemilang dari ekonomi dan keuangan syariah, pemulihan ekonomi di 2021 bukanlah suatu keniscayaan.

Akhir kata, saya sampaikan apresiasi yang setinggi-tingginya kepada semua pihak yang telah berkontribusi pada perumusan dan penulisan "Indonesia Sharia Economic Outlook (ISEO) 2021". Semoga apa yang disajikan pada buku ini dapat menjadi referensi bagi seluruh pemangku kepentingan



ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia, baik bagi akademisi, praktisi, maupun regulator untuk terus membuat ekonomi dan keuangan syariah yang adaptif, inovatif, dan kontributif.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pj. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UI

Dr. Beta Yulianita Gitaharie

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT atas limpahan keberkahan-Nya Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah (PEBS) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia dapat menerbitkan *Indonesia Sharia Economic Outlook* (ISEO) 2021. ISEO 2021 hadir sebagai bentuk sumbangsih rutin dari PEBS dalam memberikan pandangan dan analisis mengenai perkembangan ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia.

ISEO 2021 terasa sedikit special, berbeda dan menantang karena bertepatan dengan momentum pandemic Covid-19 yang berdampak cukup signifikan pada tatanan kehidupan sosial dan ekonomi nasional dan global. Dampak yang ditimbulkan baik berupa pembatasan aktivitas maupun penyesuaian yang harus dilakukan terhadap kebiasaan baru. Dampak beserta tantangan ini terjadi di semua lini kehidupan, lapisan masyarakat serta bidang ekonomi termasuk salah satunya di bidang ekonomi dan keuangan Syariah. Pandemi Covid-19 diakui memberikan dampak kontraksi ekonomi yang cukup dalam secara umum. Namun ada beberapa indikasi yang menunjukkan bahwa ekonomi dan keuangan Syariah sekali lagi menunjukkan bahwa sedikit lebih *resilience* dalam menghadapi krisis yang dibuktikan dengan dampak penurunan performa ekonomi yang relatif lebih kecil dan peran dari beberapa instrument ekonomi dan keuangan Syariah yang meningkat selama masa pandemi. Selain itu, di sisi yang berbeda pandemi Covid-19 mendorong ekonomi dan keuangan Syariah untuk menjadi lebih baik terutama dalam hal kreativitas dan inovasi. Dilihat lebih seksama kita percaya bahwa dibalik tantangan yang diberikan oleh pandemi Covid-19 ini terdapat beberapa hal positif dibelakangnya. Mengacu pada kondisi dan keyakinan inilah maka tema ISEO 2021 yang diangkat adalah *“Verily with the Hardship Comes Ease: Invigorating the Adaptability and Innovation of Islamic Economics, Business and Finances during the Tough Time”*.

ISEO 2021 membahas dan memberikan informasi mengenai perkembangan berbagai sektor dalam ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia, kondisi terkini, tantang dan peluang, ekspektasi serta rekomendasi ke depan. Penjelasan ini akan dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu Covid-19 dan Dampak Sosial Ekonomi, Keuangan Komersial Islam, keuangan sosial Islam, Dana Syariah Kontemporer, dan Industri Halal. Selain itu, ISEO 2021 juga

hadir untuk memberikan pandangan mengenai perkembangan ekonomi Syariah Indonesia ke depannya termasuk rekomendasi-rekomendasi untuk mendorong terwujudnya Indonesia sebagai pusat ekonomi Syariah dunia.

PEBS FEB UI juga mengucapkan terimakasih banyak kepada semua pihak yang telah menyukseskan ISEO 2021. Tim penulis dan perumus yang sudah melakukan kajian secara sungguh-sungguh. Semua panitia dan tim PEBS yang mengatur, menyusun dan melaksanakan proses penulisan dan rangkaian acara ISEO 2021. Para pejabat ditingkat fakultas dan universitas yang sangat mendukung penuh. Serta kepada Layanan Syariah LinkAja yang ikut andil dalam mensponsori dan menyukseskan pelaksanaan ISEO 2021.

Semoga kehadiran ISEO 2021 menjadi salah satu kontribusi PEBS FEB UI dalam mengembangkan ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia dan dapat memberikan manfaat untuk masyarakat, pelaku ekonomi, bisnis dan keuangan Syariah, pemerintah serta lembaga-lembaga terkait dibidang ekonomi dan keuangan syariah.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Kepala PEBS FEB UI

Rahmatina Awaliah Kasri, Ph.D.





PUSAT
EKONOMI & BISNIS
SYARIAH

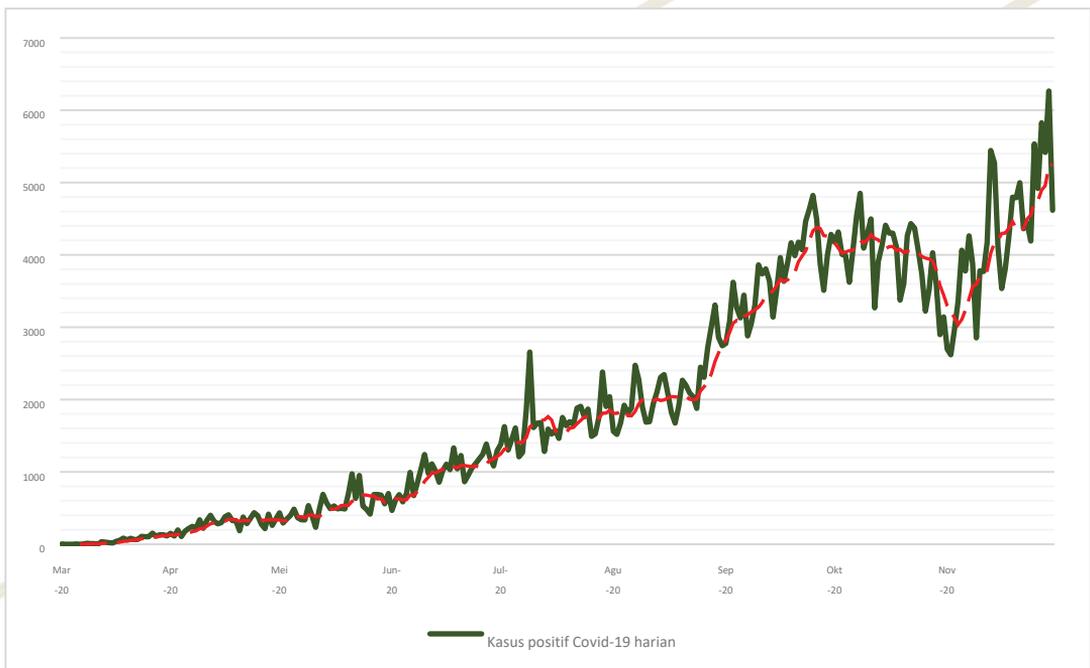


Pendahuluan

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia pada tahun 2020 mengakibatkan terjadinya perubahan besar dalam berbagai tatanan kehidupan masyarakat secara keseluruhan. Dalam aspek kesehatan, per 30 November 2020, secara global sebanyak 63 juta jiwa dilaporkan terinfeksi virus tersebut, sementara di level nasional sebanyak 538 ribu jiwa juga dilaporkan demikian. Pada Grafik A.1, ditunjukkan bahwa dalam kurun waktu 9 bulan jumlah kasus positif harian di Indonesia terus meningkat, dari yang semula berkisar pada angka 100 di bulan Maret 2020 menjadi sekitar 1.000 kasus terkonfirmasi positif di bulan Juni. Pada bulan September, Indonesia mencatat penambahan kasus terkonfirmasi positif harian yang menjangkit 4000 jiwa, kemudian menyentuh angka 5.000 dan 6.000 pada bulan November 2020.

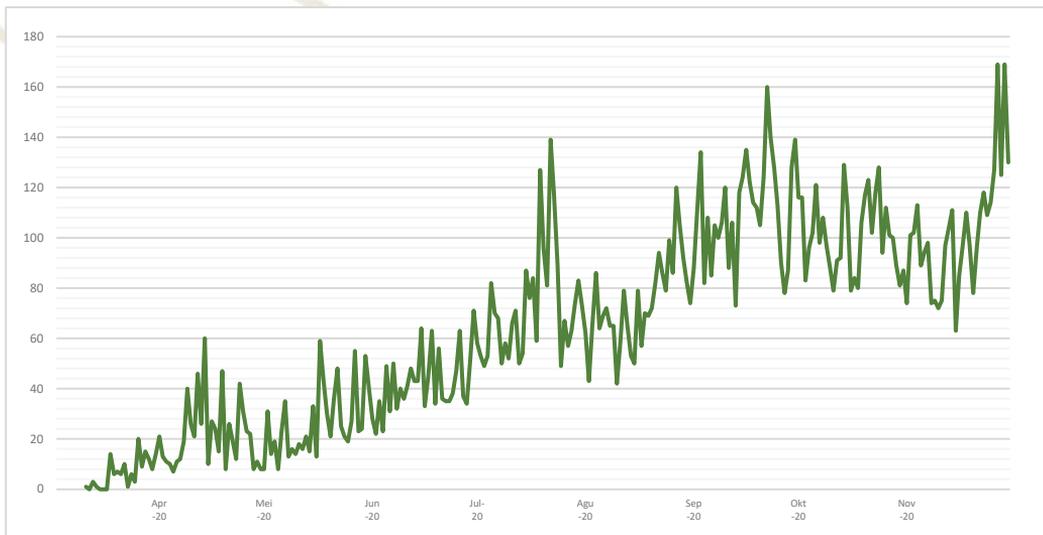
Gambar 0.1 Kasus terkonfirmasi positif (harian) dan trendline Covid-19 di Indonesia (Maret – November 2020)



Sumber: Our World in Data, diolah

Meski Covid-19 memiliki *case-fatality rate (CFR)* yang rendah, namun tingkat dan kecepatan penularannya sangat tinggi. Dengan besarnya populasi yang terinfeksi secara eksponensial dalam waktu singkat, sistem kesehatan dipastikan akan tumbang sehingga CFR akan meningkat. Korban jiwa bisa menjadi sangat besar, sehingga diperlukan respon kebijakan yang cepat dan tegas, dengan tujuan utama menyelamatkan nyawa sebanyak mungkin. Sebagaimana dapat dilihat pada Grafik A.2, kasus kematian harian akibat Covid-19 menunjukkan kecenderungan meningkat. Pada bulan Maret hingga minggu pertama April, kasus kematian harian akibat Covid-19 berkisar di angka belasan setiap harinya, namun di Minggu kedua April, tercatat kasus kematian harian yang merenggut nyawa 60 jiwa. Kasus kematian harian tertinggi terjadi pada tanggal 29 November, yang merenggut 169 jiwa. Dalam kurun waktu 9 bulan tersebut, 16.945 jiwa terenggut akibat Covid-19. Dari jumlah tersebut, dilaporkan bahwa 282 Dokter dan Perawat meninggal dunia akibat Covid-10.

Gambar 0.2 Kasus kematian harian akibat Covid-19 di Indonesia (April – November 2020)



Sumber: Our World in Data, diolah

Selain berdampak pada aspek kesehatan, pandemi Covid-19 juga berpengaruh terhadap aspek ekonomi, di mana Bank Dunia memproyeksikan bahwa pertumbuhan ekonomi global pada tahun 2020 akan berkontraksi sebesar -5,2%, International Monetary Fund (IMF) memproyeksikan adanya kontraksi sebesar -4,9%, sementara the

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) juga memprediksikan akan ada kontraksi sebesar -6,4% sampai -7,4%. Dalam hal ini, realita yang terjadi juga tidak jauh berbeda dengan prediksi yang telah disebutkan sebelumnya, di mana pandemi Covid-19 terbukti menekan pertumbuhan ekonomi secara global, tidak terkecuali Indonesia. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami kontraksi sebesar 3,49% pada kuartal-III tahun 2020 dan bahkan sempat mengalami kontraksi hingga 5,32 persen pada kuartal-II 2020.

Selain itu, penerapan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang mengakibatkan terhambatnya aktivitas ekonomi membuat banyak golongan masyarakat yang juga mengalami penurunan pendapatan dan beberapa bahkan harus kehilangan mata pencahariannya. Berdasarkan data Kementerian Ketenagakerjaan, per 7 April 2020, akibat pandemi Covid-19, tercatat sebanyak 39.977 perusahaan di sektor formal yang memilih merumahkan dan melakukan PHK terhadap pekerjanya, di mana total sebanyak 1,01 juta orang pekerja kehilangan pekerjaannya. Kondisi yang demikian mengakibatkan bertambahnya jumlah penduduk miskin di Indonesia yang ditandai dengan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) yang menyatakan bahwa pada Maret 2020 terjadi peningkatan jumlah penduduk miskin sebanyak 1,63 juta orang dibandingkan periode September 2019, sehingga saat ini jumlah penduduk miskin di Indonesia tercatat sebanyak 26,42 juta orang. Oleh karena itu, tahun 2020 yang diawali dengan optimisme tinggi di kalangan *stakeholders* ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia, mendadak berubah menjadi tahun yang sangat menantang dikarenakan pandemi Covid-19.

Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah Indonesia untuk mengatasi pandemi Covid-19 ini. Salah satunya dengan dikeluarkannya Keppres No. 11/2020 pada 31 Maret 2020 tentang penetapan kedaruratan kesehatan masyarakat Covid-19, sekaligus memilih *Physical Distancing* dan diperkuat dengan kebijakan PP No. 21/2020 terkait Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) sebagai instrumen penanggulangan Covid-19. Penerapan PP ini dilakukan dengan memberlakukan kebijakan untuk meminimalisir mobilitas dan kerumunan seperti *penerapan school from home, work from home*, penutupan pusat perbelanjaan, dan penutupan tempat wisata.

Dari sisi upaya pemulihan ekonomi, pemerintah telah mendesain program Pemulihan Ekonomi Nasional 2020 yang dibagi menjadi stimulus konsumsi dan stimulus usaha. Stimulus konsumsi digelontorkan dalam bentuk

bantuan sosial untuk masyarakat miskin dan rentan miskin (melalui tambahan sembako, tambahan kartu pra-kerja, pembebasan tariff listrik, serta penambahan penyaluran PKH). Sedangkan stimulus usaha disasar untuk Ultra Mikro dan UMKM serta Industri dan BUMN. Untuk Usaha Ultra Mikro dan UMKM, berbagai insentif diberikan berupa pendundaaan pokok dan bunga bagi UMKM, subsidi bunga kredit, insentif perpajakan, penjaminan kredit modal kerja, sampai Dana Insentif Daerah (DID). Sedangkan untuk Usaha Industri dan BUMN, terdapat insentif perpajakan, dana talangan ke BUMN, penyaluran kredit modal kerja, serta dana dukungan untuk B-30.¹ Berbagai strategi yang termaktub dalam program ini diharapkan dapat menjadi penanganan pemulihan dari sisi *demand* maupun *supply* secara lebih komprehensif.

Selain itu, berdasarkan data survei sosial demografi dampak Covid-19 yang diselenggarakan oleh BPS (2020) juga menunjukkan perubahan yang terjadi di tengah masyarakat, yaitu responden pada survei tersebut menyebutkan bahwa mereka memiliki kebiasaan baru yaitu menjadi lebih rajin mencuci tangannya. Selain itu, memilih *stay at home* dan penggunaan masker serta selalu membawa *hand sanitizer* saat keluar rumah menjadi salah satu mekanisme pertahanan yang dilakukan masyarakat agar terhindar dari virus Covid-19 tersebut. Dampak lainnya yang ditimbulkan dari adanya pandemi ini adalah sekitar 83% responden menyebutkan bahwa mereka mulai menghindari penggunaan transportasi publik.

Islam dan Pandemi

Dalam sejarah yang panjang, Islam juga memiliki dan mempelopori banyak kebijakan penanggulangan pandemi. Di abad ke-7, Nabi Muhammad SAW telah menekankan perilaku hidup bersih dan sehat serta memperkenalkan konsep karantina wilayah (*lockdown*) untuk menanggulangi wabah penyakit. Dalam *Shahih Bukhari* dan *Muslim* diriwayatkan Nabi melarang orang dari “zona hijau” masuk ke “zona merah” dan sebaliknya orang dari “zona merah” dilarang keluar ke “zona hijau”.

Di masa Khalifah Umar ibn Khattab, ketika Palestina dan Syiria dilanda wabah dan karantina wilayah tidak mencukupi untuk memadamkannya, Gubernur Syiria, Amr ibn Ash, memperkenalkan konsep *social distancing* dan *physical distancing*. Meski Damaskus saat itu adalah wilayah yang ramai dan maju, dengan sektor pertanian dan pembangunan perkotaan yang mengesankan, Amr ibn Ash dengan tegas memerintahkan masyarakat untuk tidak berkerumun, tinggal berjauhan dan bahkan berdiam diri di tempat terpencil. Pembatasan sosial yang ketat ini tercatat sukses memadamkan

wabah ganas mematikan yang sebelumnya menyebar dengan cepat di Syiria saat itu. Di abad ke-11, cendekiawan muslim ternama Ibn Sina, tercatat telah mengadopsi protokol kesehatan yang ketat di masa pandemi dan memperkenalkan konsep isolasi 40 hari bagi orang yang terkena wabah untuk penyembuhan sekaligus memutus rantai penularan.

Seluruh kebijakan publik dalam lintasan sejarah Islam tersebut berakar dari doktrin fundamental dalam Islam: setiap nyawa adalah sangat berharga. Tujuan utama dari syari'ah Islam (*maqâshid al-syarî'ah*) adalah merealisasikan *mashlahah*, yang diwujudkan ketika lima unsur pokok kehidupan (*ushûl al-khamsah*) terlindungi dan terpelihara dengan baik, yaitu agama (*dîn*), jiwa (*nafs*), akal (*'aql*), keturunan (*nasl*), dan harta (*mâl*). Semua usaha yang bertujuan melindungi *ushûl al-khamsah* adalah *maslahah* dan dikehendaki. Sebaliknya, setiap usaha yang mengancamnya termasuk *mudharat* dan tidak dikehendaki.

Urutan prioritas dalam *maqâshid* ini menjadi arah kebijakan publik Islam yang berfokus pada promosi spiritual (agama), diikuti perhatian besar terhadap perlindungan jiwa, akal, dan keturunan, dengan kekayaan material menempati prioritas terakhir. Maka, Islam tidak memiliki dilemma: perlindungan jiwa selalu lebih prioritas dibandingkan ekonomi, sektor esensial (*dharuriyyat*) selalu lebih utama dari sektor pelengkap (*hajjiyyat*) dan penyempurna (*tahsiniyyat*).

Di masa pandemi, Islam secara tegas mendorong pemeliharaan kesehatan dan perlindungan nyawa penduduk sebagai prioritas kebijakan tertinggi (*dharuriyyat*). Di masa pandemi, perlindungan jiwa adalah *maslahah* yang bersifat *dharuriyyat*, maka semua hal *hajjiyyat* dan *tahsiniyyat* yang berpotensi memperburuk pandemi, harus dibatasi, seperti kegiatan sosial, budaya dan olahraga, kegiatan di tempat umum dan pelayanan publik, sektor pariwisata dan industri non esensial, bahkan termasuk ritual keagamaan di tempat ibadah.

Dengan keterbatasan sistem kesehatan, cara yang dianggap tepat untuk mengatasi Covid-19 dalam jangka pendek adalah menurunkan tingkat penularan, dengan cara menurunkan interaksi dan mobilitas sosial. Dengan demikian, menurunnya kinerja ekonomi jangka pendek adalah tidak terhindarkan. Fokus kebijakan adalah mengatasi pandemi secepatnya, agar perekonomian dapat dipulihkan segera. Semakin lambat upaya mencegah eskalasi pandemi, semakin suram prospek perekonomian.

Dalam Islam, setiap nyawa adalah sangat berharga. Tujuan utama dari syari'ah Islam (*maqâshid al-syarî'ah*) adalah merealisasikan *mashlahah*,

yang diwujudkan ketika lima unsur pokok kehidupan (*ushûl al-khamsah*) terpelihara, yaitu agama (*dîn*), jiwa (*nafs*), akal (*'aql*), keturunan (*nasl*), dan harta (*mâl*). Semua usaha yang bertujuan melindungi *ushûl al-khamsah* adalah *maslahah* dan dikehendaki. Sebaliknya, setiap usaha yang mengancamnya termasuk *mudharat* dan tidak dikehendaki.

Urutan prioritas dalam *maqâshid* ini menjadi arah ekonomi syariah yang berfokus pada tujuan spiritual (agama), diikuti perhatian besar terhadap perlindungan jiwa, akal, dan keturunan, dengan kekayaan material menempati prioritas terakhir. Maka, di masa pandemi, ekonomi syariah secara tegas mendorong pemeliharaan kesehatan dan perlindungan nyawa penduduk sebagai prioritas kebijakan tertinggi yang tidak dapat ditawar. “Dan barang siapa yang memelihara kehidupan seorang manusia, maka seolah-olah dia telah memelihara kehidupan manusia semuanya...” (al-Qur’ân 5: 32). Dengan berfokus pada penanggulangan pandemi secepatnya, kita akan menciptakan landasan yang kokoh untuk pemulihan ekonomi di masa depan. Dengan mencegah eskalasi pandemi, sistem kesehatan akan memiliki waktu untuk memulihkan populasi yang terinfeksi, krisis sosial secara efektif akan mereda, dan biaya pemulihan ekonomi akan menurun drastis.

Dalam perspektif Islam, kesejahteraan bukan sekadar maksimisasi kekayaan material, namun keseimbangan kebutuhan material dan spiritual. Untuk meraih keseimbangan, dibutuhkan ‘pengorbanan’ yang lebih besar dari pelaku ekonomi di atas *self-interest*. Injeksi moral menjadi krusial untuk ‘pengorbanan’ yang lebih luas dalam rangka mempromosikan *social-interest* dan kesejahteraan umat manusia.

Pandemi adalah momentum bagi produsen dan kelas atas untuk mendorong kesejahteraan sosial dibandingkan keuntungan. Dengan lebih memprioritaskan *mashlahah kulliyah-‘ammah* (umum-publik), dan mengorbankan *self-interest*-nya, semakin tinggi kepuasan dan spiritualitas individu. Merealisasikan *mashlahah* adalah “*positive force*” bagi individu-masyarakat untuk mencapai manusia paripurna (*al-insan al-kamil*) dan masyarakat terbaik (*khayr al-ummah*). Jika seandainya, sekitar 100 ribu pemilik rekening dengan saldo diatas Rp 5 miliar yang per April 2020 menguasai hingga Rp 3 ribu triliun simpanan di perbankan, bersedia menempatkan 10 persen dananya tanpa pertimbangan komersial murni, katakan di sukuk wakaf (*cash-waqflinked sukuk*), akan berkurang kebutuhan defisit anggaran Rp 300 triliun sekaligus menurunkan beban utang publik di masa depan secara signifikan.

Bagi konsumen dan masyarakat, pandemi adalah untuk meneguhkan pola hidup – konsumsi yang sesuai kebutuhan, menghindari konsumerisme,

menekan pemborosan dan menghapus kesia-siaan dalam konsumsi. Masyarakat harus menghindari belanja dan konsumsi yang lebih banyak dari yang dibutuhkan, serta menghindari belanja yang prioritas kebutuhannya rendah, yang seringkali mengorbankan kebutuhan yang lebih tinggi.

Pandemi menjadi momentum bagi masyarakat untuk semakin berfokus pada konsumsi yang paling penting dan dibutuhkan dalam kehidupan, hanya mengkonsumsi yang *halal-thayyib* dan menghindari yang *haram*, dan lebih terdorong membelanjakannya untuk tujuan produktif dan tujuan sosial. Sebagai contoh, masyarakat Indonesia menghabiskan sekitar 300 miliar batang rokok setiap tahunnya, setara belanja setidaknya senilai Rp 300 triliun. Jika dialihkan, dana sebesar itu cukup untuk menjamin kebutuhan pangan 25 juta penduduk miskin selama satu tahun penuh.

Berangkat dari latar belakang tersebut, *Indonesia Sharia Economy Outlook 2021* hadir dengan tema “*Verily with Hardship Comes Ease: Invigorating the Adaptability and Innovation of Islamic Economics, Business, and Finance during the Tough Times*”. Di tengah masa yang menantang ini, ekonomi syariah dapat berperan dalam proses pemulihan ekonomi nasional bahkan global. ISEO 2021 memberikan gambaran mengenai kondisi terkini, tantangan dan peluang, daya adaptasi, serta rekomendasi atas berbagai sektor dalam ekonomi dan keuangan syariah, yang mencakup gambaran makroekonomi, klaster keuangan komersial Islam, klaster keuangan sosial Islam, klaster produk dan pengelolaan dana syariah kontemporer, serta klaster industri halal. Sumber data yang digunakan pada laporan ini adalah data primer dan sekunder yang diambil dari berbagai *stakeholders* ekonomi Syariah (baik berupa *interview* maupun *focus group discussion*). Dengan menggunakan analisis statistik, analisis konten, dan analisis tematik, diharapkan laporan ini dapat menjadi salah satu referensi dalam pengembangan ekonomi dan keuangan syariah Indonesia di sepanjang 2021.

REFERENSI

¹ Media Briefing “Program Pemulihan Ekonomi Nasional” oleh Kepala Badan Fiskal Kementerian Keuangan RI, Mei 2020



TIM PERUMUS & PENULIS:
Yusuf Wibisono, M.E.
Ahmad Mikail, M.Ec.
Mohammad Soleh Nurzaman, Ph.D.
Nurkholis, MSE.
Kenny Devita Indraswari, M.Ec.
Azizon, M.Sc.
Askar Muhammad, S.E.
Nada Dinda Rinaldi, S.E.
Muhammad Prayuda Dewoyono Yudyantoro

COVID-19 dan Dampaknya terhadap Ekonomi Islam di Indonesia

Pengembangan Ekonomi Syariah di Indonesia

Visi Misi dan Strategi Pengembangan

Pengembangan ekonomi Syariah di Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar didunia sangatlah potensial. Sekitar 87% dari 270 juta jiwa penduduk Indonesia adalah Muslim. Hal ini harusnya sangat berbanding lurus dengan pangsa pasar ekonomi Syariah. Selain dari aspek kuantitas dari konsumen, potensi ekonomi Syariah di Indonesia juga didorong oleh pertumbuhan kelas menengah dan usia produktif. Terdapat 74 juta orang kelas menengah di Indonesia dan 33,75% penduduk (sekitar 91 juta orang) kategori milenial. Hal ini tentunya akan membuta perkembangan ekonomi Syariah di Indonesi lebih berkelanjutan karena potensi daya beli dan produktivitas masyarakat yang meningkat tidak hanya dalam jangka pendek namun juga untuk jangka panjang.

Potensi lain juga muncul dari perubahan gaya hidup dimana diketahui bahwa banyak aspek normative yang menjadi sorotan masyarakat akibat meningkatnya perhatian mereka terhadap nilai moral, etika, kesehatan, isu lingkungan dan keberlanjutan. Salah satu momentum yang cukup kuat mendorong ini adalah pandemic Covid-19 yang diyakini membuat konsumen lebih meminati produk yang lebih sehat, halal, beretika dan *thayyib*. Dimana hal ini tentu akan menjadi katalisator yang cukup signifikan dalam mendorong permintaan industri halal yang merupakan bagian dari ekonomi Syariah. Selain itu masyarakat Indonesia juga dikenal memiliki karakter yang adaptif, inovatif dan dermawan yang sangat potensial untuk pengembangan produk dan layanan syariah, terutama di sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan ZISWAF (Zakat Infak Sadaqah dan Wakaf).

Perkembangan ekonomi Syariah diyakini lebih akseleratif dengan dengan eksposur teknologi digital yang makin massif. Data menunjukkan bahwa sudah lebih dari 70% masyarakat Indonesia menggunakan teknologi digital seperti internert dan diprediksi pada tahun 2025, 89% penduduk Indonesia akan menggunakan ponsel. Dan tak kalah penting nya adalah dukungan pemerintah yang sangat besar terhadap ekonomi Syariah terutama dalam beberapa tahun terakhir.

Potensi-potensi ini sangat wajar memberikan indikasi kepada kita bahwa perkembangan ekonomi Syariah kedepannya akan semakin baik dan memungkinkan sekali untuk membuat Indonesia menjadi leader dari perkembangan ekonomi Syariah secara global. Arah perkembangan ini

sudah sejalan dengan visi-misi dari ekonomi dan keuangan Syariah sendiri yang telah ditetapkan dalam Masterplan Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia (MEKSI).

Mengacu pada MEKS tujuan dari pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah di Indonesia adalah untuk mencapai visi Indonesia yang Mandiri, Makmur, dan Madani dengan menjadi Pusat Ekonomi Syariah Terkemuka Dunia. Jika dilihat dari strateginya, rencana pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah di Indonesia dibagi kedalam strategi utama dan strategi dasar. Diantara strategi utama tersebut adalah penguatan halal *value chain*, penguatan UMKM, penguatan ekonomi digital dan penguatan keuangan Syariah. Sementara itu strategi dasar terdiri dari peningkatan kesadaran publik, peningkatan kuantitas dan kualitas SDM, penguatan kapasitas riset dan pengembangan, serta penguatan fatwa, regulasi, dan tata kelola². Strategi yang disusun ini memperlihatkan bahwa visi pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah yang diatur pemerintah telah memperhatikan berbagai faktor yang saat ini memang harus diperhatikan diantaranya inklusivitas ekonomi dan keuangan Syariah, perkembangan zaman dan teknologi, serta progresivitas program-program yang sudah ada.

Jika dilihat dari strateginya, rencana pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah di Indonesia dibagi kedalam strategi utama dan strategi dasar dengan tujuan mencapai visi Indonesia yang Mandiri, Makmur, dan Madani dengan menjadi Pusat Ekonomi Syariah Terkemuka Dunia. Diantara strategi utama tersebut adalah penguatan halal *value chain*, penguatan UMKM, penguatan ekonomi digital dan penguatan keuangan Syariah. Sementara itu strategi dasar terdiri dari peningkatan kesadaran publik, peningkatan kuantitas dan kualitas SDM, penguatan kapasitas riset dan pengembangan, serta penguatan fatwa, regulasi, dan tata kelola³. Strategi yang disusun ini memperlihatkan bahwa visi pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah yang diatur pemerintah telah memperhatikan berbagai faktor yang saat ini memang harus diperhatikan diantaranya inklusivitas ekonomi dan keuangan Syariah, perkembangan zaman dan teknologi, serta progresivitas program-program yang sudah ada.

Berkenaan dengan strategi dasar memang masih menjadi suatu hal yang harus tetap ditingkatkan dan diupayakan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan. Dari aspek *awareness* masyarakat terhadap ekonomi dan keuangan Syariah, berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 2019, indeks literasi keuangan syariah nasional sebesar 8,93 persen dan indeks inklusi keuangan syariah nasional sebesar 9,1 persen. Sementara itu untuk indeks literasi ekonomi dan keuangan sosial syariah nasional sebesar 16,2

persen⁴. Berkaca dari angka ini menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat baik terhadap ekonomi maupun keuangan Syariah masih perlu digenjot lebih tinggi. Dibutuhkan metode-metode yang lebih kreatif, tepat sasaran serta menysasar berbagai kalangan masyarakat dengan karakteristik yang beragam. Strategi promosi ekonomi dan keuangan Syariah sendiri juga harus dievaluasi dan ditemukan cara baru yang lebih efektif dan memang sesuai dengan karakteristik dari ekonomi dan keuangan Syariah itu sendiri.

Dari aspek sumber daya manusia, disadari bahwa masih banyak ruang-ruang yang harus dilengkapi baik dari segi kuantitas maupun kualitas. Tetapi dengan melihat antusiasme masyarakat dan lembaga Pendidikan terhadap ekonomi dan keuangan Syariah saat ini seharusnya menimbulkan nada optimisme yang cukup nyaring. Tinggal bagaimana menyesuaikan permintaan pasar dengan penawaran dari sumber daya itu sendiri yang harus diperhatikan agar tidak terjadi *mismatch* antara sumber daya yang dibangun dengan kebutuhan. Begitupun dengan pengembangan riset dibidang ekonomi dan keuangan Syariah harus diupayakan sesuai dengan kebutuhan pasar, dengan tujuan untuk mendukung perkembangan ekonomi dan keuangan Syariah serta mengoptimalkan perannya terhadap bisnis, keuangan, ekonomi dan sosial kemasyarakatan.

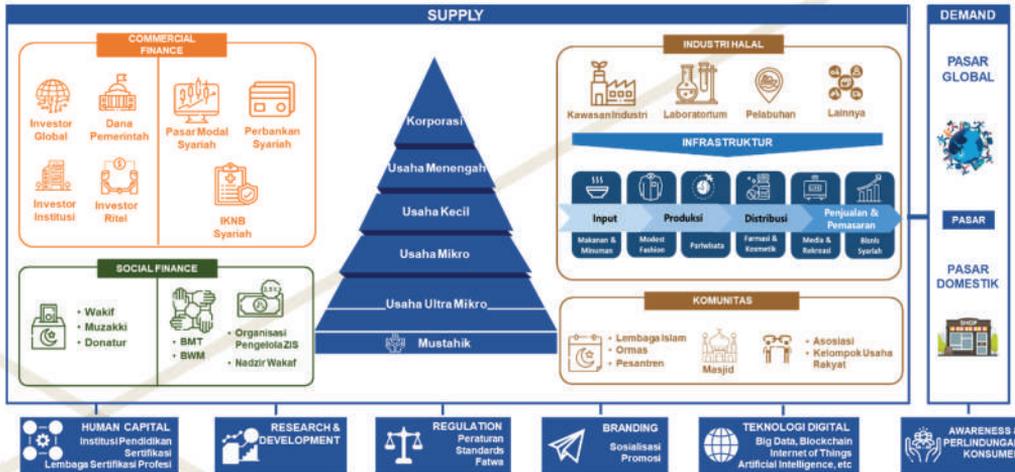
Ekosistem Pengembangan

Untuk mencapai visi-misi dan menjalankan strategi pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah di Indonesia tidak bisa dilepaskan dari ekosistem yang membentuknya. Secara umum ekosistem ini ditopang oleh dua sisi yaitu sisi permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*). Jelas bahwa dari sisi permintaan, Ekonomi dan keuangan Syariah Indonesia ditopang oleh pasar domestik dengan potensi yang sangat tinggi selaku negara muslim terbesar di dunia. Namun permintaan global juga patut untuk diakomodir dalam rangka mencapai tujuan sebagai pusat ekonomi dan keuangan Syariah global.

Pemenuhan permintaan ini tentu sangat bergantung pada sisi penawaran. Sisi penawaran akan menjadi kunci seberapa besar potensi permintaan tersebut bisa diakomodir. Berkaca pada hal ini, salah satu sisi yang krusial dalam pengembangan ekosistem ekonomi dan keuangan Syariah adalah penguatan sisi supply sembari meningkatkan awareness konsumen domestik maupun konsumen global terhadap produk dan layanan ekonomi dan keuangan Syariah. Jika dilihat dari sisi ini ada 3 fondasi penting yang

perlu diperkuat yaitu aspek Pendidikan; regulasi dan kelembagaan; serta branding dan digitek.

Gambar 2.1 Ekosistem Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia



Sumber: KNEKS (2020)

Pendidikan

Ekosistem Pendidikan Ekonomi Syariah

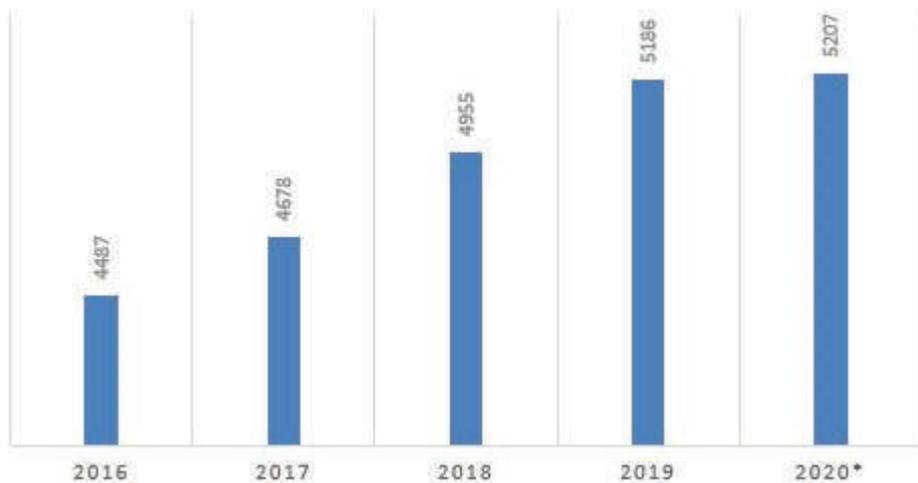
Pandemi Covid-19 memberikan dampak yang besar bagi pasar tenaga kerja di Indonesia, tidak terkecuali pasar tenaga kerja di sektor ekonomi dan keuangan syariah. Dalam rangka memastikan keberlangsungan usaha, perusahaan melakukan pengurangan tenaga kerja, termasuk di dalamnya penundaan rekrutmen pekerja baru. Per Mei 2020, Kementerian Ketenagakerjaan mencatat 375.165 pekerja di sektor formal yang terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) dan terdapat 1.032.960 pekerja yang dirumahkan. Sedangkan pada sektor informal, sebanyak 314.833 pekerja juga terkena dampak dari Covid-19. Angka ini masih belum termasuk 1,2 juta pekerja yang masih dalam proses verifikasi dan validasi oleh Kementerian Ketenagakerjaan.⁵

Terkait dengan rekrutmen, data yang dirilis oleh Mekari mencatat bahwa terdapat penurunan sebesar 26,5% pada perusahaan yang melakukan rekrutmen selama *Work From Home* (WFH) diberlakukan. Selain itu, terjadi penurunan 71,4% angka median jumlah karyawan baru yang direkrut setelah WFH adalah sebanyak 2 orang per bulan padahal sebelum WFH median total karyawan yang direkrut oleh perusahaan mencapai 7 orang per bulan.⁶ Walaupun data tersebut masih terbatas pada perusahaan yang

menggunakan *software* Talenta, namun sedikit banyak hal ini bisa menjadi gambaran bagaimana dampak dari pandemi Covid-19 terhadap pasar tenaga kerja di Indonesia.

Pada *open recruitment* yang dilakukan oleh perbankan syariah sendiri, tercatat dari tahun 2016 ke tahun 2019 penambahan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan oleh perbankan syariah sebesar 4% (CAGR, lihat Gambar 1.3). Namun demikian, di tahun 2020 sendiri, dari 5 Bank Umum Syariah (BUS) yang sebelumnya melakukan *open recruitment* untuk *Officer Development Program* (ODP) pada tahun 2019, hanya 2 BUS yang tetap melakukan *open recruitment* di 2020. Hal ini sedikit banyak memberikan sinyal bahwa industri ekonomi dan keuangan syariah pun juga turut melakukan penyesuaian kebutuhan tenaga kerja di tengah pandemi yang terjadi.

Gambar 2.2 Jumlah Tenaga Kerja Perbankan Syariah di Indonesia 2016



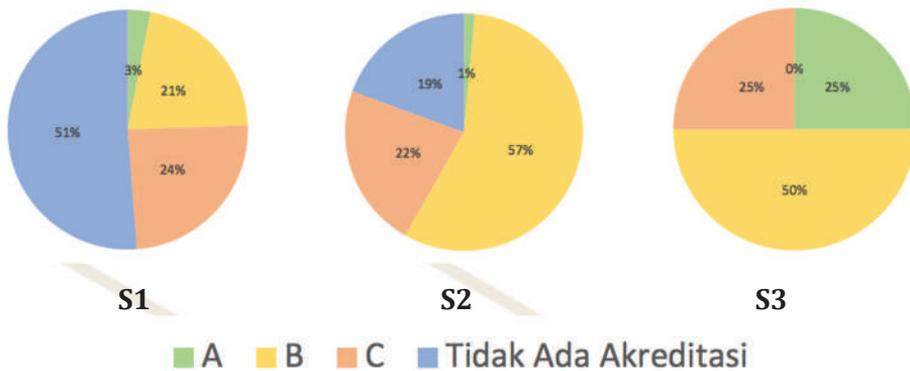
Sumber: Statistik Perbankan Syariah OJK (2020)

Dinamika yang terjadi selama 2020 tentunya memberikan isyarat bahwa ke depannya daya saing akan semakin ketat pada pasar tenaga kerja. Dengan demikian, kualitas SDM ekonomi syariah juga mau tidak mau harus terus menyesuaikan kompetensinya seiring dengan permintaan tenaga kerja yang akan semakin tinggi standar kualifikasinya. Dengan kata lain, institusi-institusi perguruan tinggi di Indonesia yang menyediakan program studi

ekonomi dan keuangan syariah untuk selalu meningkatkan kualitas sistem pengajaran guna menghasilkan lulusan yang dapat terserap pasar dengan baik.

Hingga saat ini, tantangan terbesar terletak pada jenjang pendidikan ekonomi dan keuangan syariah pada level S1 dimana baru 23 dari total 750 program studi yang sudah mendapatkan peringkat A dalam akreditasi yang dilakukan oleh BAN-PT. Sedangkan program studi yang belum ada akreditasinya mencapai 51%. Selain itu, untuk jenjang pendidikan S2, baru 1 dari 67 program studi yang sudah berhasil mendapatkan peringkat A dari BAN-PT. Sedangkan untuk jenjang doktoral, baru terdapat 1 dari 4 program studi yang mendapat akreditasi A (lihat Gambar 1.4).

Gambar 2.3 Persebaran Peringkat Akreditasi Program Studi Ekonomi dan Keuangan Syariah pada Setiap Jenjang Tahun 2020



Sumber: KNEKS (2020), diolah kembali

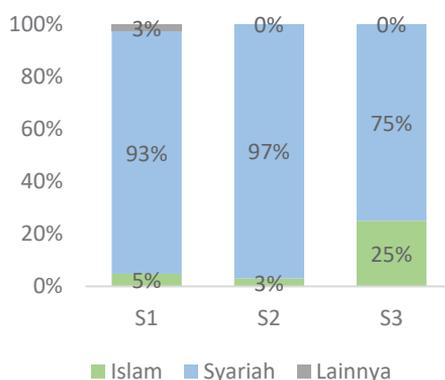
Ketimpangan peringkat akreditasi, khususnya untuk level pendidikan S1, memberikan sinyal urgensi standarisasi kurikulum yang diperlukan agar program studi ekonomi dan keuangan syariah dapat menyediakan mutu akademik yang terjamin dan terstandar. Inisiasi standar kurikulum telah dilakukan oleh Asosiasi Program Studi Ekonomi Islam Indonesia (APSEII) yang bekerja sama dengan BI dan KNEKS sejak tahun 2017. Sejauh ini, keluaran yang telah dihasilkan berupa Kesepakatan Acuan Minimal Kurikulum untuk program studi ekonomi dan keuangan syariah se-Indonesia. Dalam hal, Capaian Pembelajaran Lulusan (CPL) untuk jenjang S1 mencakup 12 CPL sikap, 12 CPL pengetahuan, 8 CPL keterampilan khusus, dan 13 CPL keterampilan umum.

Dalam hal usulan pembentukan standar acuan bahan kajian program studi ekonomi dan keuangan syariah jenjang S1, terdapat 10 mata kuliah inti yang telah disepakati yakni: 1) Mikroekonomi Islam; 2) Makroekonomi Islam; 3) Akuntansi Syariah; 4) Pengantar Ekonomi Islam; 5) Ayat dan Hadits Ekonomi; 6) Ekonomi Pembangunan Islam; 7) Ekonomi Moneter Islam; 8) Fiqh Muamalah; 9) Ushul Fiqh dan Qawaid Fiqhiyah; 10) Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam. Dari 10 mata kuliah inti tersebut dilakukan proses penyusunan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) yang melibatkan tim penyusun dari 10 perguruan tinggi yang termasuk dalam *working group* KNEKS. Sebagai hilir dari proses standarisasi tersebut, KNEKS bersama dengan tim penyusun dari 10 perguruan tinggi sedang dalam proses pembuatan 10 buku teks.

Upaya standarisasi mutu kurikulum tentunya tidak putus sampai pada jenjang S1 saja, ke depannya akan dilakukan Penyelarasan dan Pengembangan Kurikulum Program Studi S2 Ekonomi dan Keuangan Syariah yang akan dimotori oleh KNEKS. Hal ini untuk memastikan tingkat kedalaman dan keluasan materi paling sedikit mencakup kemampuan menguasai teori dan teori aplikasi bidang pengetahuan ekonomi dan keuangan syariah.

Selain standarisasi kurikulum pada berbagai jenjang, terdapat satu agenda lain yang cukup mendesak untuk ditindaklanjuti yaitu harmonisasi dan penyederhanaan nomenklatur pendidikan ekonomi dan keuangan syariah untuk jenjang S1. Berdasarkan dikotomi nomenklatur Islam dan syariah, Gambar 1.5 menunjukkan bahwa mayoritas program studi dari berbagai jenjang menggunakan nomenklatur syariah. Sedangkan untuk variasi nomenklatur berdasarkan klasifikasi bidang ilmu, variasi nama program studi pada jenjang S1 paling banyak terdapat pada bidang keuangan dan perbankan (lihat Tabel 1.4). Variasi nomenklatur ini masih menjadi isu dikarenakan kebutuhan untuk standarisasi penamaan terkait dengan kepentingan administrasi saat seleksi penerimaan pegawai (khususnya instansi pemerintahan) yang memerlukan keseragaman dalam istilah nomenklatur untuk menyesuaikan format pembukaan di berbagai posisi.

Gambar 2.4 Persebaran Nomenklatur Program Studi Berdasarkan Istilah Islam dan Syariah



Sumber: KNEKS (2020), diolah Kembali

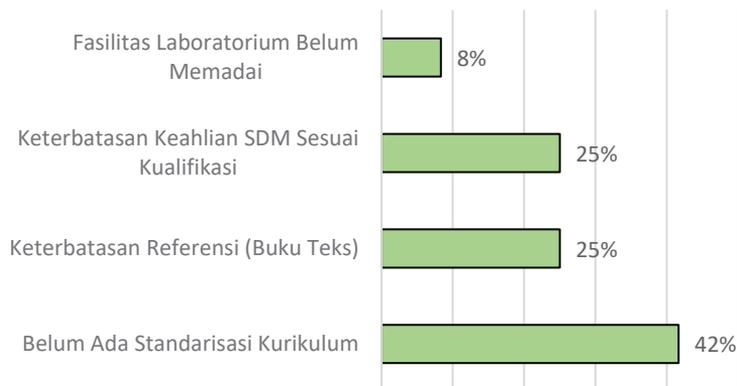
Tabel 2.1 Variasi Nomenklatur Program Studi S1 Ekonomi dan Keuangan Syariah

Bidang	Nama Prodi	Jumlah	%
Ilmu Ekonomi/Ekonomi	Ekonomi Islam	34	5%
	Ekonomi Syariah	289	39%
	Ilmu Ekonomi dan Keuangan Islam	1	0%
Akuntansi	Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah	1	0%
	Akuntansi Syariah	19	3%
Bisnis	Bisnis Islam	1	0%
	Manajemen Bisnis Syariah	33	4%
Keuangan dan Perbankan	Asuransi Syariah	3	0%
	Manajemen Keuangan dan Perbankan Syariah	1	0%
	Manajemen Keuangan Syariah	13	2%
	Perbankan Syariah	192	26%
Zakat dan Wakaf	Manajemen Zakat dan Wakaf	16	2%
	Zakat Wakaf	4	1%
Hukum	Hukum Bisnis Syariah	2	0%
	Hukum Ekonomi Syariah	25	3%
	Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)	102	14%
Haji dan Umroh	Manajemen Haji dan Umroh	9	1%
Pariwisata	Pariwisata Syariah	5	1%

Sumber: KNEKS (2020), diolah Kembali

Selain beberapa isu yang telah dijabarkan, dalam waktu dekat program studi ekonomi dan keuangan syariah juga harus bersiap dalam pelaksanaan dan implementasi Kampus Merdeka. Secara umum konsep kurikulum berdasarkan Kampus Merdeka memberika keleluasaan bagi mahasiswa untuk dapat memilih dan mengembangkan kompetensinya melalui fleksibilitas peta jalan pencapaian kompetensi. Dalam bentuk struktur kurikulum, maka mahasiswa dapat menjalankan 1 semester (atau setara 20 sks) di progam studi lain dan juga 2 semester (atau setara 40 sks) di kampus lain. Dengan demikian, Program Nasional Kampus Merdeka meliputi: 1) Studi Mandiri; 2) Kampus Membangun Desa; 3) Magang Industri; 4) Proyek Mandiri; 5) Pertukaran Mahasiswa; dan 6) Kewirausahaan Mahasiswa.⁷

Gambar 2.5 Masalah Terkait Pengajaran Ekonomi Islam pada 10 Perguruan Tinggi



Sumber: KNEKS (2020), diolah kembali

Dengan adanya fleksibilitas mobilitas mahasiswa dalam memenuhi kewajiban SKS nya, maka dengan kata lain program studi ekonomi dan keuangan syariah mau tidak mau harus meningkatkan mutu pengajarannya karena jangan sampai terjadi *crowding out effect* atau bahkan *predatory effect* antar program studi ekonomi dan keuangan syariah pada universitas-universitas lain. Artinya, jika kurikulum maupun kualifikasi dosen dapat terstandarisasi dengan baik, maka ketimpangan antara program studi ini akan bisa diminimalisir. Namun demikian, permasalahan terkait standarisasi kurikulum dan keahlian SDM (atau staff pengajar) masih menjadi permasalahan utama dari proses pengajaran program studi S1 ekonomi dan keuangan syariah sebagaimana yang dilaporkan oleh 10

perguruan tinggi yang termasuk dalam *working group* KNEKS (lihat Gambar 1.6).⁸ Dengan kata lain, untuk dapat terus meningkatkan daya saing dan juga kompetensi lulusan program studi, kolaborasi dan sinergi dari pihak kampus, regulator, maupun industri menjadi suatu keharusan untuk dapat memperkuat pondasi pengembangan ekonomi dan keuangan syariah secara umum.

Regulasi dan Kelembagaan

Perkembangan Ekonomi dan Keuangan Syariah (EKS) di Indonesia dalam satu dekade terakhir terbilang cukup menggembirakan dan diselimuti rasa optimisme yang tinggi. Walaupun diawal tahun 2020 rasa optimisme ini sedikit goyah karena adanya wabah Covid-19. Tidak dapat dipungkiri bahwa wabah ini secara umum mempengaruhi performa ekonomi yang tentunya juga berimbas pada sektor EKS, tetapi di satu sisi memberikan dampak yang cukup positif. Sisi positif ini muncul karena adanya panggung bagi ekonomi dan keuangan Syariah untuk menunjukkan tajinya sekali lagi sebagai sistem ekonomi yang lebih *resilience* dalam menghadapi krisis seperti halnya dengan krisis-krisis yang terjadi sebelumnya.

Semenjak dimulainya pandemi Covid-19 di Indonesia pada awal Maret 2020, banyak diskursus-diskursus ekonomi dan keuangan Syariah yang dibicarakan diruang publik sebagai solusi untuk bertahan dan keluar dari krisis. Tidak hanya sekedar dirkursus, tetapi secara implementasi ekonomi dan keuangan Syariah juga turut langsung dalam memberikan dampak kepada masyarakat terutama melalui dana sosialnya seperti zakat, wakaf dan dana filantropi lainnya. Sehingga tidak mengherankan jika pandemi Covid-19 di satu sisi dianggap memberikan ruang bagi ekonomi dan keuangan untuk memiliki peran yang lebih besar kedepannya bagi perekonomian.

Berkaca dari perkembangan ekonomi dan keuangan Syariah di Indonesia sebelum terjadinya pandemi, memang menyiratkan angin segar bagi perkembangan EKS. Salah satu katalisator perkembangan ini adalah perhatian pemerintah yang semakin besar. Hal ini dapat dilihat dari Masterplan yang telah disusun pemerintah untuk menggawangi arah perkembangan ekonomi dan keuangan Syariah. Masterplan terakhir yang menjadi rujukan saat ini adalah Masterplan Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia (MEKSI). Masterplan perkembangan ekonomi Syariah Indonesia pada dasarnya telah melalui berbagai macam perubahan dimana yang menjadi pioneer adalah Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Indonesia yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia pada tahun 2002. Seiring

berjalannya waktu, perencanaan pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah di Indonesia mengalami perubahan-perubahan mulai dari Masterplan Aksi Keuangan Syariah Indonesia (MAKSI) 2015, Cetak Biru Pengembangan Ekonomi Syariah Indonesia 2017 hingga MEKSI pada tahun 2019.

Perubahan-perubahan rencana strategis ini juga diikuti dengan ketatalembagaan yang semakin lengkap. Saat ini pengembangan EKS di Indonesia secara kelembagaan dimotori oleh KNEKS (Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah) yang sebelumnya bernama Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS). Perubahan-perubahan perencanaan pengembangan ini serta transformasi dari KNKS menjadi KNEKS menyiratkan satu hal yang sangat penting dari perkembangan EKS di Indonesia yaitu fokus yang lebih dari sekedar hanya sektor keuangan atau perbankan. Hal ini menunjukkan bahwa telah terjadi perkembangan yang cukup signifikan dari Ekosistem EKS di Indonesia dengan ruang lingkup yang lebih besar.

Dari sisi *supply*, ekosistem EKS Indonesia terdiri dari sektor keuangan dan sektor riil. Sektor keuangan terbagi kedalam sektor komersial dan sosial. Sementara itu sektor riil ditopang oleh industri halal. Yang menarik saat ini adalah, pemerintah juga lagi gencar-gencarnya mengembangkan ekonomi dan keuangan Syariah dengan basis komunitas seperti masjid, pesantren, asosiasi, lembaga keislaman dan organisasi kemasyarakatan. Ekosistem yang dirancang pemerintah ini tentu diharapkan akan memberikan dampak perkembangan ekonomi dan keuangan Syariah yang lebih menyeluruh. Pendekatan-pendekatan seperti ini merupakan satu hal yang positif dalam rangka membentuk sistem ekonomi dan keuangan Syariah yang inklusif dan memberikan kebermanfaatn bagi seluruh lapisan masyarakat.

Untuk aspek fatwa, regulasi dan tata kelola yang ada saat ini dimana keberadaan KNEKS yang beranggotakan berbagai lembaga dan institusi terkait telah memudahkan berbagai macam upaya dalam pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah melalui fatwa, regulasi dan penyempurnaan tata kelola. Hal ini juga memungkinkan terbentuknya suatu aturan yang sinkron dan tidak tumpang tindih satu sama lain. Selain itu, keberadaan KNEKS saat ini juga membuat upaya pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah dapat dilakukan dalam kerangka tujuan nasional. Namun, strategi pengembangan ekonomi dan keuangan Syariah ini juga dihadapkan dengan berbagai isu, baik yang bersifat langsung terhadap ekonomi dan keuangan Syariah maupun aspek eksternal yang tidak berkaitan langsung tetapi

memberikan dampak terhadap strategi, implementasi dan perkembangannya.

Branding dan Digitek

Sampai dengan tahun 2019, Indeks Literasi Keuangan Syariah Nasional dan Indeks Inklusi Keuangan Syariah Nasional masih belum mencapai angka 10%. Indeks Literasi Keuangan Syariah Nasional pada tahun 2019 berada di angka 8,93%, naik sedikit dari tahun 2016 yang berada di level 8,1%. Sedangkan Indeks Inklusi Keuangan Syariah Nasional justru mengalami penurunan dari tahun 2016 yang sebelumnya 11,1% menjadi 9,1%. Kondisi ini menjadi salah satu basis yang memperkuat bahwa branding ekonomi syariah masih diperlukan, baik dalam hal sosialisasi maupun promosi.

Pada akhir tahun 2020, KNEKS telah membuka sayembara brand ekonomi syariah. Hal ini dilakukan sebagai salah satu strategi dalam mempercepat pengembangan ekonomi syariah dalam rangka mendukung pencapaian visi Indonesia sebagai pusat syariah dunia sebagai termaktub dalam Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia. Logo yang terpilih nantinya akan dijadikan sebagai standar pemasaran dan komunikasi ekonomi syariah. Selain untuk meningkatkan awareness terhadap ekonomi syariah, branding ini diharapkan dapat meningkatkan “nilai” dan juga meningkatkan reputasi dari ekonomi dan keuangan syariah sebagaimana tujuan awal dari branding.

Selain branding, revolusi industri 4.0 yang merupakan perpaduan dari *internet of things* dan *internet of system* membuat berbagai sektor dalam ekonomi dan keuangan syariah mau tidak mau harus terus melakukan inovasi berbasis digital agar dapat meningkatkan daya saing. Selain memperluas digitalisasi dalam hal pemasaran produk ekonomi syariah berbasis online, hal yang tidak kalah penting adalah digitalisasi transaksi melalui keuangan syariah digital yang hingga saat ini masih terbatas. Jika digitalisasi dalam sistem pembayaran dapat berkembang dengan baik maka sinergitas sektor riil dan industri keuangan syariah akan tercipta.

Hingga saat ini ekosistem ekonomi syariah digital mencakup teknologi finansial, lembaga keuangan komersial dan sosial Islam, serta perdagangan digital (*marketplace* atau *e-commerce*). Padahal, di luar digitalisasi pemasaran produk dan sistem pembayaran, lebih luas lagi pemanfaatan teknologi digital untuk memperkuat ekosistem ekonomi syariah dapat pula mengoptimalkan penggunaan AI (Artificial Intelligence), Big Data, sampai dengan blockchain. Penggunaan teknologi ini diharapkan mampu memberikan kemudahan serta meningkatkan efisiensi dan meningkatkan daya saing produk ekonomi syariah.

Proyeksi Ekonomi Syariah Indonesia 2021

Covid-19 dan kondisi makroekonomi Indonesia

Ekonomi global di tahun 2021 oleh IMF diperkirakan membaik pasca resesi ekonomi global yang terjadi di tahun 2020 akibat pandemi Covid-19 di hampir seluruh negara di dunia. IMF memperkirakan ekonomi global dapat tumbuh 5,2% di tahun 2021 pasca resesi ekonomi yang terjadi di tahun 2020. Ekonomi negara berkembang, termasuk Indonesia, diperkirakan tumbuh lebih

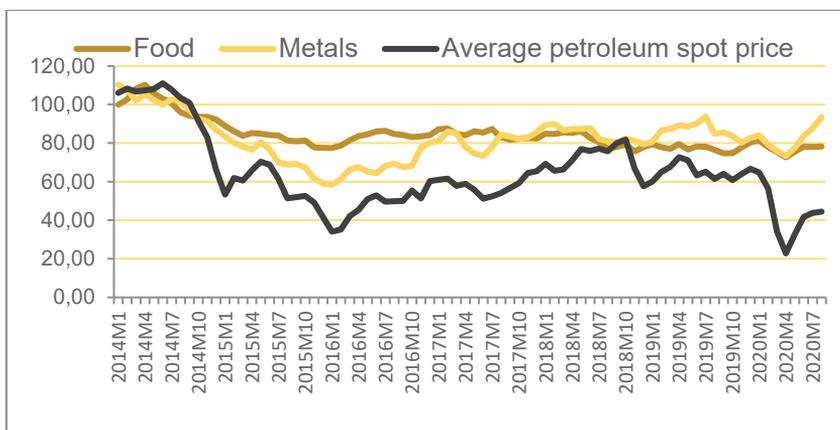
tinggi di tahun 2021 dibandingkan negara maju. Sepanjang tahun 2020, pandemi ini telah menghantam kuat pondasi perekonomian Indonesia yang sedang berupaya untuk diperkuat. Pada kuartal II-2020, perekonomian Indonesia mengalami kontraksi sedalam -5,32%. Di kuartal III-2020, proses pemulihan dan turning point perekonomian mulai nampak dengan tercatatnya pertumbuhan ekonomi sebesar -3,49%.

Asumsi dasar IMF memperkirakan ekonomi global dapat tumbuh membaik disebabkan ketersediaan vaksin Covid-19 di tahun 2021 yang sudah mulai menemui titik terang. Beberapa kandidat vaksin Covid-19 sudah mendapatkan izin penggunaan di berbagai negara maju seperti AS dan Inggris. Di Indonesia sendiri, vaksinasi Covid-19 diperkirakan akan dilakukan di triwulan pertama 2021.

Konsekuensi dari vaksinasi tersebut memungkinkan ekonomi dunia dan Indonesia dapat tumbuh positif kembali seiring mulai normalnya aktivitas ekonomi pasca *lockdown* yang terjadi di berbagai negara di dunia. Dengan membaiknya ekonomi dunia, diperkirakan konsumsi masyarakat terhadap sejumlah komoditas penting seperti minyak, batu bara, dan gas dapat kembali naik di tahun 2021 sehingga mendorong harga komoditas energi dunia untuk pulih di tahun 2021. Kenaikan harga komoditas energi diperkirakan akan mendorong kenaikan harga komoditas pangan dan metal dunia yang pada akhirnya akan mendorong inflasi di negara maju dan negara berkembang (lihat Grafik 1.1.1).

Konsekuensi dari kenaikan inflasi global tersebut kemungkinan akan membatasi bank-bank sentral di berbagai negara untuk menurunkan tingkat suku bunga secara agresif seperti yang terjadi di tahun 2020. Bank Indonesia sendiri selama tahun 2020 telah menurunkan tingkat suku bunga sebesar 125 bps untuk membantu pemulihan ekonomi Indonesia akibat Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

Gambar 2.6 Indeks Harga Komoditas (2014=100)



Sumber: Bloomberg

Selain stimulus dari sisi moneter yang sangat akomodatif untuk membantu ekonomi dunia dan Indonesia, stimulus fiskal yang besar juga digelontorkan negara-negara maju dan berkembang untuk membantu memulihkan ekonomi dunia. Amerika Serikat sebagai negara dengan ekonomi terbesar di dunia telah mendorong defisit fiskal paling tidak hingga 3,5 triliun Dollar AS di tahun 2020. Dengan terpilihnya Joe Biden sebagai Presiden AS ke 46, stimulus fiskal diperkirakan akan jauh lebih besar dibandingkan jika Trump terpilih. Joe Biden diperkirakan akan mendorong defisit fiskal AS mencapai 2 triliun Dollar AS per tahun selama empat tahun masa kepemimpinannya. Hal tersebut dibutuhkan untuk mengembalikan ekonomi AS ke level sebelum pandemi terjadi. Pengangguran terbuka AS yang masih cukup tinggi sebesar 6,7% di bulan November 2020 kemungkinan baru akan kembali ke level naturalnya sebesar 3% di tahun 2023. Dengan stimulus fiskal yang jauh lebih besar yang akan digelontorkan Biden, harga komoditas dunia diperkirakan juga akan naik lebih tinggi dibandingkan era pemerintahan Trump. Kenaikan harga komoditas tersebut kemungkinan akan menguntungkan Indonesia sebagai negara pengekspor komoditas seperti CPO, batubara serta nikel.

Tabel 2.2 Proyeksi Fiskal

<i>FY, \$ bil</i>	2021-2024	Cumulative 2021-2030
Static Budget Deficit	(2,505.9)	(3,170.7)

Total Government Spending	3,947.6	7,269.9
Infrastructure	2,338.4	2,390.0
Transportation	872.4	900.0
"Made in America"	700.0	700.0
Clean Energy	472.8	490.0
Other Structures	293.1	300.0
Education	636.3	1,906.4
Higher Education	366.9	1,006.5
K-12	159.7	600.0
Student Loan Debt Relief	109.8	299.9
Social Safety Net	367.8	1,498.5
Child and Elderly Care	256.5	1,025.0
Social Security	63.4	328.6
Labor Provisions	47.8	144.9
Healthcare	605.1	1,475.0
Coverage Expansion	687.5	1,900.0
Rural Health & Opioid Crisis	79.5	325.0
Programmatic Feedbabck	(122.4)	(350.0)
Health Reforms	(39.5)	(400.0)
Total Tax Revenues	1,441.7	4,099.2
Individual Taxes	302.6	963.1
Payroll Taxes	317.2	997.6
Corporate Taxes	822.0	2,138.5

Sumber: *Moody's Analytics*

Namun risiko dari sisi global masih cukup tinggi di tahun 2021 jika konflik antara AS dan Iran serta Rusia memanas di bawah pemerintahan Biden. Konfrontasi antara AS-Iran kemungkinan akan mendorong harga minyak naik di atas ekspektasi sebesar 60 Dollar per barel tahun depan yang dapat mendorong defisit neraca perdagangan dan akun semasa (*current account deficit*) Indonesia membengkak tahun depan. Risiko tersebut terjadi karena Indonesia telah menjelma menjadi negara net importir migas yang tentunya sangat bergantung pada volatilitas harga minyak dunia. Risiko ini diharapkan tidak terjadi di tahun 2021 di tengah proses perbaikan ekonomi dunia pasca pandemi.

Dari dalam negeri, ekonomi Indonesia diperkirakan tumbuh dalam rentang 3 - 5% di tahun 2021 seiring membaiknya aktivitas konsumsi dan investasi yang sangat tertekan di tahun 2020. Dengan ketersediaan vaksin,

diharapkan aktivitas konsumsi masyarakat dapat kembali normal. Sektor-sektor ekonomi yang cukup tertekan seperti hotel dan restoran, perdagangan, transportasi, dan sektor jasa hiburan diperkirakan dapat kembali pulih. Sektor-sektor jasa tersebut yang selama ini tumbuh lebih tinggi dibandingkan data pertumbuhan ekonomi Indonesia kemungkinan dapat kembali pulih di tahun 2021. Konsumsi masyarakat juga akan sangat terbantu dengan berbagai program bantuan sosial dari pemerintah di tahun 2020 dan 2021. Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) yang berlanjut di tahun 2021 diperkirakan akan membantu konsumsi masyarakat miskin dan hampir miskin untuk tetap terjaga di tahun 2021.

Dari sisi aktivitas investasi, belanja modal pemerintah yang naik cukup signifikan tahun 2021 sebesar 82,1% (yoy) diperkirakan akan mendorong aktivitas investasi di tahun 2021. Dengan belanja modal yang naik cukup tajam tersebut, diperkirakan sektor konstruksi dan properti dapat tumbuh lebih tinggi di tahun 2021. Selain itu pertumbuhan kredit perbankan diperkirakan akan kembali tumbuh positif di tahun 2021 seiring mulai pulihnya aktivitas konsumsi masyarakat diharapkan juga dapat membantu aktivitas investasi. Sementara itu investasi asing langsung diharapkan dapat menjadi penopang pertumbuhan ekonomi domestik dengan disahkannya Omnibus Law Cipta Lapangan Kerja yang diharapkan dapat mendorong arus modal asing langsung pada tahun 2021.

Belanja pemerintah sendiri melalui APBN 2021 diperkirakan akan tumbuh terbatas di tahun 2021 seiring penurunan penerimaan pajak. Belanja APBN 2021 diperkirakan naik sebesar 2,6% dengan defisit APBN sebesar 5,7% dari PDB. Defisit APBN yang cukup tinggi di tahun 2021 sebagai antisipasi pertumbuhan penerimaan pajak yang hanya naik sebesar 2,9% (yoy) akibat berbagai insentif pajak yang diberikan pemerintah melalui UU Cipta Lapangan Kerja terutama penurunan pajak badan dan deviden yang terjadi di tahun 2021.

Dari sisi eksternal kegiatan ekspor-impor diperkirakan membaik di tahun 2021. Neraca perdagangan Indonesia yang mencatatkan surplus cukup tinggi sebesar 12 miliar dollar AS periode Januari-Oktober diperkirakan akan mengalami penurunan di tahun 2021. Dengan membaiknya aktivitas konsumsi dan investasi di tahun 2021 diperkirakan impor akan kembali naik. Sementara itu ekspor juga dapat kembali naik akibat naiknya harga komoditas namun diperkirakan kenaikannya tidak akan setinggi impor seiring perang dagang yang masih terus berlangsung antara AS-China sehingga masih akan menekan ekspor manufaktur Indonesia. Kedua hal tersebut menekan neraca perdagangan Indonesia dan akun semasa di tahun

2021 sehingga nilai tukar rupiah diperkirakan akan melemah di tahun 2021 ke level Rp 14.500/USD - Rp 15.000/USD.

Selain kebijakan fiskal yang ekspansif di tahun 2021, kebijakan moneter diperkirakan juga akan cukup akomodatif di tahun 2021. Dengan penurunan tingkat suku bunga sebesar 125 bps, diharapkan transmisi kebijakan moneter BI akan mulai terlihat dampak positifnya terhadap pertumbuhan kredit di tahun 2021. Inflasi diperkirakan dapat meningkat di tahun 2021 seiring kenaikan harga komoditas energi, metal dan pangan dunia 2021. Kenaikan harga komoditas tersebut akan mendorong kenaikan harga barang bergejolak di tahun 2021 serta akan mendorong kenaikan harga barang yang diatur pemerintah seperti BBM. Selain itu perbaikan kredit perbankan diperkirakan akan mendorong inflasi inti di tahun 2021 yang cukup tertekan di tahun 2020. Ketiga komponen inflasi yang naik tersebut diperkirakan akan mendorong inflasi umum di tahun 2021 naik ke level 4% di atas target inflasi BI sebesar 3% di tahun 2021.

Dengan kenaikan inflasi umum tersebut, ruang bagi Bank Indonesia untuk menurunkan kembali tingkat suku bunga di tahun 2021 kemungkinan terbatas. Tingkat suku bunga BI kemungkinan bisa naik jika risiko pelemahan nilai tukar rupiah terjadi akibat kenaikan harga minyak dunia jika tensi geopolitik antara AS-Iran memanas menjadi perang terbuka di tahun 2021. Dengan demikian, diperkirakan tingkat suku bunga BI 7-D RR akan mengalami kenaikan ke level 4% seiring pelemahan rupiah di tahun 2021.

Tabel 2.3 Proyeksi Indikator Ekonomi

Baseline Scenario					
Economic Indicator	2020	2021	2022	2023	2024
GDP Growth (%YoY)	-1.8	4	4.9	5.3	5.7
CPI Growth (%YoY)	5	4.5	4.5	5	5
Exchange rate year's end	14,200	15,000	15,500	15,400	15,300
BI-7DRRR	3.75	4.25	4.5	4	3.75
10Y US Treasury	0.8	1	1.25	1.5	1.75
10Y Gov't Bonds	6.2	7.3	7.4	7.28	7.25

Sumber: Perhitungan Peneliti

Kinerja Ekonomi dan Keuangan Syariah di Tengah Pandemi Covid-19

Meskipun sektor ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia juga turut terdampak pandemi Covid-19, namun berbagai upaya pengembangan ekonomi dan keuangan syariah yang dilakukan beberapa tahun terakhir seperti penyusunan masterplan arsitektur keuangan syariah Indonesia, masterplan ekonomi syariah Indonesia, pengembangan infrastruktur ekosistem syariah, pengembangan keuangan syariah, dan instrumen green sukuk, digitalisasi UMKM dan ZISWAF mulai membuahkan hasil. Salah satunya, dapat dilihat melalui peringkat Indonesia yang kian meningkat dalam Global Islamic Economy Indicator atau GIEI /yang mencakup sektor makanan dan minuman, farmasi dan kosmetik, fesyen, pariwisata, media dan rekreasi, serta keuangan syariah, dari peringkat 10 pada GIEI 2018/19 menjadi peringkat 4 pada GIEI 2020/21.

Selain itu, dalam beberapa hal, ekonomi syariah diyakini menunjukkan daya tahannya di masa yang sulit akibat pandemi Covid-19 dan muncul sebagai sumber baru pertumbuhan ekonomi Indonesia yang dapat mendorong pemulihan ekonomi nasional. Kondisi yang demikian didukung oleh beberapa hal, yaitu berdasarkan data OJK (2020), sektor perbankan syariah pada beberapa kuartal di tahun 2020 sempat mengungguli bank konvensional dalam hal perkembangan dan pertumbuhan aset, perkembangan penyaluran pembiayaan kepada pihak ketiga bukan bank, dan penurunan kredit macet yang cukup signifikan. Pada instrumen keuangan komersil syariah lainnya, yakni sukuk, tercatat peningkatan return di bulan Oktober 2020 yang lebih besar dari return pada tahun 2019 kendati sempat mengalami penurunan di masa awal pandemi Covid-19 yang mengindikasikan bahwa minat investor terhadap instrumen keuangan syariah masih sangat baik. Dalam instrumen keuangan sosial syariah, pandemi Covid-19 mencatat tren positif pada pengumpulan ZIS baik dari BAZNAS tingkat pusat hingga OPZ dalam pembinaan kelembagaan. Selain itu, berbagai program wakaf seperti program wakaf alat kesehatan Dompot Dhuafa, pendirian dua rumah rakit khusus pasien Covid-19, hingga penyaluran dana bantuan modal usaha berbasis wakaf kepada pelaku usaha mikro dan petani juga dikembangkan.

Selain resiliensinya terhadap krisis, di tengah kondisi pandemi, pemerintah, akademisi, dan industri terus melakukan upaya untuk memulihkan ekonomi nasional termasuk mengembangkan sektor ekonomi syariah, salah satunya adalah melakukan proses pre-merger 3 bank syariah anak perusahaan bank BUMN pada bulan Oktober 2020 dengan harapan akan menghadirkan

sebuah bank syariah beraset mencapai Rp 250 triliun dan memasuki jajaran 7 besar bank nasional serta top 10 bank Syariah global. Tak hanya itu, kedatangan vaksin Covid-19 di Indonesia yang langsung diikuti dengan proses sertifikasi halal oleh MUI, diharapkan tidak hanya bisa menjadi harapan untuk penyembuhan dari pandemi, namun juga menjadi momentum akselerasi ekonomi syariah di Indonesia. Masyarakat Indonesia pun semakin menunjukkan minatnya terhadap produk yang sehat, halal, baik (thayyib), dan berkelanjutan selama pandemi.

Maka, sebagai negara dengan jumlah penduduk Muslim yang mencapai 87% secara nasional dan 13% secara global, peluang bagi Indonesia untuk menjadi sentra ekonomi halal dan sentra keuangan syariah di dunia tetap terbuka lebar kendati dihadapkan dengan pandemi. Selain itu, ekonomi syariah berhasil menyumbang sekitar 54 triliun Rupiah terhadap PDB per tahun. Ekonomi syariah juga mampu menarik 1 miliar USD (setara 14 triliun Rupiah) investasi asing secara langsung, serta membuka 127 ribu lapangan kerja baru setiap tahunnya di Indonesia. Kondisi ini menggambarkan potensi perkembangan yang baik untuk ekonomi dan keuangan syariah kedepannya.

Key drivers pengembangan ekonomi Syariah Indonesia 2021

RUU Ekonomi Syariah, Kebijakan Afiriasi dan Akselerasi Industri

Berbeda dengan program legislasi nasional (Prolegnas) 2015-2019, secara menarik sederet RUU terkait ekonomi syariah dalam jumlah signifikan masuk dalam Prolegnas 2020-2024, yaitu RUU tentang Perubahan atas UU No. 33/2014 tentang Jaminan Produk Halal, RUU tentang Perubahan atas UU No. 41/2004 tentang Wakaf, RUU tentang Perubahan atas UU No. 23/2011 tentang Pengelolaan Zakat, RUU tentang Perubahan atas UU No. 34/2014 tentang Pengelolaan Keuangan Haji, RUU tentang Destinasi Wisata Halal, dan RUU tentang Ekonomi Syariah.

Secara menarik, semua RUU terkait ekonomi syariah dalam Prolegnas 2020-2024 ini seluruhnya adalah RUU inisiatif DPR. Meski belum diketahui kapan pembahasan RUU terkait ekonomi syariah ini, namun masuknya sejumlah RUU ini dalam Prolegnas menunjukkan dukungan politik yang menggembirakan, khususnya dari pihak parlemen.

Berbeda dengan RUU Produk Halal, RUU Wakaf, RUU Zakat, RUU Keuangan Haji dan RUU Wisata Halal yang merupakan UU sektoral, RUU Ekonomi Syariah (ES) terlihat ingin menjadi UU payung (umbrella act) yang menaungi

semua UU sektoral di bidang ekonomi syariah. Dari draft awal, RUU ES ini bertujuan memberi landasan hukum bagi semua aktivitas ekonomi syariah, dengan mengatur bentuk badan hukum, lembaga pengawas/regulator, batasan-batasan bagi pelaku usaha, standardisasi akad hingga mekanisme penyelesaian sengketa.

RUU ES juga bertujuan memfasilitasi integrasi berbagai sektor ekonomi syariah, dengan cara mendorong peran keuangan syariah dalam pengembangan industri halal, integrasi social finance dan commercial finance, dan pengembangan ekosistem ekonomi syariah. RUU ES juga bermaksud memperbesar dampak sosial-ekonomi dari ekonomi syariah, dengan mendorong dampak ekonomi syariah terhadap penciptaan lapangan kerja, penanggulangan kemiskinan dan peran UMKM.

RUU ES juga bermaksud memberikan insentif fiskal dan non-fiskal, dalam rangka mendorong kesamaan level of playing field untuk ekonomi syariah. Dan terakhir, RUU ES ingin memperkuat koordinasi pengembangan ekonomi syariah dengan pembentukan koordinator pengembangan ekonomi syariah nasional.

Urgensi Dukungan Regulasi

Dalam semua kasus pengembangan ekonomi syariah di era kontemporer, peranan regulasi menjadi titik kritis terpenting. Seluruh inisiasi awal ekonomi syariah modern dimulai dengan dukungan regulasi yang memadai. Regulasi untuk industri syariah adalah tantangan bagi otoritas agar dapat memahami dan menyeimbangkan antara pengawasan yang efektif, perlindungan konsumen dan memfasilitasi industri untuk pertumbuhan dan pengembangan lebih lanjut. Pada saat yang sama, regulasi adalah keperluan industri untuk level playing field, infrastruktur yang efektif, berfungsinya pasar dan penetrasi ke pasar global.

Peranan pemerintah dan otoritas pengawasan bukanlah untuk mendikte industri atau memaksakan aturan, namun untuk memfasilitasi pengembangan industri syariah dengan menciptakan lingkungan usaha yang kompetitif dan sehat. Tujuan dari setiap usaha regulasi adalah untuk mempertahankan kepercayaan terhadap industri secara keseluruhan, melindungi konsumen dan mendorong kesadaran publik. Regulasi juga harus memberi kerangka untuk kebijakan, standar, kontrol dan instrumen pengawasan yang baik dan efektif, sesuai dengan syariah dan standar internasional.

Dalam perspektif ini maka masuknya RUU ES dalam Prolegnas 2020-2024 patut mendapat apresiasi. Namun demikian, dengan kedudukan yang sama

sebagai UU, RUU ES sebagai umbrella act ini berpotensi menciptakan terjadinya irisan dan pengulangan pengaturan dengan UU sektoral. Sebagai misal, terkait keinginan RUU ES memberi landasan hukum dengan mengatur bentuk badan hukum, lembaga pengawas/regulator, batasan-batasan bagi pelaku usaha, standarisasi akad hingga mekanisme penyelesaian sengketa, berpotensi mengulang ketentuan dalam UU No. 19/2008 tentang SBSN, UU No. 21/2008 tentang Perbankan Syariah, UU No. 34/2014 tentang Pengelolaan Keuangan Haji UU No. 41/2004 tentang Wakaf, UU No. 23/2011 tentang Pengelolaan Zakat, hingga UU No. 3/2006 tentang Peradilan Agama.

Sementara itu, keinginan RUU ES untuk meningkatkan dampak sosio-ekonomi dari ekonomi syariah, sulit diwujudkan karena membutuhkan affirmative policies yang jelas dan terukur terhadap kelompok terbawah masyarakat, yang tidak disinggung sama sekali dalam RUU ini. Di sisi lain, keinginan RUU ES untuk memberi insentif fiskal berpotensi tidak efektif karena tidak berada di regulasi perpajakan. Relasi pajak dengan ekonomi syariah yang dibangun di rezim UU non perpajakan, seperti UU No. 38/1999 tentang Pengelolaan Zakat dan UU No. 11/2006 tentang Pemerintahan Aceh, akan selalu diganjar dengan lemahnya penegakan regulasi di tataran implementasi.

Usulan Omnibus Law untuk Akselerasi Ekonomi Syariah

Banyaknya RUU terkait ekonomi syariah yang masuk dalam Prolegnas 2020-2024 patut mendapat apresiasi karena memperlihatkan komitmen tinggi parlemen dalam mengembangkan ekonomi syariah. Namun, UU sektoral ekonomi syariah ini selama ini cenderung berfokus hanya pada pemberian kepastian hukum, stabilitas industri dan perlindungan konsumen, namun amat minim insentif untuk akselerasi industri. Dengan mengandalkan pertumbuhan organik, perkembangan industri ekonomi syariah cenderung lamban. UU sektoral juga membuat pengembangan industri ekonomi syariah cenderung terfragmentasi.

Kehadiran RUU ES sayangnya hampir dipastikan tidak akan mampu memberi solusi atas permasalahan diatas. Dengan posisi sebagai umbrella act, RUU ES minim insentif dan tidak memiliki kerangka untuk sinergi pengembangan industri ekonomi syariah yang selama ini terfragmentasi.

Untuk pengembangan ekonomi syariah yang lebih progresif, signifikan mendorong pertumbuhan industri dan memberi manfaat luas kepada masyarakat, penulis mengajukan usulan agar RUU ES sebagai umbrella act diganti dengan RUU Percepatan Pengembangan Ekonomi Syariah (PPES)

sebagai omnibus law. Hanya dengan political will yang kuat melalui omnibus law, kita dapat berharap akan adanya akselerasi ekonomi syariah.

Tujuan terpenting dari RUU PPES adalah untuk pembentukan “Otoritas” Ekonomi Syariah Nasional, yang memiliki kewenangan implementatif untuk percepatan pengembangan ekonomi syariah nasional, bukan sekedar koordinasi, “Koordinator” saja tidak akan pernah mencukupi. Revisi Perpres No. 91/2016 tentang KNKS (Komite Nasional Keuangan Syariah) jauh dari memadai. Penulis mengusulkan agar “Otoritas” Ekonomi Syariah Nasional ini diberikan kepada Kementerian Keuangan atau Kemeneg BUMN dengan posisi Kepala KNKS setara wakil menteri.

Perkembangan terkini menunjukkan bahwa perluasan cakupan kerja KNKS melalui Perpres No. 28/2020 tentang Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) tidak diikuti dengan penguatan kewenangan. KNEKS tetap hanya sebagai “koordinator”. RUU PPES menjadi krusial untuk memutus lemahnya kewenangan implementatif dari otoritas ekonomi syariah nasional.

Tujuan berikutnya dari RUU PPES adalah memberikan kebijakan afirmatif yang jelas dan terukur untuk percepatan pengembangan ekonomi syariah. Sebagai omnibus law, RUU ini diharapkan mampu mendorong kebijakan afirmatif untuk akselerasi ekonomi syariah, yaitu konversi satu bank BUMN menjadi bank syariah, kewajiban pengelolaan transaksi terkait syariat Islam dan bernilai ibadah, dilakukan secara eksklusif oleh perbankan dan keuangan syariah, seperti dana haji, zakat, infak, wakaf, dan masjid, serta membuka kemitraan strategis antara Pemerintah dan lembaga filantropi Islam untuk akselerasi penanggulangan kemiskinan.

Terakhir, RUU PPES ini bertujuan untuk melakukan koordinasi dan sinergi antar sektor ekonomi syariah, yaitu sinergi perbankan syariah dan keuangan mikro syariah, sinergi keuangan syariah dengan zakat dan wakaf, sinergi dana haji dengan keuangan mikro syariah dan wakaf, serta sinergi perbankan syariah dan industri halal.

Pasca pendirian KNKS melalui Perpres No. 91/2016, dan revisi tidak signifikan melalui Perpres No. 28/2020 menjadi KNEKS, belum ada lagi kebijakan afirmatif lanjutan yang signifikan dari pemerintah dalam mengembangkan ekonomi syariah. Mendorong RUU PPES sebagai omnibus law dalam Prolegnas 2020-2024 akan menjadi milestone terpenting pengembangan ekonomi syariah nasional.

Omnibus Law Sektor Keuangan (RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Jasa Keuangan) dan Ekonomi Syariah

Pemerintah selanjutnya juga tengah merencanakan RUU Pengembangan dan Penguatan Sektor Jasa Keuangan. Di bawah komando Kementerian Keuangan, RUU ini ditargetkan akan menjadi Omnibus Law atau UU sapu jagat yang akan mengayomi perundang-undangan di sektor keuangan, seperti UU tentang Pasar Modal, UU Dana Pensiun, hingga UU terkait perbankan. UU ini juga merupakan salah satu respons pemerintah dalam menghadapi risiko terjadinya instabilitas sektor keuangan yang mungkin diakibatkan oleh pandemi Covid-19.

Berkaca pada Omnibus Law UU Cipta Kerja, peraturan perundang-undangan dengan jenis demikian akan mencakup sektor yang sangat luas, tak terkecuali di dalamnya sektor-sektor keuangan Syariah. Sama halnya dengan usulan RUU PPES, penulis merekomendasikan agar sektor-sektor keuangan Syariah juga tidak luput dalam pembahasan Omnibus Law sektor keuangan ini.

Beberapa aspirasi utama yang digaungkan oleh pegiatan ekonomi Syariah terkait rencana ini ialah menyetarakan level of playing fields industri keuangan Syariah dengan industri keuangan konvensional. Isu seperti kewajiban spin-off UUS dinilai perlu dikaji ulang karena isu tersebut telah kehilangan relevansinya. Selain itu, kita juga melihat adanya urgensi untuk mengakomodasi ketentuan-ketentuan Syariah dalam sistem keuangan. Beberapa warisan sistem lama yang dinilai akan menghambat perkembangan industri keuangan Syariah adalah seperti dianggapkan produk investasi bank Syariah sebagai simpanan, hanya diizinkan bank Syariah untuk melakukan penyertaan modal sementara, dan tidak diizinkan bank Syariah untuk memiliki inventori melebihi jangka waktu tertentu. Mengingat model bisnis bank Syariah yang cukup berbeda dengan bank konvensional, Omnibus Law sektor keuangan harus mampu mengakomodasi perbedaan-perbedaan ini.

Selain sektor keuangan komersil, keuangan sosial adalah ruh dari ekonomi Syariah. Omnibus law sektor keuangan tidak boleh melupakan hal ini. Diharapkan Omnibus law sektor keuangan juga memberikan penekanan khusus bagi Lembaga keuangan Syariah untuk ikut serta mengembangkan keuangan sosial Syariah. Selain itu, penulis juga melihat bahwa diperlukan adanya pasal khusus yang membuka peluang bagi Lembaga keuangan Syariah untuk menjadi Nazhir atau pengelola asset wakaf. Pengelolaan asset wakaf yang optimal dapat dicapai melalui reformasi nazhir. Lembaga keuangan Syariah yang selama ini dikenal profesional dan cukup erat dengan dunia investasi dilihat akan mampu menjadi nazhir revolusioner dalam memajukan wakaf nasional, khususnya wakaf produktif.

Naik BUKU, Merger Bank-Bank Syariah Himbara Berpeluang Memberi Keleluasaan Besar Bagi Perkembangan Ekonomi Syariah Indonesia

Wacana peleburan bank Syariah Himbara sebenarnya merupakan wacana yang sudah sangat lama digaungkan, akan tetapi wacana tersebut akhirnya dapat terlaksana mulai tahun 2021. BRI Syariah, BNI Syariah, dan Bank Mandiri Syariah direncanakan akan melebur menjadi satu bank Syariah raksasa pada 2021. Dengan adanya peleburan ini, efektif meningkatkan size atau ukuran bank Syariah. Dengan meningkatnya ukuran ini, bank Syariah hasil leburan 3 bank Syariah himbara ini nantinya akan masuk ke dalam jajaran bank BUKU 4. Sebelumnya, ketiga bank Syariah ini berada di kelompok BUKU 3. Masuknya ketiga bank Syariah ke dalam kelompok BUKU 3 pun baru terealisasi pada tahun 2020 ini.

Dengan masuknya sebuah bank Syariah ke dalam kelompok BUKU 4, hal ini memberikan keleluasaan ekstra bagi bank Syariah. Berdasarkan Peraturan OJK No. 6 tahun 2016 tentang Kegiatan Usaha dan Jaringan Kantor Berdasarkan Modal Inti Bank, Bank Syariah yang dikelompokkan ke dalam BUKU 4 dapat melakukan seluruh Kegiatan Usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 6 (penghimpunan dana, penyaluran dana, pembiayaan perdagangan, kegiatan treasury, kegiatan dalam valuta asing, kegiatan keagenan dan Kerjasama, kegiatan sistem pembayaran dan electronic banking, kegiatan penyertaan modal, dan sebagainya) baik dalam Rupiah maupun dalam valuta asing dan penyertaan modal pada lembaga keuangan syariah di Indonesia dan/atau seluruh wilayah di luar negeri.

Hal ini berbeda dengan bank BUKU 2 dan BUKU 3 yang lebih terbatas. Bank BUKU 2 hanya diizinkan untuk melakukan penyertaan modal di dalam negeri sementara Bank BUKU 3 sudah boleh melakukan penyertaan modal di luar negeri namun terbatas di Asia.

Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) dan Ekonomi Syariah

Tanggal 15 November 2020 adalah momentum bersejarah monumental. Pada tanggal tersebut, setelah hampir 10 tahun diinisiasi oleh Indonesia pada 2011, Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) ditandatangani oleh 15 negara anggotanya. Perekonomian 15 negara anggota ini mencakup 30% dari PDB dunia, 27% dari perdagangan dunia, 29% dari investasi asing langsung, dan 29% dari populasi dunia. Hal ini membuat RCEP adalah pakta perdagangan terbesar di dunia dan Indonesia merupakan bagian darinya.

RCEP diharapkan dapat menghilangkan berbagai tarif impor dalam waktu 20 tahun. Dengan demikian, RCEP menawarkan pelaksanaan perdagangan yang lebih bebas dari hambatan. Hal ini sesuai dengan spirit Islam. Islam sangat mendorong terbuka kesempatan perdagangan. Meskipun Islam mengenal 'Usyr atau pungutan atas perdagangan, di sisi lain Islam juga memberikan insentif untuk pedagang asing untuk memperdagangkan barang dagangannya. Institusi seperti Caravanserai dan Funduq berdiri dengan tujuan memberikan tempat menginap (guesthouse) atau beristirahat bagi pedagang-pedagang yang telah berkelana jauh. Dana wakaf menyokong operasional guesthouse tersebut sehingga pedagang-pedagang memperoleh pelayanan gratis (Khan, 2015).

Sejarah juga membuktikan besarnya peran perdagangan bagi perekonomian dinasti Islam. Kekaisaran Islam Mughal India merupakan pusat manufaktur sentral bagi perdagangan internasional pada abad 18 (Parthasarathi, 2011). Pada saat itu Kekaisaran Mughal India mampu menghasilkan 25% dari output industri dunia (Clingingsmith & Williamson, 2005). Berbagai jenis komoditas mampu dihasilkan dan diekspor ke seluruh dunia seperti tekstil, kapal, baja, katun, benang, sutra, gula, minyak, mentega, rempah-rempah dan sebagainya (Schmidt, 1995). Saking majunya sektor perdagangan internasional kekaisaran Mughal India, diperkirakan bahwa 95% impor Inggris berasal dari Mughal India dan 40% dari impor Belanda berasal dari satu provinsi di Mughal India, yaitu provinsi Bengal Subah (McCusker, 2006).

Islam hampir selalu memiliki sorotan di pentas internasional, tak terkecuali dalam konteks RCEP ini. Dalam konteks RCEP, Indonesia dilihat mewakili wajah Islam. Dari 57 anggota OKI, hanya 3 anggota OKI yang tergabung ke dalam RCEP, yaitu Indonesia, Malaysia, dan Brunei Darussalam. Namun, yang benar mencuri perhatian adalah Indonesia. Selain merupakan negara dengan penduduk Muslim terbesar, secara ekonomi, Perekonomian Indonesia adalah yang terbesar di antara ketiga negara ini. Hanya Indonesia yang merupakan bagian dari G-20. Selain itu, sebagaimana yang telah disebutkan, RCEP sendiri merupakan inisiasi dari Indonesia. Hal ini menempatkan Indonesia dalam sorotan.

Tidak masuknya Amerika Serikat (AS) ke dalam gerbong RCEP membuat AS 'cemburu'. Kecemburuan semakin memuncak ketika Tiongkok, kekuatan besar global baru, adalah bagian dari RCEP ini. Secara politik, hal ini tentu merugikan AS. Oleh karenanya, AS tentu akan berusaha mempertahankan pengaruhnya di kawasan. Jangan sampai pengaruhnya luruh di Asia. Indonesia yang memiliki peran besar akan menjadi 'rebutan' bagi kedua

negara. Sebagai representasi Islam di RCEP, baik AS maupun Tiongkok akan berusaha menunjukkan wajah “ramah Islam”. Pada 2021, diprediksi wajah tersebut yang akan lebih banyak menghiasi suasana geopolitik (Karim, 2020).

Selanjutnya, selain akan membawa perubahan geopolitik yang lebih “ramah Islam”, RCEP juga membuka peluang bagi pertumbuhan ekonomi Syariah. RCEP, sebagaimana yang dijelaskan, mereduksi biaya impor. Hal ini pada gilirannya juga dapat mendorong ekspor Indonesia. Impor yang lebih murah di satu sisi akan menyebabkan tersedia bahan baku yang lebih murah bagi industri. Ketika industri dapat memperoleh bahan baku yang lebih murah, industri dapat melakukan ekspansi. Ekspansi ini nantinya akan berujung pada peningkatan produktivitas dan output. Dengan demikian, peningkatan output akan mendorong peningkatan ekspor.

Tabel 2.4 Posisi Komoditas Ekspor Indonesia pada Matriks EPD

Komoditas	Posisi pada Matriks EPD				
	Tiongkok	Jepang	Korea Selatan	Australia	Selandia Baru
Hewan	<i>Rising Star</i>	<i>Rising Star</i>	<i>Rising Star</i>	<i>Rising Star</i>	<i>Lost Opportunity</i>
Produk makanan	<i>Rising Star</i>	<i>Rising Star</i>	<i>Rising Star</i>	<i>Rising Star</i>	<i>Falling Star</i>

Sumber: Perhitungan peneliti

Dalam meningkatkan ekspor, memetakan pasar adalah langkah strategis yang harus diambil. Melalui perhitungan Export Product Dynamic (EPD) yang kami lakukan, dari 5 negara anggota RCEP di luar ASEAN (Selandia Baru, Australia, Tiongkok, Jepang, dan Korea Selatan), Produk Makanan dan Hewan memiliki predikat *Rising Star*. Komoditas yang memiliki *rising star* adalah komoditas yang memiliki tingkat pertumbuhan permintaan dan market share yang tinggi. Hanya Selandia Baru yang bukan merupakan pasar ekspor strategis bagi produk makanan dan hewan dari Indonesia. Di Selandia Baru, Hewan menempati posisi *lost opportunity* dan produk makanan menempati posisi *falling star*.

Dari Tabel 1.3, dapat disimpulkan bahwa menggenjot industri produk makanan halal adalah langkah penting yang harus digalakkan. Jepang dan

Korea Selatan saat ini sedang mendorong bertumbuhnya industri pariwisata halal di negaranya. Jepang adalah tujuan wisata halal yang paling banyak di-tweet, diikuti oleh Malaysia dan Indonesia. Jumlah wisatawan muslim yang berwisata ke Jepang juga meningkat dengan cepat. Sebagai respons, Bandara Internasional Narita dan Kansai, menyediakan lebih banyak ruang sholat yang tersedia untuk wisatawan muslim. terkait makanan Halal, banyak restoran Halal yang menjamur di kota-kota besar Jepang seperti Tokyo, Kyoto, dan Osaka. Banyak restoran utama di sana sudah mendapatkan sertifikasi Halal. Dilaporkan bahwa kini sudah terdapat 61 masjid/musholla dan 55 toko makanan halal di Jepang. Di Korea Selatan, Pariwisata halal adalah pasar yang sedang berkembang. Jumlah wisatawan Muslim yang mengunjungi Korea Selatan diperkirakan mencapai sekitar 1,3 juta pada tahun 2020. Wisatawan dari negara-negara Islam seperti Malaysia dan Indonesia menempati sepuluh besar wisatawan internasional ke Korea Selatan selama beberapa tahun terakhir. Wisatawan Muslim dari negara-negara Timur Tengah seperti Arab Saudi, Uni Emirat Arab, Kuwait, Qatar, Bahrain dan Oman adalah wisatawan dengan pengeluaran terbesar di Korea Selatan dengan rata-rata pengeluaran sebesar \$ 2.590 per kunjungan. Angka ini lebih besar dibandingkan dengan wisatawan dari China, Jepang, Rusia dan Taiwan yang menghabiskan di bawah \$ 2000.

Kemajuan industri pariwisata halal di Jepang dan Korea Selatan tentunya membutuhkan pasokan makanan halal untuk menyokong operasional usahanya. Peluang ini harus dapat diambil industri halal di Indonesia, mengingat bahwa produk makanan dan hewan Indonesia sendiri menempati posisi rising star. Jika kita memanfaatkan ini, Indonesia hanya akan menjadi pasar. Sebuah kesempatan yang tidak boleh terlewatkan.

Proyeksi Ekonomi Syariah

Secara umum, ekonomi Indonesia pada tahun 2021 diperkirakan akan membaik seiring dengan dimulainya proses vaksinasi yang selama ini menjadi pra-syarat bagi pemulihan ekonomi. Perbaikan perekonomian meliputi berbagai aspek mulai dari konsumsi rumah tangga, investasi, dan kegiatan ekspor-impor. Pertumbuhan ekonomi sendiri diperkirakan akan bergerak pada kisaran 3 – 5% sepanjang tahun 2021. Konsumsi masyarakat diperkirakan akan membaik seiring dengan berbagai program bantuan sosial dari pemerintah yang akan dilanjutkan pada tahun 2021. Dari sisi aktivitas investasi, belanja modal pemerintah yang naik cukup signifikan tahun 2021 sebesar 82,1% (yoy) diperkirakan akan mendorong aktivitas

investasi di tahun 2021. Belanja pemerintah sendiri diperkirakan akan tumbuh terbatas di tahun 2021 seiring penurunan penerimaan pajak. Selain itu, dari sisi eksternal kegiatan ekspor-impor diperkirakan membaik di tahun 2021.

Untuk klaster keuangan komersil, sektor perbankan syariah masih diharapkan dapat tumbuh sebesar 13% - 18% pada tahun 2021, terutama dengan adanya merger 3 bank syariah besar di Indonesia yang diharapkan dapat mengakselerasi penetrasi market share perbankan syariah di industri perbankan Indonesia. Sedangkan untuk sektor pasar modal syariah, market share sektor ini diperkirakan akan terus meningkat di 2021 seiring dengan terfasilitasinya berbagai kemudahan misalnya melalui insentif pajak kepada emiten yang listing di bursa, insentif pada dividen atau kupon sukuk tertentu dan inisiatif dibentuknya Sovereign Wealth Fund yang dapat menjadi potensi demand baru untuk instrumen pasar modal syariah. Sedangkan untuk sektor industri keuangan syariah non-bank (seperti asuransi syariah, dana pensiun syariah, lembaga pembiayaan syariah, dan modal ventura syariah) masih sangat membutuhkan berbagai dukungan terutama dalam bentuk regulasi guna meningkatkan kontribusi sektor ini terhadap perekonomian.

Jika klaster keuangan syariah komersil sedikit banyak masih terimbas secara negatif dengan adanya pandemi, pada klaster keuangan sosial Islam justru terdapat efek berkebalikan. Kondisi pandemi justru membuktikan bahwa keuangan sosial Islam secara solid hadir sebagai jaring pengaman sosial bagi pihak-pihak yang terdampak. Dengan skenario pertumbuhan ekonomi yang sudah disepakati, pengumpulan zakat nasional diprediksi dapat meningkat hingga 30% (atau setara dengan Rp 15,6 triliun). Sedangkan untuk wakaf, wakaf uang akan menjadi unggulan dari sektor ini menakar dari berbagai fleksibilitas pengelolannya dan kesesuaian dengan kebutuhan saat ini. Peran keuangan sosial Islam juga akan diperkuat dengan lembaga keuangan mikro syariah yang diharapkan dapat menyediakan jasa bagi masyarakat mikro yang berbasis keluarga terutama yang terdampak oleh Covid-19.

Sedangkan untuk industri halal yang merupakan gambaran dari sektor riil ekonomi syariah yang sesungguhnya, berbagai sektor yang terdapa pada klaster ini diperkirakan masih akan merasakan efek yang beragam dari pandemi sepanjang tahun 2021. Sektor yang cenderung akan menguat adalah sektor farmasi dan kosmetik halal serta sektor makanan dan minuman halal. Sektor modest fashion dan juga media, hiburan, dan rekreasi halal dapat meningkatkan kinerjanya di tengah pandemi jika memiliki daya adaptasi yang mampu menyesuaikan pergeseran preferensi konsumen

sesuai dengan berbagai kenormalan baru. Sedangkan untuk sektor pariwisata halal, diperkirakan tahun 2021 masih belum dapat dijadikan sebagai periode lepas landas mengingat sektor pariwisata secara umum juga masih diperkirakan belum akan pulih di 2021 sampai coverage dari vaksinasi sudah mencapai syarat minimum.

REFERENSI

² Bahan Paparan KNEKS oleh Sutan Emir Hidayat dalam sesi interview

³ Bahan Paparan KNEKS oleh Sutan Emir Hidayat dalam sesi interview

⁴ Survey Literasi Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia oleh Bank Indonesia 2020

⁵ <https://ekonomi.bisnis.com/read/20200518/12/1241980/penundaan-rekrutmen-tenaga-kerja-jadi-tren>

⁶ <https://industri.kontan.co.id/news/ajaib-sebanyak-410-perusahaan-masih-rekrut-karyawan-baru-saat-pendemi-corona>

⁷ Materi “Kampus Merdeka untuk Penyiapan SDM Unggul” oleh Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI, Desember 2020.

⁸ KNEKS (2020): “Kerangka Acuan Akademik Program Studi S1 Ekonomi Syariah”.



TIM PERUMUS & PENULIS:
Tika Arundina, Ph.D.
Muhammad Budi Prasetyo, MSM.
Nur Dhani Hendranastiti, Ph.D.
Fauziah Rizki Yuniarti, M.Sc.
Ruri Eka Fauziah Nasution, M.Sc.
Adela Miranti Yuniar, S.E.
Alghifari Farhan Muzakki

Klaster Keuangan Komersial Islam

SEKTOR PERBANKAN SYARIAH

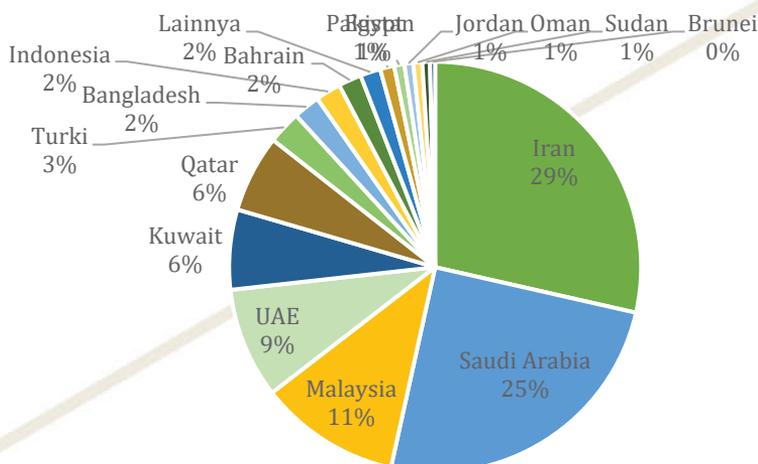


*Muhammad Budi Prasetyo, MSM.
Fauziah Rizki Yuniarti, M.Sc.*

Pendahuluan

Industri keuangan syariah Indonesia semakin berkembang walaupun dengan kecepatan yang relatif lambat. Posisi *market share* perbankan syariah di Indonesia di kancah dunia juga cukup baik. Gambar 2.1 menggambarkan *market share* aset perbankan syariah di dunia yang menunjukkan Indonesia berada di posisi ke-9 dari 17 negara yang ada, mengikuti Iran, Saudi Arabia, Malaysia, Uni Emirat Arab, Kuwait, Qatar, Turki, dan Bangladesh⁹. Namun demikian, pandemi Covid-19 telah mempengaruhi keuangan global. Perubahan *market share* sangat mungkin terjadi di antara negara-negara tersebut, tergantung pada regulasi masing-masing negara terkait dalam menghadapi dan melakukan pemulihan ekonomi nasional dampak dari Covid-19.

Gambar 3.1 Market Share Perbankan Syariah: Indonesia dan Negara lain (Q3 2019)

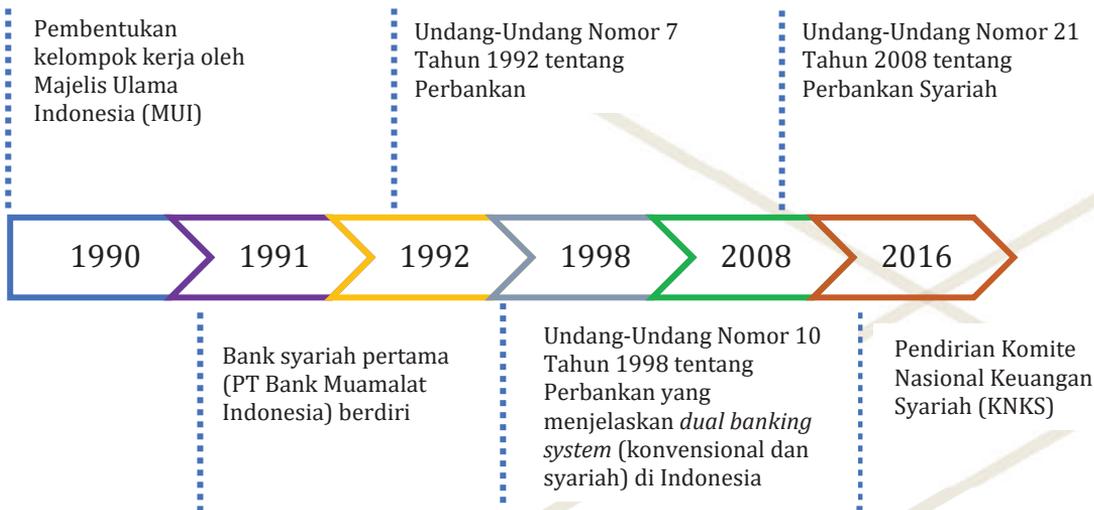


Sumber: IFSB (2020)

Gambar 3.1 menggambarkan perjalanan perkembangan perbankan syariah di Indonesia. Jejak pertama tumbuhnya perbankan syariah diawali di tahun 1990 dimana Majelis Ulama Indonesia (MUI) membentuk kelompok kerja (disebut Tim Perbankan MUI) untuk membahas pendirian bank Islam di Indonesia. Dari kelompok kerja ini, kemudian terbentuklah bank syariah pertama di Indonesia (Bank Muamalat Indonesia atau BMI) di tahun 1991 yang merupakan hasil inisiasi Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI). Pemerintah kemudian mengatur beberapa hal sederhana terkait sistem perbankan syariah (contoh: pembiayaan prinsip syariah) di Undang-Undang Nomor 7/1992 tentang Perbankan (yang merupakan Undang-Undang kedua terkait perbankan, setelah Undang-Undang Nomor 14/1967 tentang Pokok-pokok Perbankan). Walaupun dengan landasan hukum yang masih samar, pasar bergerak cepat. Di tahun 1998, terbit Undang-Undang Nomor 10/1998 tentang Perbankan dimana terdapat penjelasan terkait *dual banking system*. Hal ini langsung direspon pasar dengan pembentukan beberapa Bank Umum Syariah (BUS), yaitu Bank Syariah Mandiri (BSM) (1999), BNI Syariah (2000), dan Bank Mega Syariah (2004). Merespon permintaan pasar yang bergerak cepat, pemerintah akhirnya menerbitkan landasan hukum pertama khusus untuk perbankan syariah di tahun 1998, yaitu Undang-Undang Nomor 21/2008 tentang Perbankan Syariah. Selanjutnya,

pemerintah menunjukkan keseriusannya untuk mengembangkan ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia dengan pembentukan Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS) di tahun 2016, yang selanjutnya berubah menjadi Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) pada Februari 2020.

Gambar 3.2 Sejarah Perkembangan Bank Syariah Indonesia



Sumber: Diolah oleh penulis

Kondisi Terkini

Sampai Juni 2020, terdapat 34 entitas perbankan syariah¹⁰ yang terdiri dari 12 BUS dan 22 UUS (lihat Tabel 3.1.). Sayangnya, angka ini stagnan setidaknya sejak 1 dekade lalu. Perubahan hanya terjadi di komposisi BUS dan UUS dimana beberapa UUS sudah *spin-off* menjadi BUS

Tabel 3.1 Daftar BUS dan UUS di Indonesia

Bank Umum Syariah		Unit Usaha Syariah	
No	Nama	No	Nama
1	PT Bank Aceh Syariah	14	PT Bank CIMB Niaga, Tbk
2	PT Bank BNI Syariah	15	PT Bank Danamon Indonesia, Tbk
3	PT Bank BRISyariah	16	PT Bank Internasional Indonesia, Tbk
4	PT Bank Jabar Banten Syariah	17	PT Bank OCBC NISP, Tbk

Bank Umum Syariah		Unit Usaha Syariah	
No	Nama	No	Nama
5	PT Bank Mega Syariah	18	PT Bank Permata, Tbk
6	PT Bank Muamalat Indonesia	19	PT Bank Sinarmas
7	PT Bank Panin Syariah	20	PT Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk.
8	PT Bank Syariah Bukopin		
9	PT Bank Syariah Mandiri	21	PT BPD Daerah Istimewa Yogyakarta
10	PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah	22	PT BPD DKI
		23	PT BPD Jambi
11	PT Bank Victoria Syariah	24	PT BPD Jawa Tengah
12	PT BCA Syariah	25	PT BPD Jawa Timur, Tbk
13	PT Maybank Syariah Indonesia (menjadi PT Bank Net Indonesia Syariah sejak 20 Desember 2019)	26	PT BPD Kalimantan Barat
		27	PT BPD Kalimantan Selatan
		28	PT BPD Kalimantan Timur
		29	PT BPD Nusa Tenggara Barat
		30	PT BPD Riau dan Kepulauan Riau
		31	PT BPD Sulawesi Selatan dan Sulawesi Barat
		32	PT BPD Sumatera Barat
		33	PT BPD Sumatera Selatan dan Bangka Belitung
		34	PT BPD Sumatera Utara

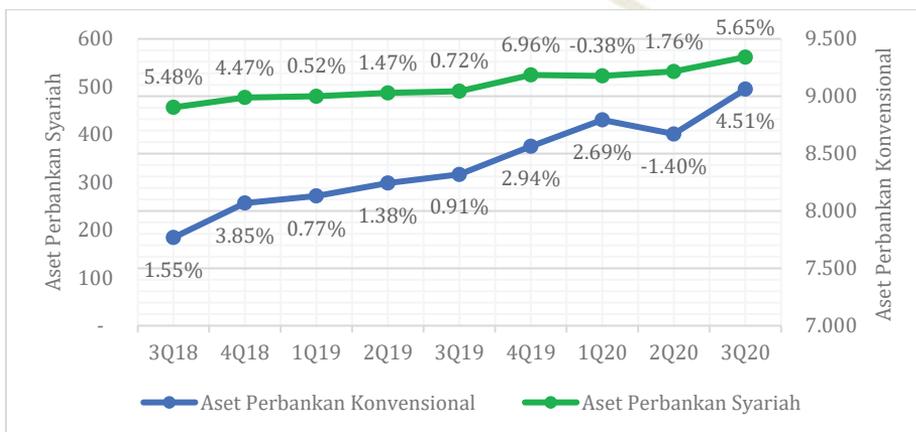
Sumber: OJK (2020b)

Dampak dari Covid-19 sangat besar terhadap perbankan nasional. Hal ini bisa terlihat dari pergerakan asset, pembiayaan, *Non-Performing Loan* (NPL) atau *Financing* (NPF), NPF dari setiap BUS, Dana Pihak Ketiga (DPK), rasio pemenuhan kecukupan modal minimum atau *Capital Adequacy Ratio* (CAR), dan rasio keuangan untuk melihat efisiensi dan profitabilitas bank lainnya (Biaya Operasional Pendapat Operasional atau BOPO; *Loan to* atau *Financing to Deposit Ratio* atau LDR atau FDR, *Net Interest Margin* atau NIM dan *Net Operational Margin* atau NOM, dan *Return on Asset* atau ROA).

Gambar 3.3 menunjukkan perkembangan dan pertumbuhan aset perbankan konvensional dan syariah (BUS dan UUS) dimana perbankan syariah sempat *outperformed* perbankan konvensional di Juni 2020, yaitu dimana saat aset perbankan konvensional turun sebesar 1,4%, sedangkan aset perbankan syariah naik sebesar 1,76 %. Hal ini cukup mengindikasikan bahwa

perbankan syariah dalam hal manajemen aset nya lebih baik dibanding perbankan konvensional sehingga lebih *resilient* terhadap krisis ekonomi dampak dari pandemi ini. Selanjutnya, kedua industri (perbankan konvensional dan syariah) kembali mencatat pertumbuhan aset yang positif di September 2020¹¹.

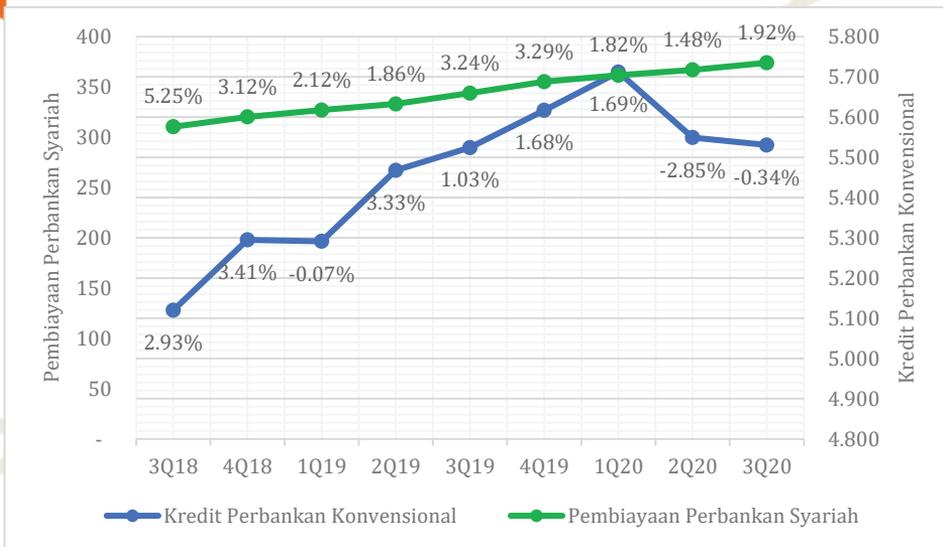
Gambar 3.3 Perkembangan dan Pertumbuhan Aset Perbankan Konvensional dan Syariah (dalam Trilyun Rupiah) (Q3 2018 - Q3 2020)



Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Selanjutnya, pelemahan ekonomi akibat pandemi sangat berdampak pada penyaluran pembiayaan sehingga pertumbuhan pembiayaan kurang memuaskan. Gambar 3.4 menggambarkan kondisi penyaluran pembiayaan (kepada pihak ketiga bukan bank) dimana perbankan syariah kembali lagi *outperformed* perbankan konvensional di Juni 2020 dan September 2020. Terlihat bahwa di saat perbankan konvensional kesulitan menyalurkan kredit (pertumbuhan negatif 2,85% (Q2 2020) dan 0,34% (Q3 2020)), perbankan syariah justru masih berhasil memberi pembiayaan (pertumbuhan positif 1,48% (Q2 2020) dan 1,92% (Q3 2020)).

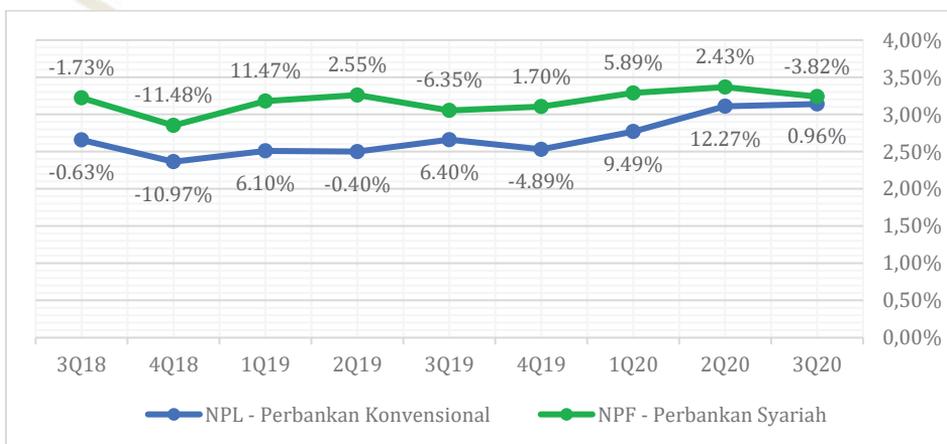
Gambar 3.4 Perkembangan dan Pertumbuhan Pembiayaan (Kredit) Perbankan Syariah (Konvensional) (dalam Trilyun Rupiah) (Q3 2018 - Q3 2020)



Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Selain itu, sesuai dengan Peraturan OJK Nomor 11/POJK.03/2020, pemerintah menyarankan adanya restrukturisasi pembiayaan yang berdampak pada rasio NPL (bank konvensional) atau NPF (bank syariah). Gambar 3.5 kembali menunjukkan bahwa perbankan syariah unggul dari perbankan konvensional dalam hal pengelolaan pembiayaan/kredit macet, khususnya di September 2020 (Q3 2020) dimana perbankan syariah mencatat penurunan NPF yang cukup signifikan yaitu sebesar 3,82%, sedangkan perbankan konvensional mencatat kenaikan NPF walaupun sangat sedikit yaitu sebesar 0,96%. Meskipun demikian, kedua industri masih berada di batas aman (yaitu di bawah 5% atau batas maksimum regulator).

Gambar 3.5 Perkembangan dan Pertumbuhan NPF (NPL) Gross (Q3 2018 – Q3 2020)

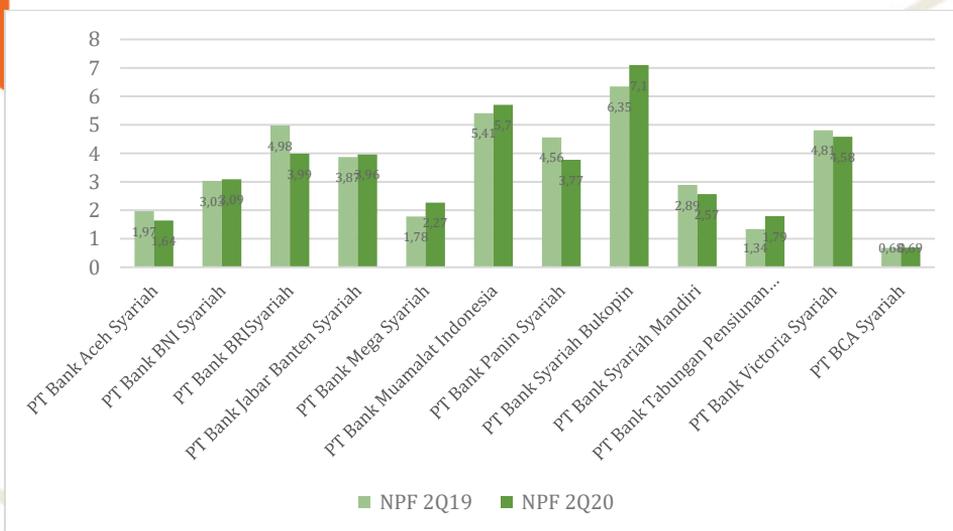


Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Gambar 3.6 menunjukkan lebih detail NPF *gross* dari 13 BUS di Indonesia (yoy). Terlihat bahwa 7 BUS mengalami kenaikan NPF (BNI Syariah, Bank Jabar Banten Syariah, Bank Mega Syariah, Bank Muamalat, Bank Syariah Bukopin, BTPN Syariah, dan BCA Syariah) dan 5 sisanya (Bank Aceh Syariah, BRI Syariah, Bank Panin Syariah, Bank Syariah Mandiri, dan Bank Victoria Syariah) justru mengalami penurunan NPF. Hal ini sangat menarik yang mungkin menunjukkan bahwa bank-bank yang mengalami penurunan NPF tersebut memiliki portofolio peminjam yang masih bisa mematuhi jadwal pembayaran. Hal yang paling menarik adalah BRI Syariah dimana mayoritas portofolio pembiayaan adalah UMKM, dimana UMKM terkena dampak yang cukup buruk di era pandemi ini.

Hal lain yang perlu diperhatikan adalah ada 2 BUS yang sudah melewati batas maksimal NPF dari Bank Indonesia (5%), yaitu Bank Muamalat Indonesia (5,7%) dan Bank Syariah Bukopin (7,1%).

Gambar 3.6 NPF Gross BUS (yoy, Q2 2019 dan Q2 2020)



* PT Bank Net Indonesia Syariah (atau sebelumnya PT Bank Maybank Syariah Indonesia tidak termasuk dalam analisis karena tidak ada data yang tersedia)

Sumber: Laporan Publikasi Triwulan II 2020 masing-masing Bank Syariah

Selanjutnya, pandemi memberi dampak positif terhadap DPK dimana krisis ekonomi menimbulkan ketidakpastian dan membuat orang lebih berhati-hati dalam melakukan pengeluaran, dan lebih memilih untuk menabung. Gambar 3.7 membuktikan hal tersebut dimana bank konvensional dan bank syariah mengalami kenaikan DPK dari sejak Q1 2020 sampai Q3 2020.

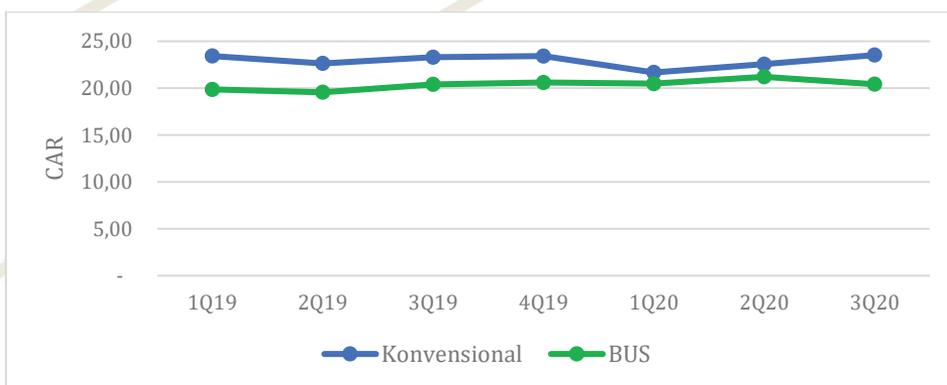
Gambar 3.7 Perkembangan dan Pertumbuhan DPK Industri Perbankan Syariah dan BUS (dalam milyar Rupiah) (Q1 2019 - Q3 2020)



Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Selanjutnya, Covid-19 juga berdampak terhadap stabilitas sistem keuangan. Gambar 3.8 menggambarkan stabilitas sistem keuangan perbankan konvensional dan syariah yang tercermin dalam rasio kecukupan modal (*Capital Adequacy Ratio* atau CAR). Terlihat bahwa stabilitas sistem keuangan perbankan syariah sempat menurun di Q3 2020. Meskipun demikian, perbankan konvensional dan syariah masih mampu menjadi CAR nya dengan baik jauh di atas batas minimum Bank Indonesia, yaitu 8 %.

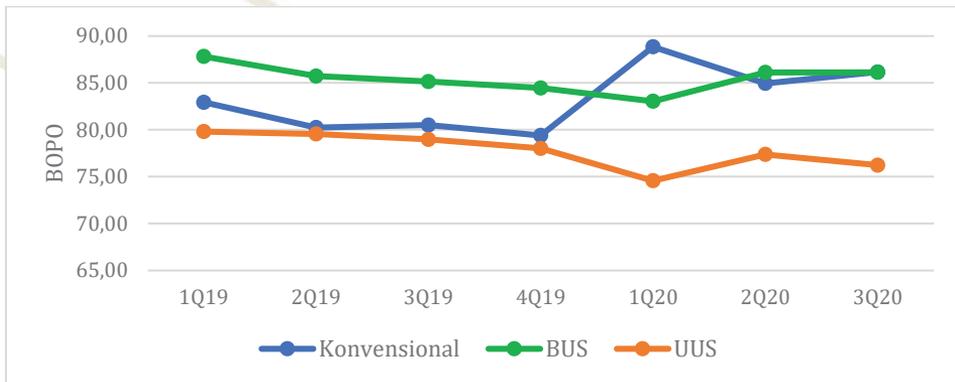
Gambar 3.8 CAR Industri Perbankan Konvensional dan BUS (Q 2019- Q3 2020)



Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Efisiensi bank syariah selama pandemi juga dilihat masih cukup baik. Gambar 3.9 sampai Gambar 3.11 menunjukkan rasio BOPO, LDR atau FDR, NIM atau NOM, dan ROA. Rasio-rasio tersebut memperlihatkan bahwa secara garis besar performa bank konvensional dan perbankan syariah kurang lebih sama selama krisis ini. Gambar 2.9 menggambarkan rasio BOPO dimana semakin rendah BOPO, semakin efisien kinerja bank. Di awal Covid-19 (Q2 2020), bank konvensional *outperformed* perbankan syariah di era pandemi ini yang berarti bank konvensional mampu lebih efisien dalam mengatur beban dan pendapatan operasionalnya. Namun, kondisi berbalik di 3Q20 dimana BUS dan UUS berhasil unggul dari bank konvensional menurunkan BOPO nya, sedangkan bank konvensional mengalami sedikit kenaikan pada BOPOnya.

Gambar 3.9 Rasio BOPO Bank Konvensional, BUS, dan UUS (Q1 2019 - Q3 2020)

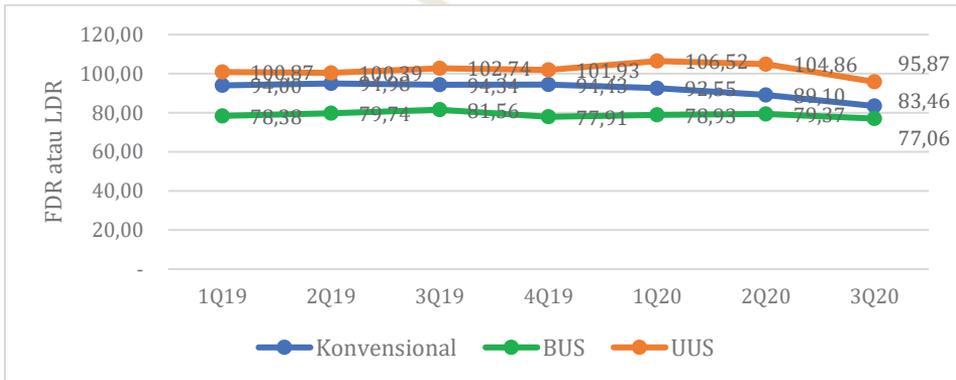


Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Gambar 3.10 menunjukkan LDR (bank konvensional) atau FDR (bank syariah) yang menggambarkan efisiensi bank dalam mengelola aset dan liabilitasnya, dimana Bank Indonesia mengatur batas aman LDR sebesar 78-92% (belum ada aturan untuk FDR). Jika LDR atau FDR 100%, berarti dari setiap Rp1 uang yang diterima (deposito dana pihak ketiga), maka Rp1 tersebut mampu Bank salurkan (pinjaman). Maka, jika LDR atau FDR 100% atau lebih, ada risiko bank tidak memiliki likuiditas yang cukup untuk sebagai cadangan jika terjadi sesuatu. Di sisi lain, jika terlalu kecil, maka bank dianggap kurang efisien dalam mengelola *resources* yang ada

untuk menghasilkan uang. Sampai September 2020 (Q3 2020), UUS dan bank konvensional berhasil menjaga FDR di batas aman BI (78-92%), sedangkan BUS sedikit di bawah batas aman (77,06%).

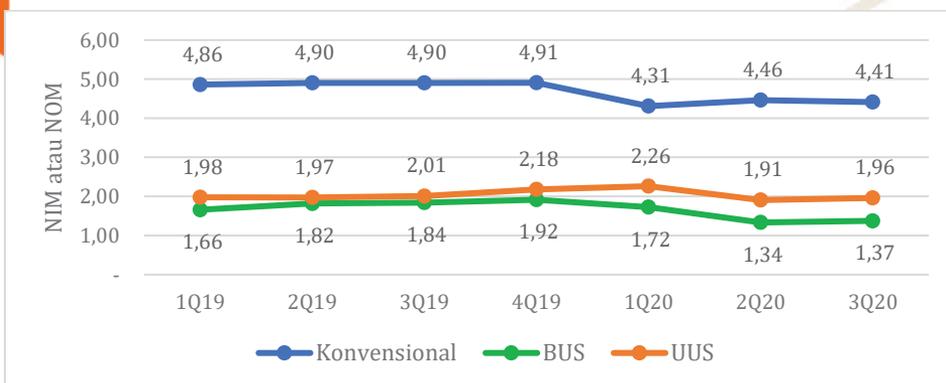
Gambar 3.10 Rasio FDR atau LDR Bank Konvensional, BUS, dan UUS (Q1 2019 - Q3 2020)



Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Gambar 3.11 menunjukkan rasio NIM (bank konvensional) dan NOM (perbankan syariah) yang menggambarkan profitabilitas dan pertumbuhan sebuah bank. Di awal Covid-19 (Q2 2020), bank konvensional unggul dibanding BUS dan UUS dimana BUS dan UUS sempat mengalami penurunan sedangkan bank konvensional justru meningkat. Hal ini menunjukkan profitabilitas BUS dan UUS selama pandemi cukup terkena dampak hebat. Meskipun demikian, keadaan membaik di Q3 2020 dimana BUS dan UUS berhasil meningkatkan NIMnya di saat bank konvensional menurun.

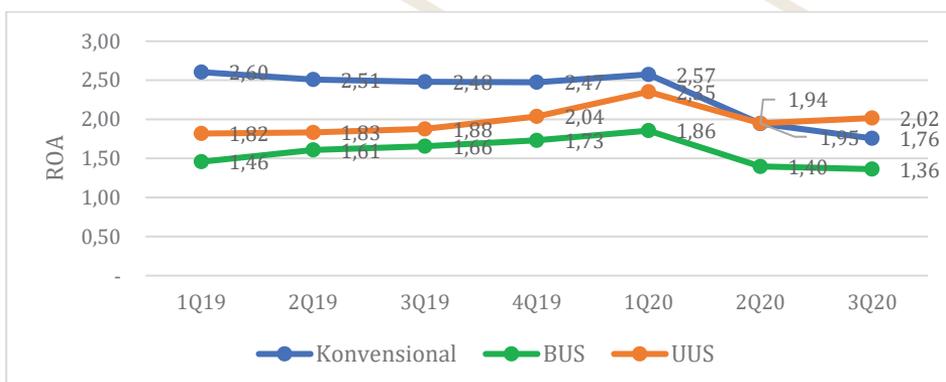
Gambar 3.11 Rasio NIM atau NOM Bank Konvensional, BUS, dan UUS (Q1 2019 - Q3 2020)



Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Gambar 3.12 menggambarkan ROA bank konvensional, BUS, dan UUS dimana ketiganya serentak bergerak turun di Juni 2020 (Q2 2020). Penurunan ini sangat mencerminkan apa yang terjadi selama Maret 2020 sampai Juni 2020 dimana angka kasus Covid-19 semakin tinggi sehingga Bank mengalami kesulitan dalam mengelola aset nya untuk menghasilkan profit dari aset tersebut. Setelah Juni 2020, hanya UUS yang unggul berhasil menaikkan ROA nya, sedangkan BUS dan perbankan konvensional masih kesulitan meningkatkan ROA.

Gambar 3.12 Rasio ROA Bank Konvensional, BUS dan UUS

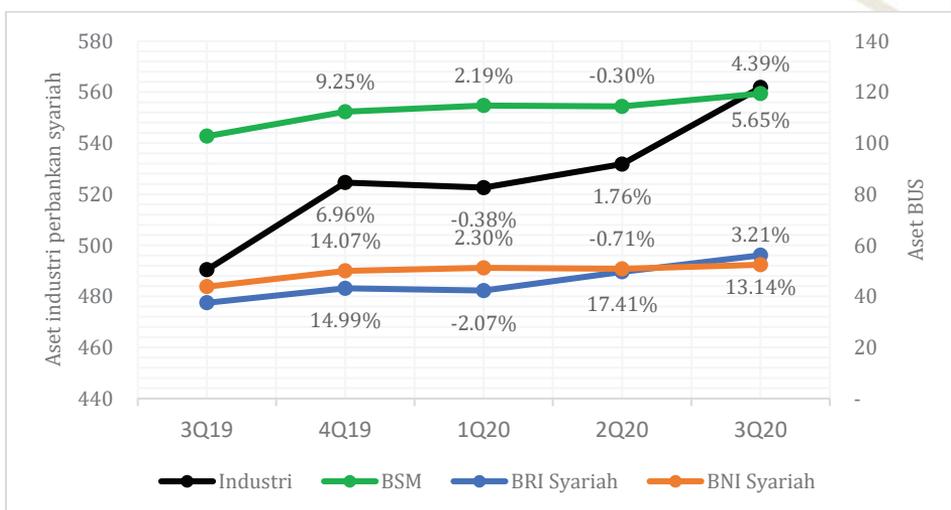


Sumber: OJK (2020a, 2020b)

Rencana Merger BUS

Mengingat rencana merger 3 BUS (BSM, BRI Syariah, dan BNI Syariah) yang akan selesai Februari 2021, maka menarik untuk melihat *performance* masing-masing BUS tersebut dari mulai proses merger diumumkan secara resmi ke publik di awal Juli 2020 oleh Menteri BUMN, Erick Thohir, sampai Oktober 2020 (penandatanganan CMA di bulan Oktober 2020). Gambar 3.13 menunjukkan bahwa pergerakan dari pertumbuhan aset ketiga bank positif dari Q2 2020 ke Q3 2020 sejalan dengan pertumbuhan aset industri, tetapi hanya BRI Syariah (13,14%) yang mencatat pertumbuhan lebih tinggi dari industri (5,65%).

Gambar 3.13 Perkembangan dan Pertumbuhan Aset Perbankan Konvensional dan Syariah (dalam Trilyun Rupiah) (Q3 2018 - Q3 2020)



Sumber: OJK (2020b) dan Laporan Publikasi Triwulan Maret, Juni, dan September 2020 masing-masing BUS

Selanjutnya, menarik juga untuk melihat data keuangan yoy ketiga bank ini untuk data keuangan yang lebih detail pada data terakhir per Oktober 2020 (Tabel 3.2). Terlihat bahwa BRI Syariah kembali mencatat pertumbuhan yang paling signifikan (aset naik sebesar 56,55% dan laba naik 911,33%).

Tabel 3.2 Data keuangan BSM, BRI Syariah, dan BNI Syariah Oktober 2020 (yoy) (dalam Milyar rupiah)

Nama Bank	Asset			Modal			Laba(Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan		
	Oct-19	Oct-20	Growth	Oct-19	Oct-20	Growth	Oct-19	Oct-20	Growth
BSM	104,583	118,871	13.66%	8,949	10,578	18.20%	910	1,179	29.57%
BRI Syariah	37,592	58,849	56.55%	5,044	5,313	5.33%	22	223	911.33%
BNI Syariah	43,878	54,036	23.15%	4,758	5,420	13.90%	516	416	-19.46%

Sumber: Laporan keuangan bulanan Oktober 2020 masing-masing bank

Tabel 3.3 menunjukkan gambaran yang lebih jelas ketiga bank ini dibandingkan dengan industri.

1. *Aset*: ketiga BUS tersebut tumbuh di atas industri dengan BRI Syariah mencatat pertumbuhan tertinggi
2. *Modal*: Hanya BRI Syariah yang tumbuh di bawah industri
3. *Laba*: BRI Syariah mencatat laba yang sangat fenomenal, lebih dari 2,5x lipat dari tahun sebelumnya. Kemudian, hanya BNI Syariah yang mencatat pertumbuhan negatif yang melebihi pertumbuhan negatif industri
4. *Dana Pihak Ketiga*: ketiga BUS mencatat pertumbuhan DPK melebihi pertumbuhan DPK industri dengan BRI Syariah kembali mencatat pertumbuhan DPK tertinggi
5. *CAR*: hanya BRI Syariah yang mencatat CAR di bawah industri dengan margin yang sangat jauh (BRI Syariah: -27,01%; industri: 0,10%)
6. *BOPO*: BNI Syariah yang kurang mampu menjaga BOPO nya sehingga harus meningkat, sedangkan BRI Syariah yang paling berhasil menekan BOPOnya, tetapi BSM unggul dengan BOPO nominal paling rendah
7. *FDR*: ketiga BUS mencatat nominal yang masih efisien (antara 78-92%)
8. *NOM*: ketiga BUS mencatat performa di atas industri dengan BRI Syariah yang paling unggul
9. *ROA*: BNI Syariah mencatat penurunan di bawah industri, BRI Syariah yang paling unggul dengan pertumbuhan ROA 162,5%

10. *NPF*: BSM berhasil menjaga *NPF*nya tidak bergerak kemana-mana, BNI Syariah belum berhasil menjaga *NPF* nya ehingga mengalami kenaikan, BRI Syariah unggul dalam menurunkan *NPF* secara signifikan.

Tabel 3.3 Data Keuangan BSM, BRI Syariah, dan BNI Syariah September 2020 (yoy) (dalam Trilyun Rupiah)

	Asset			Modal			Laba(Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan			Dana Pihak Ketiga		
	Sep-19	Sep-20	Growth	Sep-19	Sep-20	Growth	Sep-19	Sep-20	Growth	Sep-19	Sep-20	Growth
BSM	102.78	119.43	16.19%	8.85	10.32	16.64%	0.87	1.08	23.51%	90.49	106.18	17.33%
BRI Syariah	37.05	56.10	51.40%	5.07	5.30	4.38%	0.06	0.20	253.57%	28.22	47.74	69.15%
BNI Syariah	43.92	52.38	19.28%	4.71	5.38	14.25%	0.46	0.37	-19.05%	37.49	45.65	21.76%
Industri*	325.03	375.16	15.42%	39.05	42.55	8.97%	2.96	2.68	-9.41%	267.34	312.10	16.74%

	CAR			BOPO			FDR			NOM		
	Sep-19	Sep-20	Growth	Sep-19	Sep-20	Growth	Sep-19	Sep-20	Growth	Sep-19	Sep-20	Growth
BSM	16.08	17.68	9.95%	83.28	81.95	-1.60%	81.41	74.56	-8.41%	6.1	6.1	0.00%
BRI Syariah	26.55	19.38	-27.01%	96.78	90.39	-6.60%	90.4	82.65	-8.57%	5.58	6.01	7.71%
BNI Syariah	18.73	20.6	9.98%	80.67	84	4.13%	84.74	70.62	-16.66%	7.43	6.34	-14.67%
Industri*	20.39	20.41	0.10%	85.14	86.12	1.16%	81.56	77.06	-5.52%	1.84	1.37	-25.40%

	ROA			NPF		
	Sep-19	Sep-20	Growth	Sep-19	Sep-20	Growth
BSM	1.57	1.68	7.01%	2.66	2.66	0.00%
BRI Syariah	0.32	0.84	162.50%	4.45	3.35	-24.72%
BNI Syariah	1.91	1.37	-28.27%	3.05	3.44	12.79%
Industri*	1.66	1.36	-17.72%	3.32	3.28	-1.33%

*hanya BUS

Sumber: OJK (2020b) dan Laporan Keuangan bulanan Oktober 2020 masing-masing bank¹²

Dari semua data keuangan yang telah disebutkan di atas, terlihat bahwa menjelang merger Februari 2021, BRI Syariah ingin menunjukkan posisi kuatnya dalam proses merger ini.

Tantangan dan Peluang

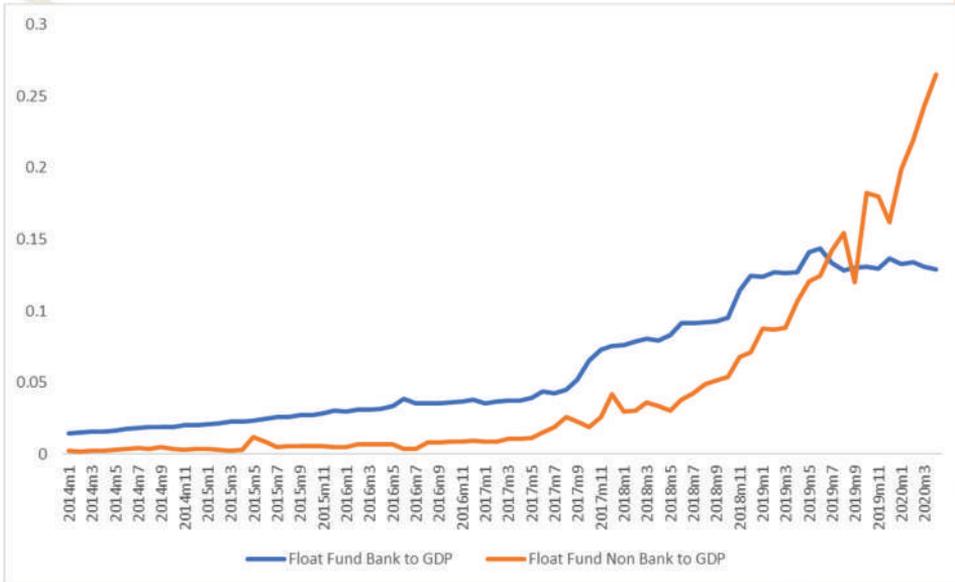
Peluang perbankan syariah masih sangat luas. Sebagai negara dengan penduduk muslim terbanyak di dunia, Indonesia jelas punya peluang yang melimpah. Tantangannya adalah meretas kejenuhan di perbankan syariah

yang masih saja belum berhasil meraup peluang tersebut setelah 2 dekade industri ini tumbuh.

Digitalisasi di perbankan syariah harus masuk ke produk/layanan, dan juga model bisnis, seperti *credit approval*. Di era sekarang ini, frekuensi transaksi online semakin meningkat. Terlebih lagi di era Covid-19 dimana semua bisnis mulai merambah ke platform online sehingga semakin meningkatkan kebutuhan transaksi online. Oleh karena itu, sangat penting untuk bank syariah untuk melakukan investasi infrastruktur IT yang masif untuk dapat masuk ke (jika belum) atau meningkatkan performa digital banking dengan meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan dalam bertransaksi melalui *online banking dan mobile banking*.

Menurut data yang dilansir oleh Bank Indonesia, transaksi uang elektronik di Indonesia mengalami peningkatan yang sangat signifikan sejak tahun 2018. Pada Gambar 3.14, terlihat bahwa *penetration ratio* (total dana *float* terhadap PDB) dari transaksi uang elektronik yang diselenggarakan oleh lembaga non-bank mengalami peningkatan signifikan melebihi transaksi uang elektronik melalui bank sejak tahun 2019. Dana *float* adalah dana *top up* uang elektronik yang ditempatkan di bank BUKU 4. Seluruh penyelenggara layanan uang elektronik harus menempatkan dananya pada dana *float*. Selain itu, mayoritas dari transaksi uang elektronik terjadi pada sektor ritel.

Gambar 3.14 Penetration Ratio Uang Elektronik di Indonesia



Sumber: Bank Indonesia dan diolah lebih lanjut

Agar bisa eksis di layanan transaksi uang elektronik dan *digital banking*, bank syariah perlu memberikan perhatian khusus terhadap pengembangan teknologi informasi. Pengembangan tersebut akan menghabiskan dana yang cukup besar. Namun dalam jangka panjang, hal tersebut sangat bermanfaat bagi bank syariah karena potensi pasar dari uang elektronik maupun *digital banking* masih sangat besar.

Selain itu, kemudahan membuka rekening. Di era *social distancing* seperti sekarang ini, dimana kerumunan orang sebaiknya dihindari, maka bank syariah bisa berinovasi dengan membuat proses pembukaan rekening menjadi jauh lebih mudah tanpa perlu mendatangi cabang bank, terlebih lagi mengantre panjang; cukup dengan hanya melalui aplikasi online. Contoh terobosan kemudahan pembukaan rekening melalui aplikasi online setidaknya sudah dicontohkan oleh rekening *Jenius* oleh BTPN dan beberapa bank lainnya.

Tantangan berikutnya yang bank syariah hadapi untuk menyongsong tahun 2021 adalah kondisi pandemi Covid-19 yang diprediksi masih akan terus berlangsung. Meskipun sudah ada titik terang tersedianya vaksin untuk Covid-19, namun aktivitas perekonomian di Indonesia diprediksi masih belum dapat kembali normal seperti masa sebelum pandemi. Bagi bank

Syariah, permasalahan penurunan pada *asset quality* – karena meningkatnya NPF dan yang lainnya – masih menjadi tantangan yang harus diselesaikan. Bank syariah harus dapat melakukan langkah yang tepat dalam mengelola portofolio aset produktifnya untuk meminimalisir efek negatif dari pandemi.

Selain tantangan, industri perbankan syariah juga memiliki peluang besar untuk tumbuh signifikan di atas tingkat pertumbuhan aset perbankan syariah selama 5 tahun terakhir. Peluang tersebut muncul karena adanya rencana merger dari 3 bank Syariah milik pemerintah (BNI Syariah, BRI Syariah, dan Bank Mandiri Syariah) pada bulan Februari 2021 mendatang. Rencana merger bank Syariah milik pemerintah sudah diwacanakan sejak beberapa tahun lalu. Namun rencana tersebut baru mulai direalisasikan tahun ini dengan telah ditandatanganinya *Conditional Merger Agreement* (CMA) pada bulan Oktober 2020. BRI Syariah rencananya akan menjadi “cangkang” atau bank *survivor* dalam proses merger tersebut. Jika rencana merger tersebut dapat terealisasi pada Februari 2021, maka akan ada satu bank syariah di Indonesia yang masuk dalam kelompok bank BUKU 4. Hal tersebut menjadi peluang besar bagi industri perbankan syariah maupun industri keuangan syariah lainnya di Indonesia untuk tumbuh pesat.

Lazimnya sebuah kebijakan strategis yang memiliki dampak signifikan, kebijakan merger juga menimbulkan pro-kontra di masyarakat. Terdapat beberapa kekhawatiran terkait kebijakan merger tersebut. Pertama, bank Syariah hasil merger dikhawatirkan menjadi kanibal di industri perbankan Syariah. Dikhawatirkan bank syariah hasil merger akan mengakuisisi konsumen bank syariah lain yang lebih kecil. Tujuan utama merger adalah untuk meningkatkan daya saing dalam rangka meningkatkan *market share* dan menangkap berbagai peluang pasar yang selama ini tidak dapat diraih oleh bank syariah karena terbatasnya kapasitas. Oleh karena itu, bank Syariah hasil merger seharusnya dapat fokus menggarap berbagai peluang pasar yang selama ini sulit disentuh oleh perbankan syariah. Kedua, struktur pasar dari industri perbankan syariah di Indonesia akan menjadi lebih terkonsentrasi pasca merger dilakukan. Kekhawatiran tersebut sangat relevan mengingat 3 bank Syariah yang akan merger menguasai 40% aset industri perbankan syariah di Indonesia. Dengan demikian, struktur pasar perbankan syariah di Indonesia akan menjadi kurang kompetitif. Sejatinya, merger dilakukan agar industri perbankan syariah menjadi lebih kompetitif terhadap perbankan konvensional. *Size* yang besar diperlukan agar bank

syariah dapat *head to head* dengan bank konvensional besar yang selama ini menguasai industri perbankan Indonesia. Ketiga, kekhawatiran yang berkaitan dengan berkurangnya penyaluran kredit untuk UMKM pasca merger. Jika diperhatikan dengan seksama, terdapat PBI No. 17/12/PBI/2015 yang mengatur bahwa bank wajib memiliki portofolio pembiayaan kepada UMKM minimal 20% dari total pembiayaan. Dengan demikian, porsi pembiayaan untuk UMKM pasca dilakukan merger tidak akan berkurang dan diharapkan justru akan bertambah jika bank syariah hasil merger dapat meningkatkan asetnya dalam waktu singkat.

Ekspektasi ke Depan

Tahun 2021 akan menjadi tahun yang menantang sekaligus penuh dengan harapan bagi industri perbankan syariah di Indonesia. Perekonomian Indonesia yang saat ini masuk kategori resesi diprediksi masih belum akan kembali normal di tahun 2021. Dengan demikian sulit untuk menetapkan ekspektasi tinggi bagi pertumbuhan maupun kinerja perbankan syariah di Indonesia untuk tahun 2021. Namun, jika dibandingkan dengan perbankan konvensional, kinerja perbankan Syariah di Indonesia selama masa pandemi Covid-19 masih jauh lebih baik. Hingga Q2 2020 pertumbuhan aset perbankan syariah adalah sebesar 10,34%, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan perbankan konvensional yang hanya tumbuh 5,19%. Total DPK perbankan syariah pada Q2 tumbuh sebesar 8,97% (yoy) sementara perbankan konvensional hanya tumbuh sebesar 7,95%.

Langkah pemerintah yang akan merealisasikan merger 3 bank Syariah BUMN di bulan Februari 2021 juga menjadi salah satu faktor penting yang membuat ekspektasi pertumbuhan perbankan syariah di tahun 2021 akan lebih tinggi dibandingkan dengan perbankan konvensional. Pada bulan Agustus 2020, BSM memiliki modal sebesar Rp10,2 triliun, BRI Syariah sebesar Rp5,2 triliun, dan BNI Syariah sebesar Rp 5,3 triliun. Jika terjadi merger, maka bank syariah hasil merger tersebut akan memiliki modal sebesar Rp20,7 triliun. Dengan jumlah modal tersebut, bank Syariah baru hasil merger akan masuk dalam kelompok bank BUKU III dan hanya tinggal selangkah lagi dapat masuk ke dalam kelompok bank BUKU IV. Hal tersebut membuat bank syariah baru hasil merger akan lebih fleksibel dalam menjalankan kegiatan usahanya diharapkan dapat lebih inovatif dalam memberikan layanan perbankan syariah kepada masyarakat Indonesia. Dalam hal total aset, merger akan membuat bank syariah baru hasil merger akan menjadi bank dengan aset terbesar ke-7 di Indonesia, di bawah BRI,

Bank Mandiri, BCA, BNI, BTN, dan Bank CIMB Niaga, yaitu dengan nilai total aset sebesar Rp214,75 triliun (BSM: Rp114,4 triliun, BNI Syariah: Rp49,58 triliun, dan BRI Syariah: Rp50,76 triliun).

Berdasarkan hal tersebut, pertumbuhan perbankan syariah di tahun 2021 diprediksi akan berada di kisaran 13% - 18% (lihat tabel 3.4). Dalam lima tahun terakhir, rata-rata pertumbuhan total aset perbankan syariah di Indonesia adalah sebesar 12,94%. Sementara di sisi lain, dampak negatif pandemi Covid-19 terhadap perekonomian Indonesia diprediksi masih akan terus berlanjut pada tahun 2021. Pada situasi tersebut, sulit untuk memberikan ekspektasi tinggi terhadap pertumbuhan perbankan syariah di tahun 2021. Namun, karena hingga Q2 2020 industri perbankan syariah masih dapat tumbuh di kisaran dua digit, maka perbankan syariah diprediksi masih dapat tumbuh sebesar 13%. Dengan adanya merger 3 bank syariah besar di Indonesia yang menguasai 40% dari total aset perbankan syariah nasional, maka tingkat pertumbuhan total aset perbankan syariah di Indonesia diprediksi dapat tumbuh hingga 18% pada tahun 2021.

Tabel 3.4 Prediksi Kinerja Bank Syariah di Tahun 2021

Indikator	Ekspektasi
Pertumbuhan Aset Perbankan Syariah	13% - 18%
Market Share Perbankan Syariah	8%
Non-Performing Financing (NPF)	3%
BOPO	86% - 87%
ROA	1,2% - 1,5%

Ekspektasi tingkat pertumbuhan sebesar 13% - 18% pada tahun 2021 membuat optimisme baru dimana pangsa pasar total aset perbankan syariah pada tahun 2021 dapat meningkat dari sebelumnya 6,13% di tahun 2019 menjadi 8% di tahun 2021. Faktor penting yang mendukung ekspektasi tersebut adalah strategi merger 3 bank syariah besar di Indonesia. Adanya bank syariah baru hasil merger tersebut diharapkan dapat mengakselerasi penetrasi *market share* perbankan syariah di industri perbankan Indonesia. Dengan total aset dan modal yang lebih besar dibandingkan sebelumnya, bank syariah baru hasil merger tersebut diharapkan dapat secara signifikan

meningkatkan jumlah DPK dari masyarakat dan penyaluran pembiayaan kepada masyarakat.

Dari sisi kinerja bank, terutama dalam hal *asset quality*, efisiensi, dan profitabilitas, kondisi industri perbankan syariah di Indonesia diprediksi akan sedikit lebih baik dibandingkan dengan kinerja perbankan syariah di tahun 2020. NPF perbankan syariah Indonesia pada tahun 2020 adalah sebesar 3,30%. Angka tersebut merupakan angka yang lebih rendah jika dibandingkan dengan NPF pada periode sebelumnya. Hal tersebut menunjukkan NPF perbankan syariah memiliki tren membaik. Pada tahun 2021, *asset quality* dari perbankan syariah Indonesia diprediksi dapat terus membaik yang ditandai penurunan NPF hingga mencapai 3%. Dalam hal efisiensi dan profitabilitas, kinerja perbankan syariah di Indonesia diprediksi tidak jauh berbeda dengan rata-rata kinerja bank selama 5 tahun terakhir, yaitu dengan BOPO sebesar 86% – 87% dan ROA sebesar 1,2% - 1,5%. Bank syariah baru hasil merger diprediksi masih akan berada dalam periode transisi di tahun 2021 sehingga belum dapat menghasilkan kinerja efisiensi dan profitabilitas yang *outstanding*.

Strategi dan Rekomendasi

Berdasarkan prediksi dan ekspektasi atas kondisi industri perbankan syariah tahun 2021, terdapat beberapa daya adaptasi, inovasi, strategi dan rekomendasi yang dapat diterapkan:

1. Bank syariah hasil merger harus dapat mensinergiskan berbagai *competitive advantage* yang dimiliki oleh Bank Mandiri Syariah, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Saat ini Bank Mandiri Syariah memiliki keunggulan di sektor korporasi, BNI Syariah di sektor ritel, dan BRI Syariah di sektor UMKM. Ketiga *competitive advantage* tersebut harus dapat disinergikan sehingga mampu menciptakan *value added* yang tinggi bagi bank Syariah baru hasil merger.
2. Selain sinergis, strategi berikutnya yang patut diperhatikan adalah usaha bank syariah baru hasil merger untuk dapat mencapai kondisi *economies of scale* dimana bank syariah hasil merger akan dapat mencapai tingkat efisiensi yang baik sehingga mampu menghasilkan profit yang signifikan. Strategi ini mungkin tidak bisa langsung didapatkan hasilnya namun harus diterapkan secara bertahap.
3. Industri perbankan syariah harus memberikan perhatian serius terhadap *digital banking* dimana semua layanan perbankan harus dapat dilakukan secara *digital* sehingga membuat proses transaksi menjadi



lebih cepat dan efisien. Tren ke depan, perilaku masyarakat dalam menggunakan layanan jasa keuangan akan sangat ditentukan oleh teknologi. Sementara para perusahaan *fintech* sangat agresif dalam mengembangkan layanan di sektor ini.

4. Perbankan syariah harus lebih cermat dan hati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada sektor riil. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan pemetaan industri *winner* dan *looser* dan mengatur portofolio pembiayaan berdasarkan pemetaan tersebut. Perbankan syariah harus dapat membuat alokasi pembiayaan yang tepat agar tingkat NPF stabil dan terkendali dan profitabilitas meningkat.

SEKTOR PASAR MODAL SYARIAH



*Tika Arundina, Ph.D.
Adela Miranti Yuniar, S.E.*

Pendahuluan

Industri pasar modal syariah di Indonesia terus mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Perkembangan pasar modal syariah Indonesia diawali dengan penerbitan reksa dana syariah pada tahun 1997 oleh PT. Danareksa Investment Management. Kemudian, pada tahun 2000 diluncurkan Jakarta Islamic Index (JII) yang berisi 30 jenis saham dari para emiten yang kegiatan usahanya memenuhi ketentuan dalam prinsip syariah. Pada tahun 2002, sukuk mudharabah pertama kali diterbitkan oleh PT. Indosat. Setelah itu, pada tahun 2003, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) mengeluarkan fatwa yang berkaitan langsung dengan pasar modal, yaitu Fatwa Nomor 40/DSN-MUI/X/2003 tentang Pasar Modal dan Pedoman Umum Penerapan Prinsip Syariah di Bidang Pasar Modal. Dari sisi kelembagaan, perkembangan pasar modal syariah ditandai dengan pembentukan Tim Pengembangan Pasar Modal Syariah pada tahun 2003. Kemudian, instrumen investasi di pasar modal syariah juga semakin bertambah pada tahun 2004 dengan terbitnya obligasi syariah ijarah pertama kali oleh PT Matahari Putra Prima Tbk. Di tahun yang sama, pengembangan pasar modal syariah masuk dalam struktur organisasi Bapepam dan LK.

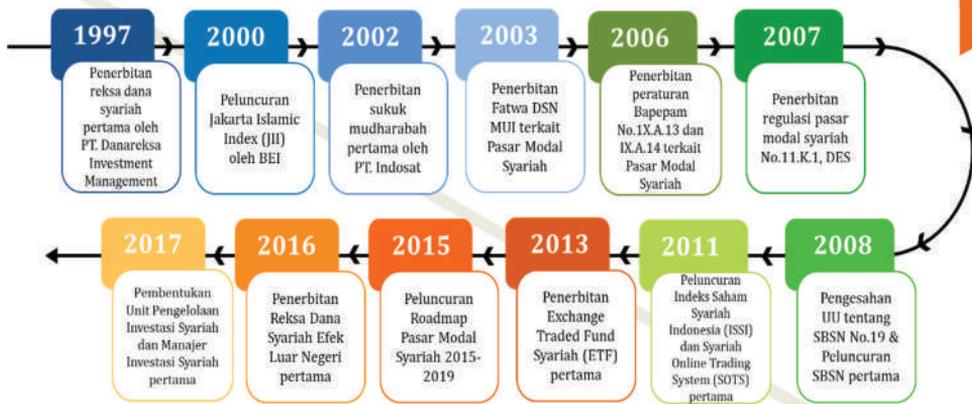
Pada tahun 2006, Bapepam – LK menerbitkan paket regulasi pasar modal syariah yaitu Peraturan Bapepam dan LK Nomor IX.A.13 tentang Penerbitan Efek Syariah dan Nomor IX.A.14 tentang Akad-akad yang digunakan dalam Penerbitan Efek Syariah di Pasar Modal. Pada tahun 2007, Bapepam-LK menerbitkan Peraturan Bapepam dan LK Nomor II.K.1 tentang Kriteria dan Penerbitan Daftar Efek Syariah dan diikuti dengan peluncuran Daftar Efek Syariah pertama kali oleh Bapepam dan LK. Hal ini menggambarkan bahwa infrastruktur pasar modal syariah di Indonesia semakin menguat. Setelah itu, pada tahun 2008, pemerintah mengesahkan UU Nomor 19 tahun 2008

tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) yang diperlukan sebagai landasan hukum untuk penerbitan surat berharga syariah negara atau sukuk negara. Pada periode tersebut untuk pertama kalinya Pemerintah Indonesia menerbitkan SBSN seri IFR0001 dan IFR0002. Kemudian, pada tahun 2009, Bapepam-LK melakukan penyempurnaan terhadap Peraturan Bapepam-LK Nomor IX.A.13 tentang Penerbitan Efek Syariah dan II.K.1 tentang Kriteria dan Penerbitan Daftar Efek Syariah. Selanjutnya, pada tahun 2011 untuk memfasilitasi investor yang ingin bertransaksi efek syariah seperti saham syariah, maka diluncurkan sistem *online trading* syariah dan peluncuran Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) yang merupakan indeks komposit atau seluruh saham syariah yang tercatat di BEI.

Perkembangan selanjutnya pada pasar modal syariah ditandai dengan penerbitan *Exchange Traded Funds* (ETF) syariah pada tahun 2013, di mana ETF merupakan salah satu bentuk dari reksadana yang memenuhi prinsip-prinsip syariah di pasar modal dan unit penyertaannya dicatatkan serta ditransaksikan seperti saham syariah di BEI. Selanjutnya, pada tahun 2015, OJK mengeluarkan *Roadmap Pasar Modal Syariah 2015-2019* sebagai salah satu bentuk upaya penyusunan strategi yang menjadi arah kebijakan dalam merespon peluang dan tantangan di industri pasar modal syariah. Pada tahun selanjutnya, telah terjadi penerbitan reksadana syariah berbasis saham di luar negeri, seiring dengan peraturan baru yang mendorong pertumbuhan pasar modal syariah, di mana reksa dana ini merupakan alternatif investasi bagi investor lokal untuk melakukan investasi dalam mata uang asing sehingga dapat mengoptimalikan hasil. Kemudian, pada tahun 2017, OJK membuat kebijakan bagi Manajer Investasi untuk membentuk Unit Pengelolaan Investasi Syariah (UPIS).

Secara umum, *milestone* perkembangan pasar modal syariah di Indonesia dapat diringkaskan pada Gambar 3.15 berikut ini¹³:

Gambar 3.15 Milestone Perkembangan Pasar Modal Syariah di Indonesia

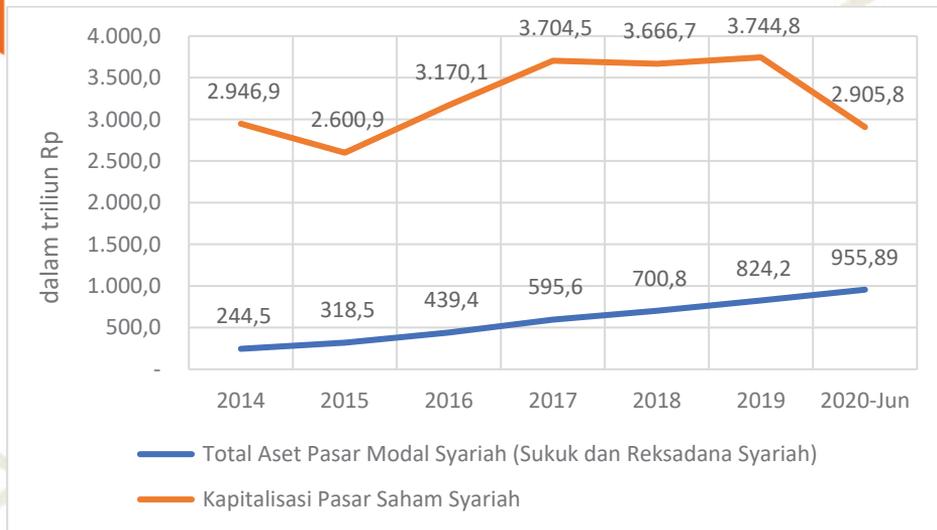


Sumber: Modul Pasar Modal Syariah OJK, 2019 (diolah penulis)

Kondisi Terkini

Pada beberapa tahun terakhir, pasar modal syariah menggambarkan perkembangan yang sangat baik. Sebagaimana dapat terlihat pada Gambar 3.16 di bawah ini, pada periode tahun 2015-2020, secara umum, total aset pasar modal syariah (sukuk dan reksadana syariah) serta kapitalisasi pasar saham syariah mengalami peningkatan. Meningkatnya pertumbuhan total aset dan kapitalisasi pasar saham syariah tersebut mengindikasikan bahwa investasi syariah semakin dikenal oleh masyarakat Indonesia dan menggambarkan kemungkinan pertumbuhan yang lebih baik kedepannya. Meskipun demikian, pada tahun 2020 kapitalisasi saham syariah mengalami penurunan akibat terdampak pandemi Covid-19. Terjadinya pandemi Covid-19 ini tidak hanya berdampak pada pasar modal syariah tetapi juga sektor-sektor lainnya secara keseluruhan.

Gambar 3.16 Total Aset Pasar Modal Syariah (Sukuk Negara, Sukuk Korporasi, dan Reksadana Syariah) dan Kapitalisasi Saham Syariah



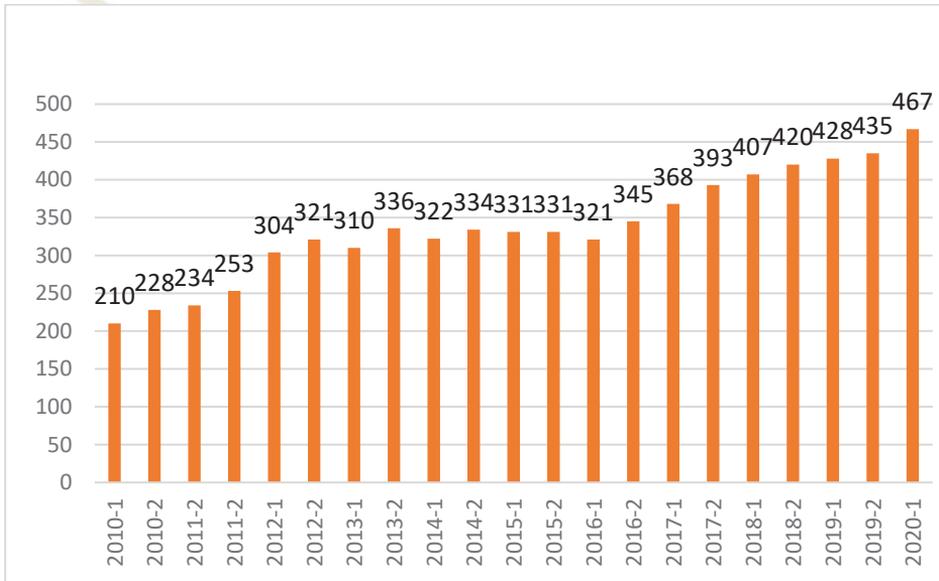
Sumber: OJK, 2020

Selain itu, dalam hal nilai aset, sukuk negara membukukan nilai aset tertinggi kedua setelah perbankan dalam keuangan syariah yakni Rp 868,43 triliun per Juni 2020 dan disusul reksadana syariah pada posisi ketiga sebesar Rp 58,07 triliun. Pertumbuhan pasar modal syariah ini juga ditandai dengan tersedianya kerangka hukum yang cukup baik dalam melandasi kegiatan yang terjadi di pasar modal syariah. Perkembangan produk, jasa, dan layanan syariah di pasar modal juga merupakan faktor penentu dalam pertumbuhan sektor pasar modal syariah secara berkelanjutan, sehingga hal ini diharapkan berdampak terhadap bertambahnya jumlah kepemilikan instrumen dalam pasar modal syariah.

Saham Syariah

Sebagaimana dapat terlihat pada Gambar 3.17, kapitalisasi pasar saham secara keseluruhan telah mengalami pertumbuhan yang baik. Selama beberapa tahun terakhir, meskipun nampak terjadi fluktuasi, namun secara keseluruhan tren jumlah saham syariah di Indonesia cenderung naik. Pada tahun 2020 periode 1, jumlah saham syariah sudah mencapai total 467¹⁴ atau meningkat sebesar 7,4% dari jumlah tahun sebelumnya. Sementara itu, jika dilihat pertumbuhannya dari tahun 2010 periode pertama sampai tahun 2020 periode pertama, jumlah saham syariah sudah mengalami pertumbuhan sebesar 122,4%.

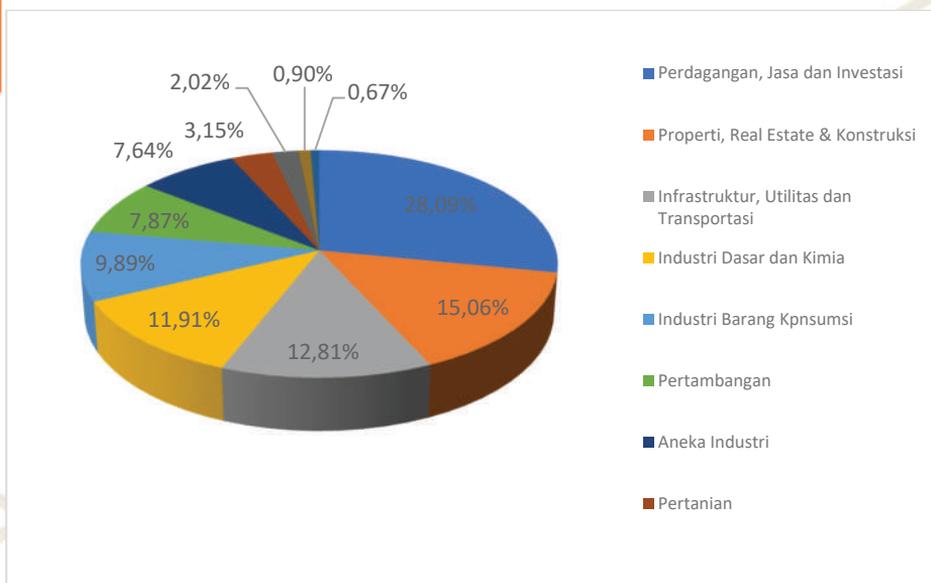
Gambar 3.17 Perkembangan Jumlah Saham Syariah di Indonesia Tahun 2010-2020



Sumber: Statistik Saham Syariah OJK, 2020

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (2019)¹⁵, saham syariah yang terdaftar bergerak dalam berbagai bidang usaha (lihat Gambar 3.18). Mayoritas saham syariah bergerak dalam sektor Perdagangan, Jasa dan Investasi (28,09%), 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. Beberapa sektor industri menempati posisi terbawah karena memiliki persentase dalam proporsi jumlah saham syariah terkecil adalah sektor industri keuangan dan perusahaan publik.

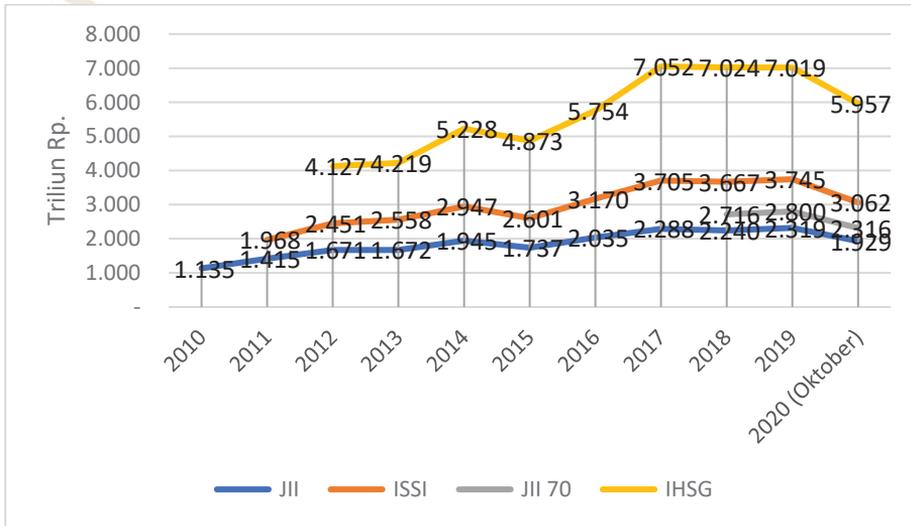
Gambar 3.18 Sektor Industri Saham Syariah di Indonesia



Sumber: Roadmap Pasar Modal Syariah OJK, 2019 (diolah penulis)

Selama periode tahun 2015-2019, kapitalisasi pasar saham syariah juga telah tumbuh sebesar 43,98%, tetapi pada tahun 2020, terjadinya pandemi Covid-19 menyebabkan nilai kapitalisasi pasar saham secara umum juga mengalami penurunan yang cukup signifikan dari periode tahun sebelumnya. Kapitalisasi saham keseluruhan yang digambarkan oleh kapitalisasi Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) mengalami penurunan sebesar -15.1% pada bulan Oktober 2020 menjadi sebesar Rp5.957 triliun. Sementara itu, penurunan kapitalisasi saham syariah juga terjadi pada saham syariah, di mana Jakarta Islamic Index (JII) menurun sebesar -16,8% menjadi sebesar Rp1.929 triliun, Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) menurun sebesar -18,2% menjadi Rp3.062 triliun, dan Jakarta Islamic Index 70 (JII70) juga menurun sebesar -17,3% menjadi Rp2.316 triliun (lihat Gambar 3.19).

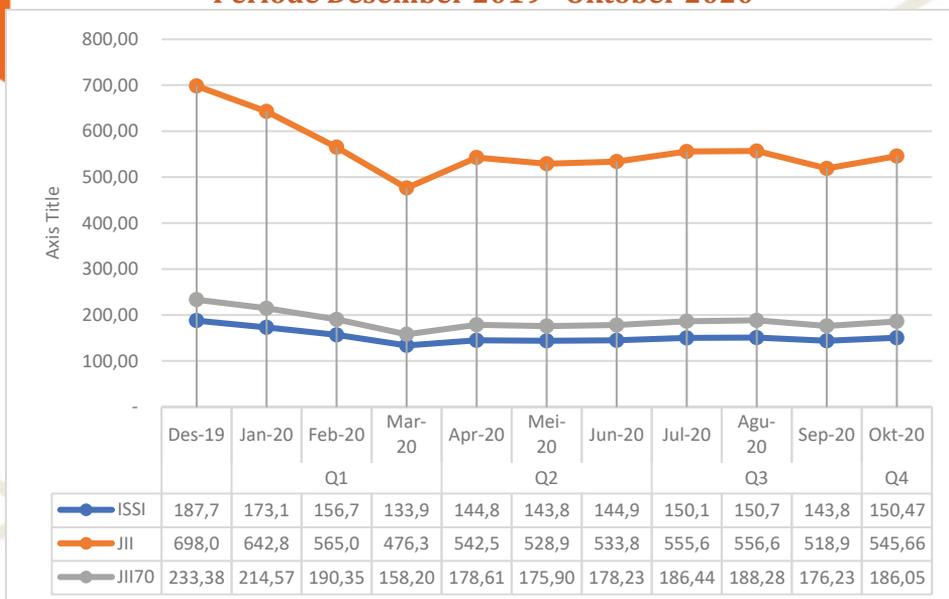
Gambar 3.19 Perbandingan Kapitalisasi Saham Syariah & IHSG di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2020



Sumber: Statistik Saham Syariah OJK, 2020 (diolah penulis)

Seiring dengan meningkatnya jumlah kasus Covid-19, performa saham syariah juga mengalami penurunan yang cukup signifikan, terutama pada kuartal pertama tahun 2020 (lihat Gambar 3.20). Indeks saham syariah pada tahun 2020¹⁶ mengalami penurunan yang cukup signifikan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, di mana pada penutupan perdagangan akhir tahun 2019, ISSI berada pada level 187,73, JII di level 698,09, dan JII70 pada level 233,38, kemudian memasuki kuartal pertama tahun 2020, penurunan terjadi dan mencapai puncaknya pada bulan Maret 2020 di mana ISSI turun hingga pada level 133,99 atau -28,6% sejak periode akhir tahun sebelumnya. Dalam hal ini, JII juga mengalami penurunan hingga mencapai level 476,39 dan JII70 turun menjadi 158,20 atau turun hingga 31,8% dan 32,2% dari periode akhir Desember 2019. Penurunan indeks yang signifikan termasuk IHSG menyebabkan diterapkannya penghentian perdagangan enam kali sepanjang Maret 2020.

**Gambar 3.20 Perkembangan Indeks Saham Syariah
Periode Desember 2019 - Oktober 2020**



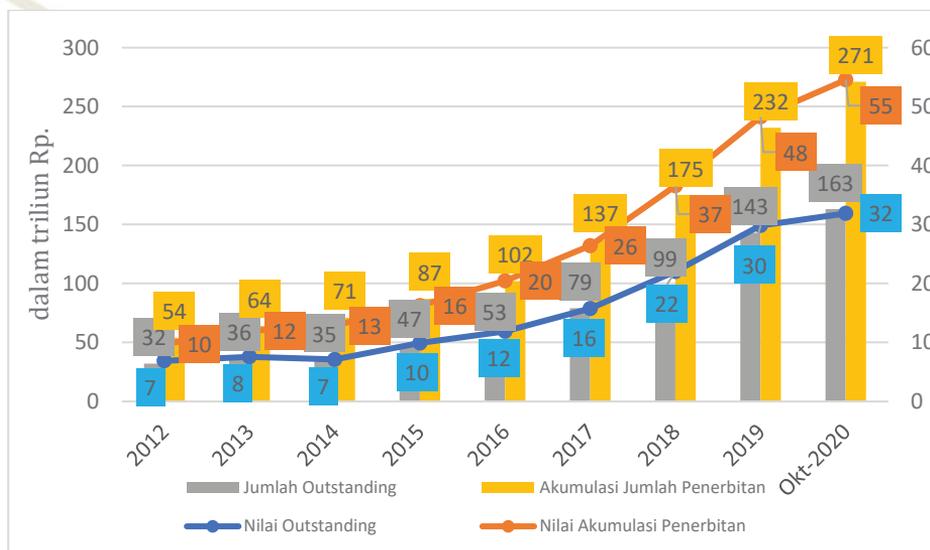
Sumber: Statistik Indeks Saham BEI, 2020 (diolah penulis)

Sementara itu, meskipun perkembangan indeks saham syariah pada bulan April 2020 sampai Oktober 2020 masih cenderung stagnan dan sedikit fluktuatif, namun peningkatan sudah mulai terlihat jika dibandingkan dengan periode Maret 2020. Kondisi fluktuasi pasar saham syariah yang demikian diyakini masih akan terjadi selama vaksin atau hal yang dapat menghentikan virus Covid-19 belum ditemukan.

Sukuk

Sebagaimana dapat terlihat pada Gambar 3.21 di bawah ini, sukuk korporasi mengalami perkembangan yang signifikan baik dari sisi jumlah akumulasi penerbitan, nilai akumulasi penerbitan, jumlah *outstanding*, dan nilai *outstanding*. Pada periode Oktober 2020, total sukuk korporasi yang telah diterbitkan di Indonesia adalah 271 seri, meningkat 16,8% dari periode sebelumnya, dengan nominal sebesar Rp 55 triliun¹⁷. Selain itu, jumlah *outstanding* sukuk korporasi pada periode yang sama adalah 163 seri, meningkat 13,99% dari periode sebelumnya, dengan nilai *outstanding* sebesar Rp 32 triliun. Selain itu, jika dilihat dari akad yang digunakan, 67% sukuk korporasi menggunakan akad Ijarah.

Gambar 3.21 Perkembangan Nilai dan Jumlah Sukuk Korporasi



Sumber: Statistik Sukuk OJK, 2020

Sementara itu, *market share* sukuk korporasi juga terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, di mana pada periode 2015-2020, pertumbuhan yang terjadi mencapai sebesar 80,25%, yaitu dari 3,95% di tahun 2015 menjadi 7,12% di tahun 2020-November (lihat Gambar 3.22). Kondisi ini juga mengindikasikan bahwa *market share* sukuk korporasi sudah terbebas dari *five percent trap* dan diyakini masih dapat terus berkembang lagi kedepannya.

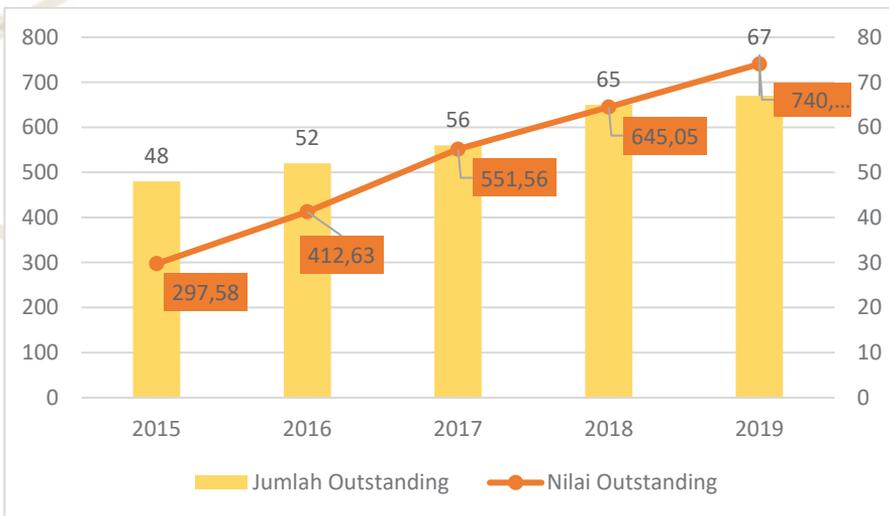
Gambar 3.22 Market Share Sukuk Korporasi Tahun 2015-2019



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

Sementara itu, perkembangan jumlah dan nilai sukuk negara *outstanding* juga mengalami peningkatan setiap tahunnya. Jumlah *outstanding* sukuk negara pada akhir Desember 2019 adalah mencapai 67 seri dengan atau 34,18% dari total jumlah surat berharga negara. Dari sisi nominal, nilai *outstanding* sukuk negara mencapai Rp740,62 triliun atau 18,45% dari total nilai surat berharga negara (lihat Gambar 3.23). Selama kurun waktu lima tahun terakhir (2015 – 2019), pertumbuhan sukuk negara *outstanding* baik dari sisi jumlah maupun nilai mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dari sisi nilai, sukuk negara *outstanding* mengalami peningkatan sebesar 148,88%. Sementara itu, dari sisi jumlah, sukuk negara *outstanding* mengalami peningkatan sebesar 39,58%.

Gambar 3.23 Perkembangan Nilai dan Jumlah Sukuk Negara Outstanding



Sumber: Roadmap Pasar Modal Syariah OJK, 2020

Sukuk negara memiliki dua tipe, yaitu *tradable* dan *non-tradable*, di mana pada tahun 2019, sebagaimana terlihat pada Tabel 3.5, sukuk negara *tradable* memiliki nilai *outstanding* sebesar Rp 696.830,43 miliar yang terdiri dari enam jenis sukuk dengan total 47 seri. Adapun sukuk negara *non-tradable* memiliki nilai *outstanding* sebesar Rp 43.787,66 miliar yang terdiri dari tiga jenis sukuk dengan total 20 seri.

Tabel 3.5 Sukuk Negara *Tradeable* dan *Non-Tradeable* 2019

	Jenis	Seri	Nilai (dalam triliun Rp)
Tradeable	SPNS	5	21,56
	IFR	5	8,08
	PBS	21	412,3
	SR	3	43,59
	SNI (USD)	11	208,52
	PBS (USD)	2	2,78
	Total		47
	Jenis	Seri	Nilai (dalam triliun Rp)
Non-Tradeable	PBS	1	1,5
	SDHI	14	28,2
	ST	5	14,09
Total		20	43,79
Grand Total		67	740,62

Sumber: Roadmap Pasar Modal Syariah OJK, 2020

Dampak Covid-19 terhadap sukuk dapat terlihat dari total *capital outflow* yang terjadi, di mana sejak awal tahun 2020 hingga September 2020, total *capital outflow* pada Surat Berharga Negara (SBN) di Indonesia mencapai Rp 129,55 triliun. Kondisi ini juga terlihat dari *return* sukuk di pasar sekunder di mana dalam 3 bulan pertama tahun 2020, total *return* sukuk mengalami penurunan sebesar -2,52%, dengan total *return* terkecil terjadi pada tanggal 24 Maret 2020 yaitu sebesar 246,13 (lihat Gambar 3.24).¹⁸

Gambar 3.24 Indonesia Sukuk Index Composite Total Return



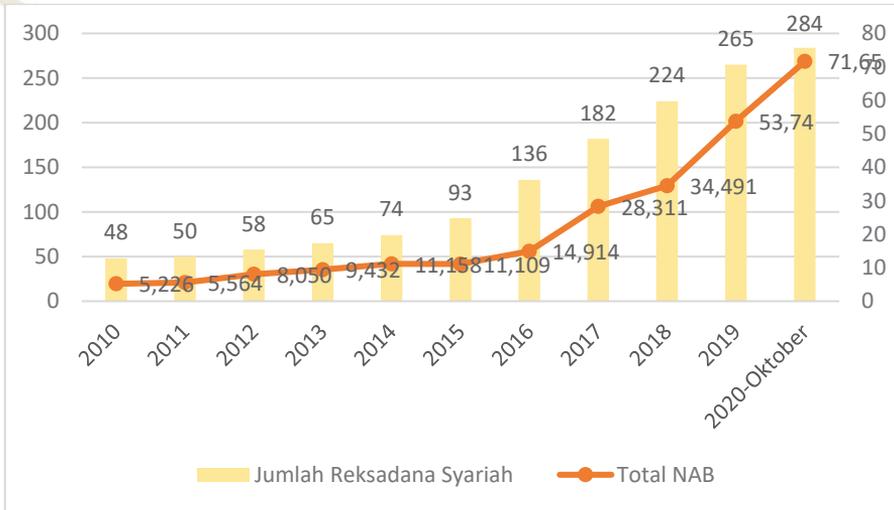
Sumber: Penilai Harga Efek Indonesia, 2020

Meskipun demikian, kondisi tersebut tidak berlangsung lama. Hingga bulan Oktober 2020, peningkatan terus terjadi bahkan lebih besar dari *return* pada tahun 2019 (lihat Gambar 3.24). Kondisi yang demikian mengindikasikan bahwa meskipun pandemi Covid-19 masih terjadi, minat investor terhadap instrumen syariah masih sangat baik, sehingga menggambarkan potensi untuk berkembang dengan lebih baik lagi kedepannya.

Reksadana Syariah

Sampai dengan bulan Oktober 2020, jumlah reksa dana syariah yang beredar adalah sebanyak 284¹⁹. Jumlah ini mengalami peningkatan sebesar 7,17% dari tahun sebelumnya. Sementara itu, dari sisi Nilai Aktiva Bersih (NAB), hingga Oktober 2020 NAB reksa dana syariah mencapai Rp 71,65 triliun atau meningkat sebesar 33,33% dari tahun sebelumnya (lihat Gambar 3.25).

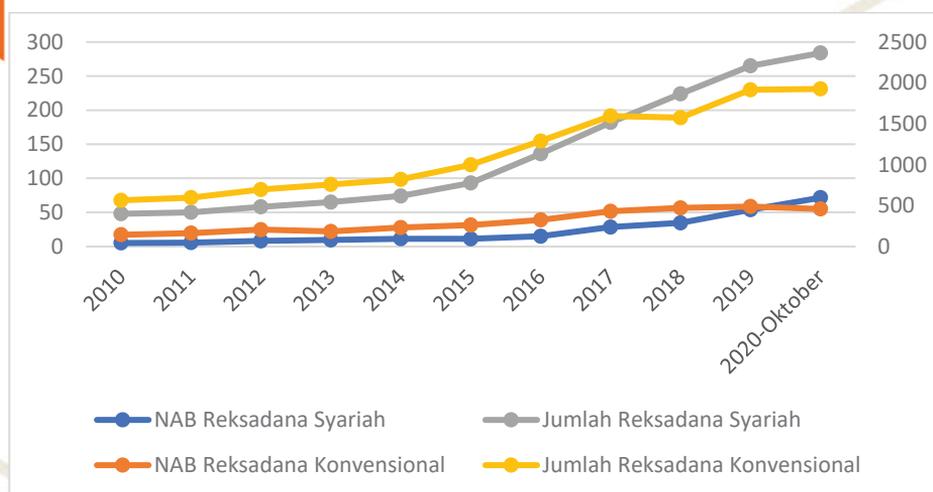
Gambar 3.25 Perkembangan Jumlah dan RAB Reksadana Syariah



Sumber: Statistik Reksadana Syariah, 2020

Selain itu, sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 3.26 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 16%. Kondisi ini menggambarkan masih terdapat ruang untuk meningkatkan proporsi jumlah dan NAB reksadana syariah. Meskipun demikian, pada saat terjadi pandemi Covid-19, NAB reksadana konvensional turun 3% dari tahun sebelumnya, sementara hal sebaliknya justru terjadi pada NAB reksadana syariah yang meningkat hingga 33% dari tahun sebelumnya. Hal ini mengindikasikan bahwa di tengah kondisi pandemi covid-19 yang terjadi, minat masyarakat terhadap instrumen syariah justru semakin baik meskipun di masa pandemi.

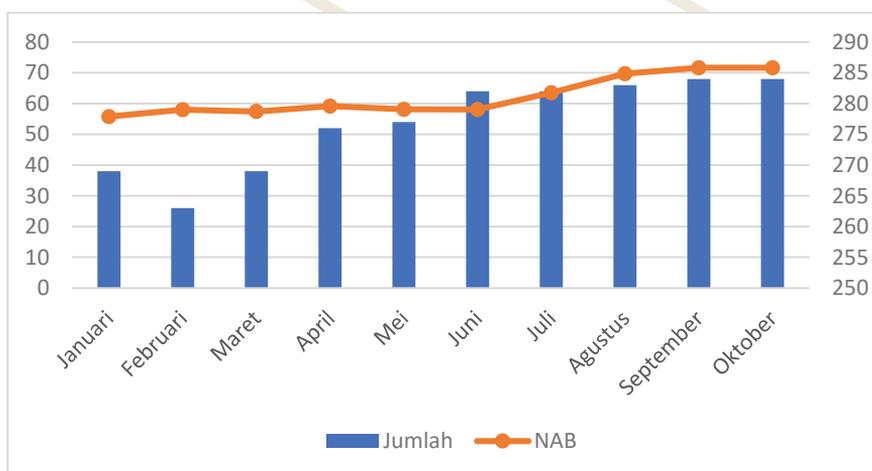
Gambar 3.26 Perbandingan NAB dan Jumlah Reksadana Konvensional dan Syariah



Sumber: Statistik Reksadana Syariah, 2020

Sementara itu, dampak pandemi Covid-19 pada reksadana syariah terlihat pada terjadinya penurunan jumlah reksadana syariah pada kuartal pertama tahun 2020 terutama di bulan Februari 2020. Pada bulan tersebut, jumlah reksadana adalah 263 atau turun -2% dari bulan sebelumnya (lihat Gambar 3.27).

Gambar 3.27 Perkembangan NAB dan Jumlah Reksadana Syariah tahun 2020



Sumber: Statistik Reksadana Syariah, 2020

Meskipun demikian, jika melihat dari sisi nilai aktiva bersih, jumlahnya justru cenderung stagnan sejak awal tahun 2020 hingga bulan Oktober 2020. Kondisi yang demikian mengindikasikan bahwa meskipun masih terjadi pandemi Covid-19, namun jumlah dana pada reksadana syariah yang dikelola oleh manajer investasi cenderung mengalami peningkatan walaupun tidak signifikan. Hal ini menggambarkan potensi reksadana syariah di tengah kondisi pandemi yang terjadi.

Secara umum dampak Covid-19 yang dialami Indonesia memberikan pengaruh terhadap perekonomian di Indonesia yang juga berdampak pada kondisi pasar modal. Oleh karena itu, secara khusus beberapa kemudahan dan stimulus dari diberikan oleh regulator misalnya penurunan IHSG yang signifikan pada kuartal 1 tahun 2020 menyebabkan diterapkannya penghentian perdagangan atau *trading halt* sebanyak 6 kali sepanjang Maret 2020.

Selain itu, untuk menahan aksi jual saham yang dipicu oleh kepanikan pasar, PT. BEI dengan persetujuan OJK melakukan perubahan batasan *auto rejection* dan penyesuaian mekanisme pra *opening* pada peraturan perdagangan di bursa efek. Kebijakan stimulus lainnya juga diberikan terkait relaksasi waktu penyesuaian komposisi portfolio dan pemenuhan dana kelolaan reksadana KIK dan juga tersedianya *virtual account* untuk transaksi reksadana secara elektronik. Relaksasi juga diberikan atas penyesuaian waktu penerbitan Daftar Efek Syariah (DES) periode pertama tahun 2020 disebabkan oleh relaksasi atas kewajiban penyampaian laporan keuangan tahunan oleh emiten dan perusahaan publik.

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 2020 *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. Kondisi makroekonomi global dan domestik

Tidak dapat dipungkiri bahwa fluktuasi kondisi perekonomian yang kurang menguntungkan seperti penurunan laju pertumbuhan ekonomi,

inflasi, dan kenaikan suku bunga merupakan salah satu faktor penting yang sangat memengaruhi performa sektor pasar modal secara umum, termasuk pasar modal syariah²⁰. Pengaruh makroekonomi juga dapat jelas terlihat dari data statistik di atas, dimana munculnya fenomena Covid-19 yang mengakibatkan penurunan kondisi ekonomi di semua negara termasuk Indonesia, menyebabkan *shock* pada kondisi pasar modal syariah di Indonesia. Oleh karena itu, merupakan hal yang penting untuk menjaga stabilitas ekonomi baik global maupun nasional untuk mendukung pertumbuhan ekonomi dan keuangan syariah ini.

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 2016 yang dilaksanakan oleh OJK, diperoleh data bahwa tingkat literasi dan inklusi masyarakat terhadap pasar modal syariah hanya mencapai 0,02% dan 0,01%. Rendahnya indikator ini mengindikasikan bahwa masih minimnya tingkat partisipasi masyarakat dalam pasar modal syariah sehingga pertumbuhan pasar modal syariah cenderung stagnan.

3. Produk pasar modal syariah yang masih terbatas

Pasar modal syariah memiliki peran penting dalam penyediaan produk yang memenuhi prinsip syariah di pasar modal sebagai salah satu upaya pemenuhan kebutuhan sisi *supply* dan *demand*. Namun, salah satu tantangan yang dimiliki oleh pasar modal syariah adalah sampai saat ini diversifikasi jenis dan ragam produk yang tersedia di pasar modal syariah masih relatif terbatas jika dibandingkan dengan produk pasar modal konvensional. Sebagai contoh berdasarkan data OJK, jumlah produk reksadana syariah pada Oktober tahun 2020 hanyalah 284 atau 14,7% dari total produk reksadana konvensional yang berjumlah 1.928. Kondisi yang demikian mengindikasikan perlunya 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.

4. Likuiditas produk pasar modal syariah yang masih rendah

Rendahnya tingkat likuiditas produk masih menjadi tantangan tersendiri dalam industri pasar modal syariah. Kondisi yang demikian disebabkan karena jumlah produk yang relatif terbatas, dan sebagian

investor syariah masih memegang prinsip *hold to maturity*. Kondisi yang demikian lebih lanjut lagi membuat pelaku pasar modal syariah juga terbatas. Maka dari itu, diperlukan market maker dan emiten baru untuk meningkatkan variasi produk termasuk variasi jangka waktu *maturity* produk di pasar modal syariah. Upaya tersebut diharapkan dapat meningkatkan minat investor untuk bertransaksi di pasar modal syariah.

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

1. **Pertumbuhan teknologi digital**

Perkembangan teknologi merupakan salah satu peluang yang baik bagi perkembangan pasar modal syariah. Dalam hal ini, keberadaan teknologi digital khususnya di bidang keuangan membantu dalam memberikan kemudahan bagi seluruh *stakeholder* terkait untuk dapat mengakses dan menggunakan layanan serta produk pasar modal syariah. Selain itu, nantinya keberadaan teknologi digital ini juga diharapkan dapat berdampak pada perluasan jaringan bagi pasar modal syariah, sehingga membantu meningkatkan perkembangan sektor ini. Kondisi pandemi ini juga mengakselerasi penggunaan teknologi digital dalam kehidupan sehari-hari termasuk penyebaran informasi dan edukasi, serta koordinasi dalam meningkatkan kerjasama dan sinergi antara stakeholders.

2. **Potensi adanya *demand* yang tinggi**

Meskipun saat ini *market share* pasar modal syariah masih relatif kecil, namun tidak dapat dipungkiri bahwa sektor keuangan syariah terus bertumbuh dan memiliki tren yang positif. Bahkan dalam kondisi pandemi seperti pada tahun 2020 ini, beberapa sektor di klaster pasar modal syariah menunjukkan peningkatan dan bahkan pertumbuhan yang lebih tinggi dari konvensional. Kondisi yang demikian mengindikasikan bahwa adanya potensi *demand* yang berasal dari masyarakat terhadap produk dan layanan di pasar modal syariah. Tidak hanya itu, potensi *demand* juga bersumber dari pertumbuhan berbagai industri perbankan syariah dan industri keuangan nonbank seperti asuransi syariah, dana pensiun syariah, keuangan mikro syariah, dll. Selain itu, terdapat beberapa lembaga yang dibentuk oleh undang-

undang yang dapat menjadi investor keuangan syariah potensial, seperti 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. **Infrastruktur dan legal framework yang kuat**

Infrastruktur dan kerangka pengaturan pasar modal syariah Indonesia merupakan salah satu hal yang menjadi peluang perkembangan pasar modal syariah, di mana kondisinya saat ini diyakini sudah memadai. Dalam hal ini, terdapat beberapa peraturan hukum yang berlaku terkait pelaksanaan segala kegiatan di pasar modal syariah, termasuk terkait kelembagaan, produk, pihak yang terlibat, dan transaksi yang dilarang. Kondisi yang demikian akan menciptakan iklim yang baik dan meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk dapat menggunakan produk dan layanan di pasar modal syariah yang nantinya berdampak pada perkembangan di pasar modal syariah.

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.

Ekspektasi 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. 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.

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.

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 dividen 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.

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 reksadana 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.

Strategi dan Rekomendasi

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 paralel dengan arah pengembangan pembangunan di Indonesia.

Selain itu, dalam 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 didalam 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. Insentif 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 integrasi 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 disusunya 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. Teknologi digital juga 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 masif di dunia pendidikan dalam berbagai jenjang. Sosialisasi, edukasi dan promosi juga dapat disampaikan kepada setiap pelaku di industri dan juga masyarakat luas, misalnya dengan 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. Seperti 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

Dalam upaya 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.

Sementara itu, pada sisi *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 diprediksi bahwa portofolio 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.

SEKTOR PASAR UANG ANTAR BANK SYARIAH



Nur Dhani Hendranastiti, Ph.D.

Pasar uang antar bank Syariah (PUAS) adalah instrumen kebijakan moneter yang dikembangkan untuk mendukung kegiatan usaha perbankan syariah terkait dengan manajemen likuiditas.

Pendahuluan

Sektor perbankan merupakan lembaga komersial yang kinerjanya diukur salah satunya melalui keuntungan (*return*) yang dihasilkan. Dengan demikian, dana kelolaan yang dimiliki oleh sektor perbankan harus diinvestasikan secara optimal. Namun demikian, bank harus tetap menjaga jumlah dana yang tersedia yang sewaktu-waktu dapat ditarik oleh nasabah. Atas dasar kebutuhan ini lah, terbentuknya pasar uang antar bank. Pasar uang antar bank adalah pasar untuk investasi instrumen keuangan dengan jangka waktu pendek (di bawah satu tahun) dan dengan tujuan utama untuk menjaga likuiditas perbankan. Instrumen pada pasar uang antar bank dapat digunakan oleh bank untuk mengurangi *mismatch* yang terjadi di dalam neraca perbankan.

Dengan pertumbuhan bank syariah yang semakin besar, maka diperlukan instrumen untuk mendukung pengelolaan likuiditas di dalam perbankan syariah. Selain itu, hal ini juga dikarenakan tidak diperbolehkannya bank syariah untuk menggunakan instrumen pasar uang antar bank (PUAB) konvensional karena adanya bunga yang diperoleh dari investasi di dalam PUAB. Pada tahun 2002, DSN MUI mengeluarkan Fatwa DSN MUI No 36 mengenai Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI). Dalam fatwa ini dijelaskan bahwa SWBI dapat dimanfaatkan oleh bank syariah untuk mengatasi kelebihan likuiditas yang ada di bank syariah. Kriteria dari SWBI ini adalah tidak ada imbalan yang disyaratkan dari penerbit SWBI, kecuali pemberian sukarela dan SWBI tidak boleh diperjual belikan.

Selain itu, pada tahun 2002 DSN MUI juga menerbitkan dua fatwa lainnya yang berhubungan dengan PUAS, yaitu Fatwa DSN Nomor 37 mengenai PUAS dan Nomor 38 mengenai Sertifikat Investasi Mudharabah Antarbank

(SIMA). Fatwa nomor 37 menjelaskan mengenai akad yang dapat digunakan dalam instrumen PUAS, yaitu mudharabah, musyarakah, qardh, wadi'ah, dan al-sharf. Selain itu, disebutkan juga bahwa pihak yang dapat melakukan transaksi di dalam PUAS adalah bank syariah sebagai pemilik atau penerima dana dan bank konvensional hanya diperbolehkan sebagai pemilik dana. Terkait dengan SIMA, Fatwa Nomor 38 menjelaskan bahwa SIMA hanya dapat dipindahtangankan sebanyak satu kali setelah pertama kali dibeli.

Kemudian pada tahun 2007, terdapat perubahan instrumen PUAS, yaitu menjadi Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS) yang dijelaskan di dalam Fatwa DSN MUI Nomor 63 tahun 2007. Perubahan ini dikarenakan instrumen SWBI dirasa belum sepenuhnya optimal dalam menjadi instrumen untuk pengendalian moneter. Akad yang dapat digunakan dalam instrumen SBIS ini adalah mudharabah, musyarakah, ju'alah, wadi'ah, qardh, dan wakalah. Instrumen ini dapat memberikan imbalan kepada pemegang SBIS dan Bank Indonesia wajib mengembalikan dana SBIS kepada bank syariah Ketika jatuh tempo.

Selain itu, pada tahun 2007 juga dikeluarkan Fatwa DSN MUI Nomor 64 mengenai SBIS Ju'alah yang mengatur mengenai pengaturan untuk instrumen SBIS dengan akan ju'alah. Dana bank syariah yang diinvestasikan di SBIS ju'alah ditempatkan di Bank Indonesia dengan akad wadi'ah amanah khusus, yang dapat diambil sebelum jatuh tempo jika ada kesulitan likuiditas dengan cara melakukan repo untuk SBIS tersebut dan Bank Indonesia dapat mengenakan denda. SBIS ju'alah tersebut tidak dapat diperjual belikan atau dipindahtangankan dan bukan merupakan bagian dari portofolio investasi bank syariah.

Kemudian pada tahun 2014, DSN MUI mengeluarkan Fatwa Nomor 94 mengenai Repo Surat Berharga Syariah (SBS) Berdasarkan Prinsip Syariah untuk membantu bank Syariah mengatasi kesulitan likuiditas yang dialami. Ketentuan dalam transaksi repo dimulai dengan transaksi jual beli atas SBS dengan berpindahannya kepemilikan SBS, kemudian penjual SBS berjanji untuk membeli Kembali SBS tersebut pada waktu yang akan datang dan pembeli juga berjanji untuk menjual kembali SBS tersebut. Jual beli tersebut harus mengacu pada harga pasar atau harga yang disepakati.

Pada bulan September 2020, Bank Indonesia menerbitkan PBI Nomor 22/9/PBI/2020 untuk mendukung operasi moneter syariah dan juga memperdalam pasar uang antar bank syariah. Dalam PBI ini disebutkan enam instrumen pasar uang yang dapat digunakan oleh bank syariah dalam mengelola likuiditas mereka, yaitu: (i) Sertifikat Investasi Mudharabah

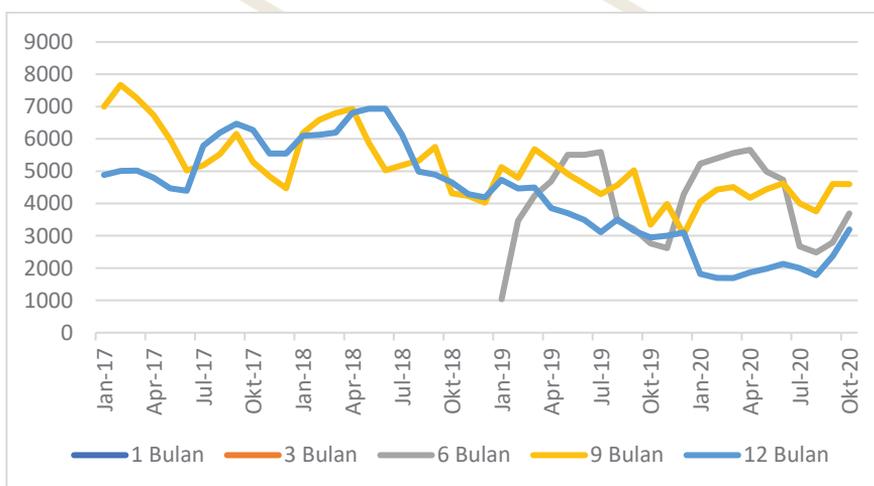
Antarbank, (ii) Sertifikat Perdagangan Komoditi Berdasarkan Prinsip Syariah Antarbank (SiKA), (iii) Sertifikat Pengelolaan Dana Berdasarkan Prinsip Syariah Antarbank (SiPA), (iv) Surat Berharga Syariah (SBS), (v) Sukuk Bank Indonesia (SukBI), dan (vi) Surat Berharga Syariah Negara (SBSN).

SIMA menggunakan akad mudharabah, SiKA menggunakan akad murabahah, dan SiPA menggunakan akad wakalah bi al-istitsmar, dimana ketiga instrumen tersebut diterbitkan oleh Bank Umum Syariah (BUS) atau Unit Usaha Syariah (UUS). Sedangkan SBS diterbitkan oleh Bank Indonesia, Pemerintah, atau korporasi, dan Sukuk Bank Indonesia diterbitkan oleh Bank Indonesia. Kemudian untuk transaksi repo syariah, instrumen yang dapat digunakan adalah Surat Berharga Syariah (SBS).

Kondisi Terkini

Berdasarkan statistik yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, terdapat penurunan posisi SBIS, yang dihitung pada tiap akhir periode. Gambar 3.28 menunjukkan bahwa tidak terdapat transaksi untuk SBIS untuk tenor 1 (satu) dan 3 (tiga) bulan, dan SBIS yang paling banyak digunakan adalah SBIS dengan tenor 9 (sembilan) bulan. Namun demikian terdapat penurunan jumlah transaksi SBIS untuk tenor 9 dan 12 bulan, dimana kemudian terdapat peningkatan untuk tenor 6 bulan. Akan tetapi, pada bulan Juni 2020 terdapat penurunan untuk semua tenor SBIS.

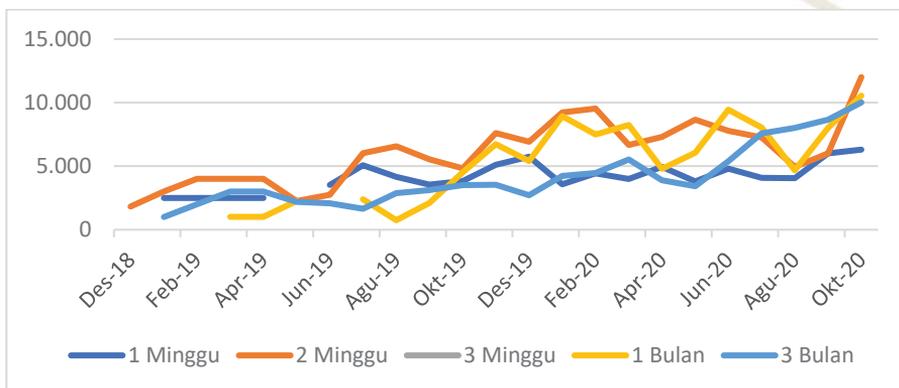
Gambar 3.28 Posisi Sertifikat Bank Indonesia Syariah (dalam miliar rupiah)



Sumber: Bank Indonesia (2020)

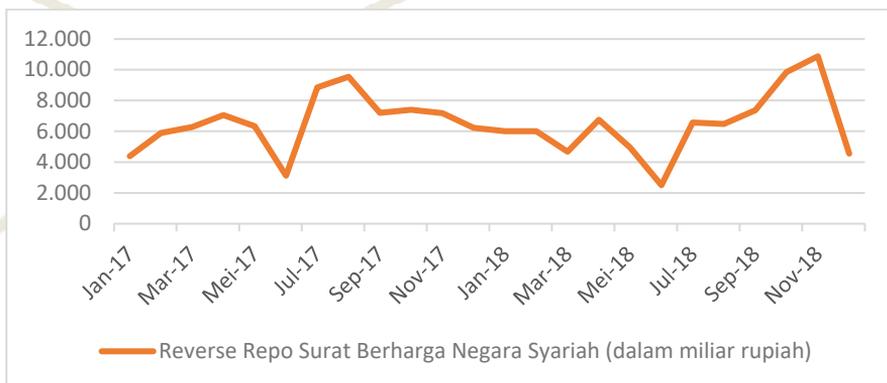
Selain SBIS, Bank Indonesia juga menerbitkan Sukuk Bank Indonesia (SukBI) sebagai salah satu instrumen pasar uang antar bank Syariah. Gambar 3.29 menunjukkan posisi Sukuk Bank Indonesia dari Desember 2018 hingga Oktober 2020. Gambar tersebut menunjukkan bahwa tenor Sukuk Bank Indonesia yang banyak digunakan adalah tenor 2 minggu, diikuti oleh tenor 1 bulan, 1 minggu, dan 3 bulan. Kemudian untuk posisi transaksi reverse repo, Gambar 3.30 menunjukkan bahwa data yang tersedia hanya selama dua tahun (2017-2018). Jika melihat peningkatan posisi SukBI pada bulan Agustus 2020, maka dimungkinkan hal ini terjadi karena estimasi dari perbankan untuk lebih berjaga-jaga dan memilih untuk menempatkan dana yang dimiliki ke dalam pasar uang antar bank syariah. Hal ini dikarenakan kondisi perekonomian saat ini yang tidak menentu.

Gambar 3.29 Posisi Sukuk Bank Indonesia (dalam miliar rupiah)



Sumber: Bank Indonesia (2020)

Gambar 3.30 Posisi Reverse Repo Surat Berharga Negara Syariah (dalam miliar rupiah)



Sumber: Bank Indonesia (2020)

Tantangan dan Peluang

Beberapa tantangan yang ada di pasar uang antar bank syariah adalah masih terbatasnya instrumen yang ada, kurang aktifnya partisipasi dari para pelaku di pasar uang antar bank syariah, dan masih belum banyak dilakukan transaksi repo dan lindung nilai syariah (SNPPK, 2018). Dengan meningkatnya kebutuhan likuiditas yang dialami oleh perbankan syariah, maka pasar uang antar bank syariah mempunyai peran yang cukup penting sehingga diperlukan pengembangan yang lebih besar ke depannya.

Ekspektasi ke Depan

Melihat tren pergerakan instrumen pasar uang antar bank syariah pada yang mengalami peningkatan pada bulan Agustus-September 2020, maka terdapat ekspektasi bahwa peningkatan ini masih akan terjadi ke depan. Namun demikian, jika kondisi ekonomi sudah membaik dan terdapat peningkatan permintaan pembiayaan, maka bank syariah akan berfokus untuk menyalurkan pendanaan kepada nasabah. Dengan demikian, penggunaan instrumen pasar uang antar bank syariah akan lebih banyak dilakukan untuk menjaga likuiditas harian.

Strategi dan Rekomendasi

Untuk perkembangan pasar uang antar bank syariah ke depannya, diperlukan lebih banyak inovasi untuk instrumen yang dapat digunakan oleh bank Syariah. Selain itu, perlu adanya perluasan jumlah pelaku serta lebih aktifnya transaksi pada instrumen dengan tenor jangka pendek sehingga kondisi pasar uang antar bank syariah lebih dinamis.



SEKTOR INDUSTRI KEUANGAN NON-BANK (IKNB) SYARIAH



Asuransi Syariah



*Ruri Eka Fauziah Nasution, M.Sc.
Alghifari Farhan Muzakki*

Pendahuluan

Menurut UU No.2 tahun 1992, asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana penanggung mengikat diri kepada pihak tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk memberikan pergantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga yang mungkin ada diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan. Sedangkan asuransi syariah adalah usaha perasuransian yang dalam penyelenggaraannya berdasarkan prinsip dan ketentuan syariah²¹.

Kebutuhan akan kehadiran jasa asuransi syariah tidak terlepas dari mulai beroperasinya bank-bank syariah di Indonesia. Untuk merespon kebutuhan tersebut, Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan Bank Muamalat Indonesia Tbk menginisiasi pendirian PT Syarikat Takaful Indonesia (Takaful Indonesia) pada tanggal 24 Februari 1994 sebagai wujud komitmen terhadap perkembangan ekonomi syariah di Indonesia. Selanjutnya, pada tanggal 5 Mei 1994, Takaful Indonesia mendirikan PT Asuransi Takaful Keluarga (Takaful Keluarga) bergerak di bidang asuransi jiwa syariah dan PT Asuransi Takaful Umum (Takaful Umum) yang bergerak di bidang asuransi umum syariah.

Pada awal perkembangannya, belum terdapat regulasi khusus terkait asuransi syariah. Kegiatan perasuransian syariah pada saat itu masih mengacu pada Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian, dimana UU ini belum menyebutkan secara spesifik mengenai asuransi syariah. Undang-Undang No. 2 Tahun 1992 ini kemudian

diperbaharui dengan disahkannya Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian, dimana UU ini menyatakan dengan tegas keberadaan asuransi syariah beserta ketentuan-ketentuannya. Selain itu, untuk menjamin kepatuhan terhadap ketentuan syariah, pada tahun 2001 Dewan Syariah Nasional (DSN) telah mengeluarkan fatwa No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah dan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 53/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Tabarru' pada Asuransi Syari'ah, yang menjadi pedoman dalam penyelenggaraan kegiatan asuransi syariah di Indonesia.

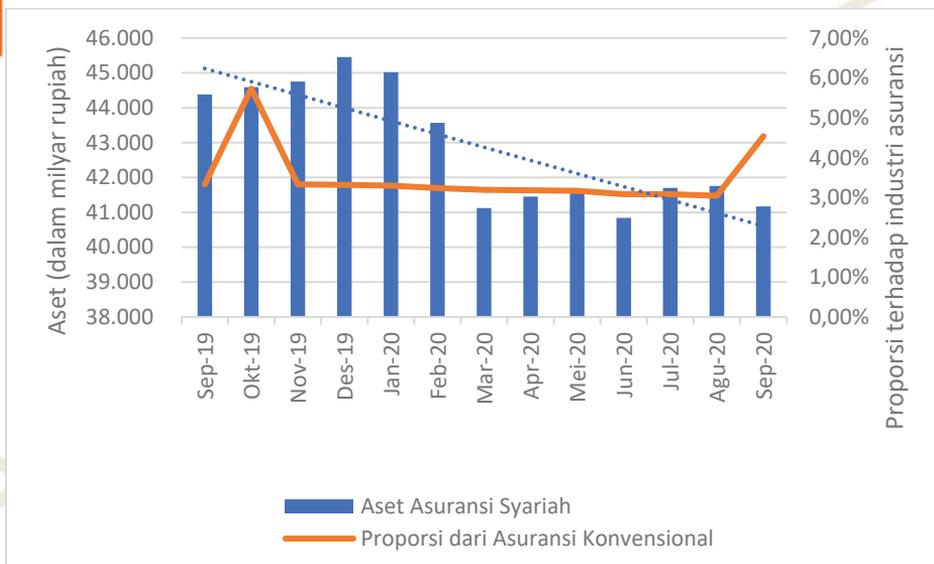
Kondisi Terkini

Berdasarkan data OJK, hingga September 2020 terdapat 63 perusahaan asuransi syariah di Indonesia, yang terdiri dari 30 perusahaan asuransi jiwa syariah, 29 perusahaan asuransi umum syariah, dan 4 perusahaan reasuransi syariah. Dari jumlah tersebut, 13 diantaranya merupakan perusahaan asuransi syariah *full-fledge*, sedangkan sisanya sebanyak 50 merupakan Unit Usaha Syariah (UUS).²²

Dilihat dari perkembangannya dalam lima tahun terakhir, aset asuransi syariah meningkat cukup signifikan, walaupun terdapat perlambatan pada pertumbuhannya. Aset industri syariah telah tumbuh dua kali lipat, yaitu dari Rp 22,4 triliun pada tahun 2014 menjadi Rp 45,4 triliun pada tahun 2019, dimana perlambatan pertumbuhan aset mulai terlihat pada tahun 2017. Persentase total aset asuransi syariah terhadap industri asuransi secara umum masih terbilang kecil, yaitu sekitar 3,6%. Sedangkan berdasarkan data OJK pada November 2019, kontribusi asuransi syariah terhadap PDB berada pada kisaran 0,1%.

Pandemi Covid-19 yang mulai terjadi di Indonesia pada Maret 2020 memberikan dampak yang signifikan terhadap industri asuransi, termasuk asuransi syariah. Secara umum, pertumbuhan nilai aset industri asuransi syariah memperlihatkan tren menurun yang terlihat sejak akhir Q1 2020 hingga Q3 2020 (lihat Gambar 2.31). Nilai aset asuransi syariah turun sebesar -7,24% jika dibandingkan dengan periode sebelumnya. Namun, penurunan nilai aset ini tidak sebesar penurunan nilai aset industri asuransi konvensional yang turun sebesar -32,79% (yoy). Dari Gambar 2.31 juga dapat dilihat bahwa persentase aset asuransi syariah terhadap industri asuransi secara keseluruhan tidak banyak mengalami perubahan, yaitu pada kisaran 3%-4%.

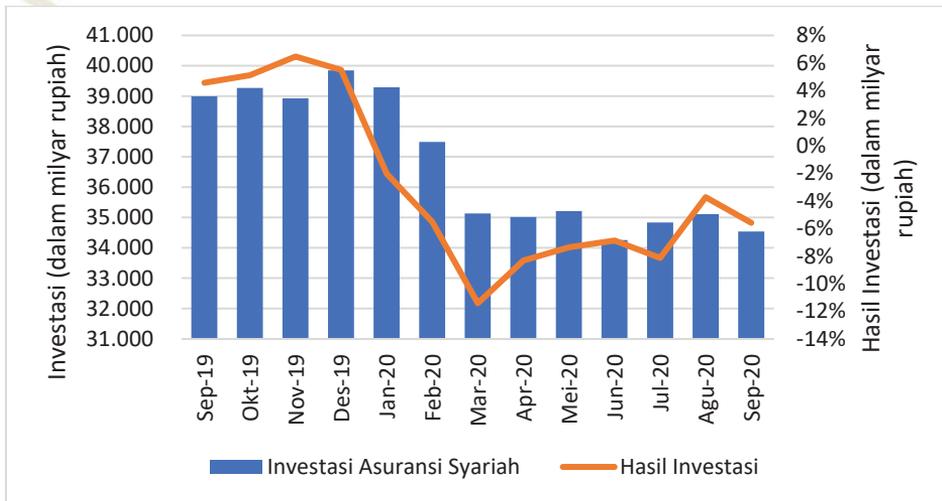
Gambar 3.31 Aset Industri Asuransi Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Penurunan aset industri asuransi syariah disebabkan oleh penurunan nilai investasi akibat dampak menyebarnya Covid-19 di Indonesia. Seperti yang diperlihatkan pada Gambar 3.32 nilai investasi asuransi syariah sempat terkoreksi cukup tajam pada akhir Q1 2020 menyusul melemahnya pasar saham dan obligasi pada saat diumumkannya kasus Covid-19 pertama di Indonesia. Pada Gambar 3.32 terlihat juga bahwa hingga Q3 2020 industri asuransi syariah masih membukukan kerugian investasi. Namun, kondisi ini perlahan membaik dengan berkurangnya nilai kerugian yang dialami.

Gambar 3.32 Investasi dan Hasil Investasi Industri Asuransi Syariah

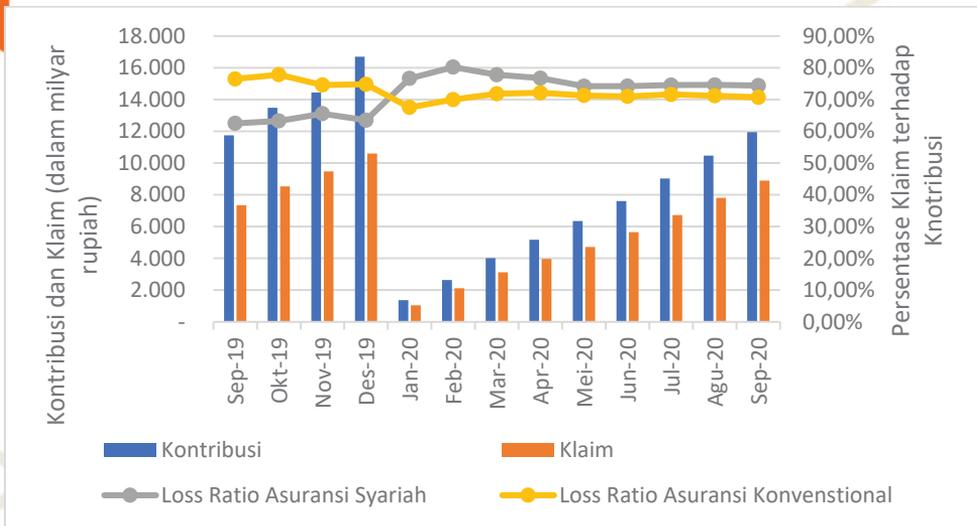


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Dalam hal kontribusi bruto, industri asuransi syariah masih mencatatkan pertumbuhan kontribusi bruto yang positif (lihat Gambar 3.33). Namun, jika dibandingkan dengan periode sebelumnya, hingga awal Q3 2020, industri mengalami sedikit penurunan sebesar 1,79%. Hal ini disebabkan oleh menurunnya permintaan terhadap produk asuransi syariah. Penyebaran Covid-19 menyebabkan penurunan daya beli masyarakat. BPS mencatat bahwa menurut pengeluaran secara tahunan (yoy), semua komponen mengalami kontraksi, dengan konsumsi rumah tangga mencatatkan penurunan paling besar, yaitu -5,51%. Melemahnya daya beli masyarakat berimbas pada permintaan terhadap produk asuransi. Selain itu, melemahnya daya beli masyarakat juga menyebabkan penundaan pembayaran kontribusi dana *tabarru*.

Pertumbuhan kontribusi bruto ini juga diikuti oleh pertumbuhan klaim bruto. Jika dibandingkan dengan periode sebelumnya, klaim bruto naik cukup signifikan, yaitu sebesar 21%. Meskipun sempat meningkat di awal tahun 2020, *loss ratio* (persentase klaim terhadap total kontribusi) industri asuransi syariah menunjukkan tren penurunan, sebagai akibat dari peningkatan yang cukup signifikan dari sisi kontribusi selama Agustus-September 2020²³.

Gambar 3.33 Kontribusi Bruto, Klaim Bruto, dan Loss Ratio Industri Asuransi Syariah

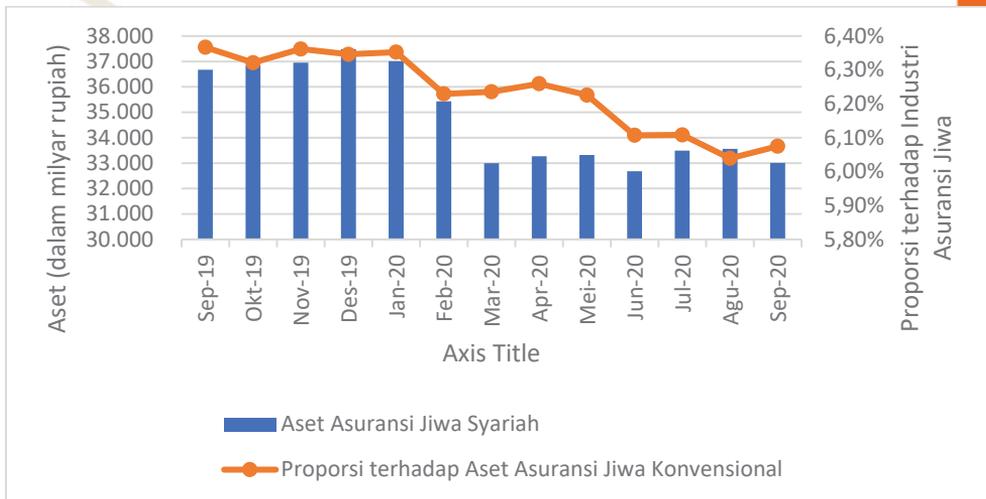


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Asuransi Jiwa Syariah

Asuransi jiwa syariah menempati hampir 80% dari total aset industri asuransi syariah. Industri asuransi jiwa syariah merupakan industri yang paling terdampak oleh Covid-19. Dari Gambar 3.34 dapat dilihat bahwa total aset asuransi jiwa syariah mengalami penurunan. Begitu juga dengan proporsi asuransi syariah terhadap total aset industri asuransi secara umum. Penurunan aset ini disebabkan oleh penurunan nilai investasi asuransi jiwa syariah, yang sudah terjadi sejak akhir Desember 2019 (lihat Gambar 3.35). Penurunan investasi pada periode ini diperkirakan merupakan dampak dari merebaknya kasus korupsi pada dua asuransi BUMN yang menyebabkan menurunnya kepercayaan publik terhadap perusahaan asuransi jiwa secara umum.

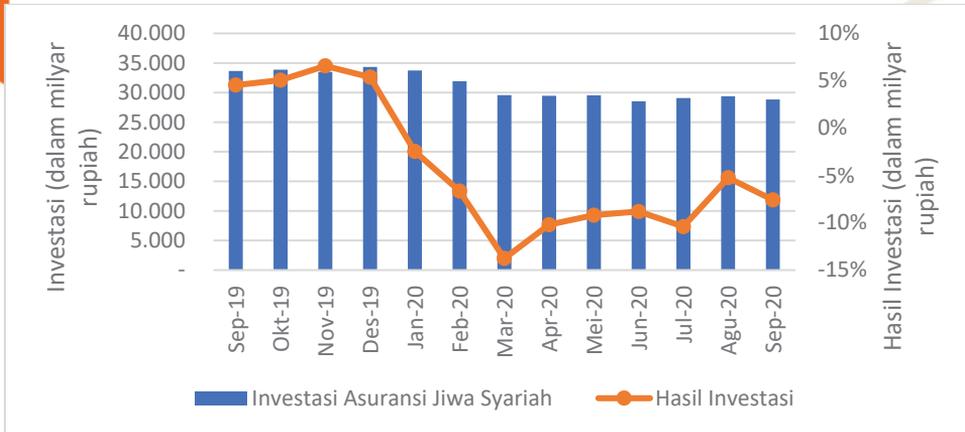
Gambar 3.34 Aset Asuransi Jiwa Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi Jiwa



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Selanjutnya, dampak Covid-19 terhadap industri asuransi syariah baru mulai terlihat pada Februari 2020 yang ditandai dengan makin tajamnya penurunan nilai investasi, dimana penurunan yang paling signifikan terjadi pada Maret 2020. Ada dua faktor yang menjadi penyebab. Pertama, penurunan investasi disebabkan oleh turunnya harga saham dan obligasi pada pasar keuangan akibat dari menyebarnya Covid-19. Dari hasil investasi, asuransi jiwa syariah mencatatkan kerugian investasi di sepanjang Q1 2020-Q3 2020. Hal ini disebabkan oleh portofolio investasi yang terdiri dari aset yang relatif lebih berisiko. Kedua, penurunan nilai investasi juga diakibatkan oleh penarikan investasi oleh peserta asuransi jiwa syariah, baik peserta perorangan maupun perusahaan. Covid-19 menyebabkan kebutuhan likuiditas meningkat, sehingga banyak peserta yang menarik dana investasinya pada asuransi jiwa syariah.

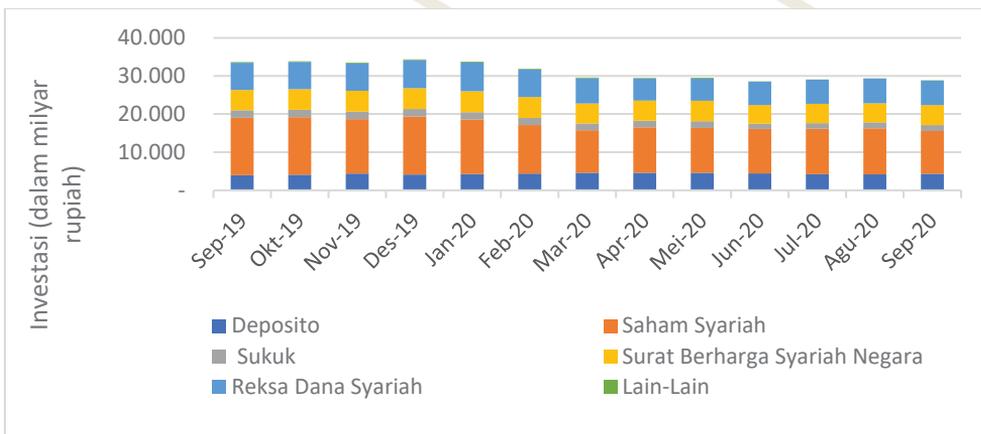
Gambar 3.35 Investasi dan Hasil Investasi Asuransi Jiwa Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Seperti yang diperlihatkan oleh Gambar 3.36, sebagian besar (87%) dana investasi asuransi jiwa syariah ditempatkan pada pasar modal yang terdiri dari saham, reksadana syariah, SBSN, dan sukuk. Dengan kata lain, investasi asuransi jiwa syariah memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi. Sehingga, guncangan pada pasar modal berdampak pada menurunnya nilai investasi asuransi jiwa syariah. Penurunan investasi ini mulai membaik seiring dengan pemulihan ekonomi dan semakin intensifnya mitigasi terhadap Covid-19.

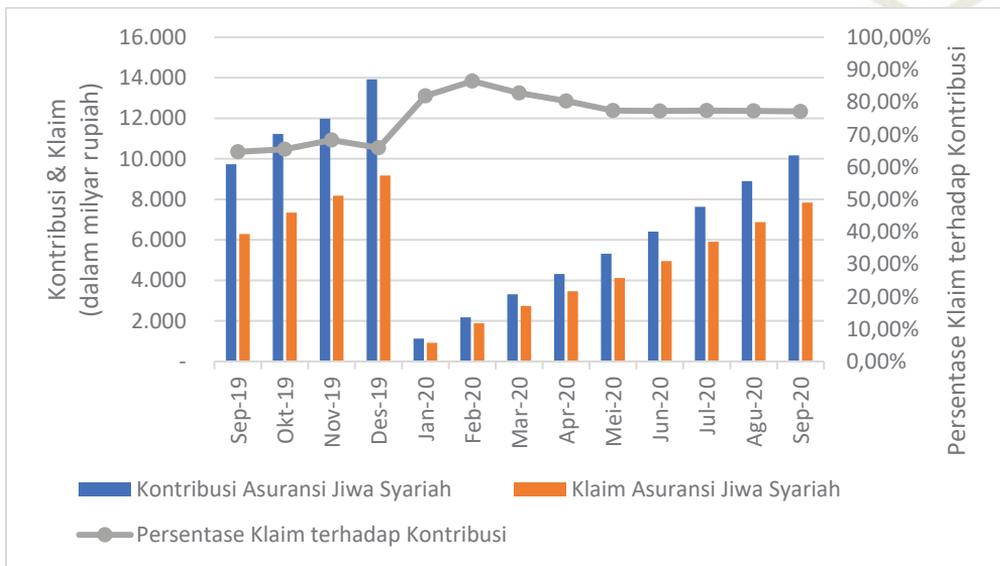
Gambar 3.36 Penempatan Dana Investasi Industri Asuransi Jiwa Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Dari sisi kontribusi bruto, industri asuransi jiwa syariah masih mencatatkan pertumbuhan kontribusi bruto yang positif seperti yang diperlihatkan pada Gambar 3.37, yang diikuti oleh pertumbuhan klaim bruto. Klaim bruto meningkat signifikan, yaitu sebesar 24,69% (yoy), sebagai akibat dari meningkatnya risiko kesehatan. *Loss ratio* (persentase klaim terhadap total kontribusi) industri asuransi jiwa syariah memperlihatkan tren yang stabil, terutama sepanjang Q3 2020, yang berada pada kisaran 77%. Rasio ini sedikit lebih tinggi dari rata-rata *loss ratio* industri asuransi syariah dan asuransi secara umum yang berada pada kisaran 72% pada periode yang sama.

Gambar 3.37 Kontribusi Bruto, Klaim Bruto dan Loss Ratio Industri Asuransi Jiwa Syariah



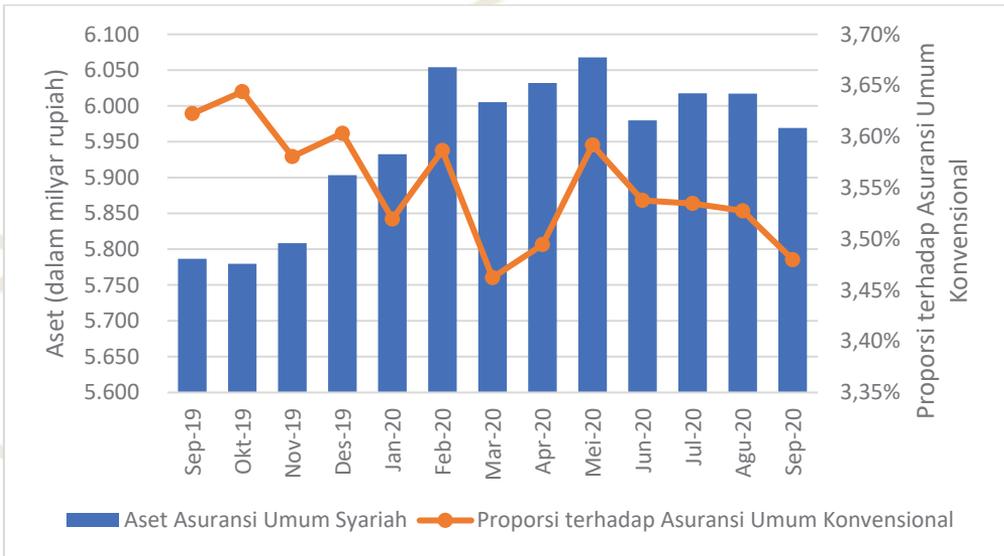
Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Asuransi Umum Syariah

Jika dibandingkan dengan asuransi jiwa syariah, asuransi umum syariah memiliki proporsi yang belum begitu besar. Proporsi aset asuransi umum syariah terhadap total aset asuransi syariah berada pada kisaran 3%-4%. Demikian pula proporsi terhadap industri asuransi umum konvensional, persentase aset asuransi umum syariah masih terbilang kecil dan memperlihatkan persentase yang semakin menurun. Meskipun demikian,

pertumbuhan aset asuransi umum syariah cukup menarik untuk diperhatikan. Di awal penyebaran Covid-19 di Indonesia, industri asuransi umum syariah justru mencatatkan pertumbuhan aset dari periode Maret-Mei 2020, yang diikuti dengan penurunan aset pada Juni 2020 (lihat Gambar 3.38).

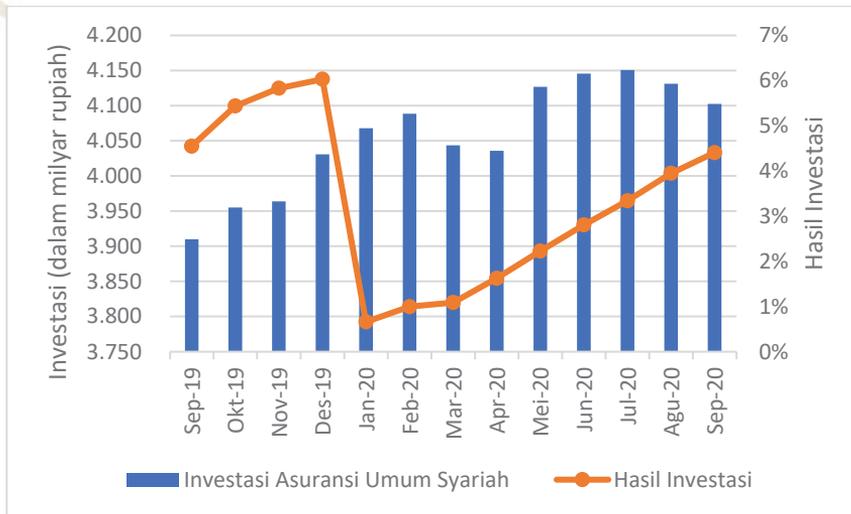
Gambar 3.38 Aset Asuransi Umum Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi Umum



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

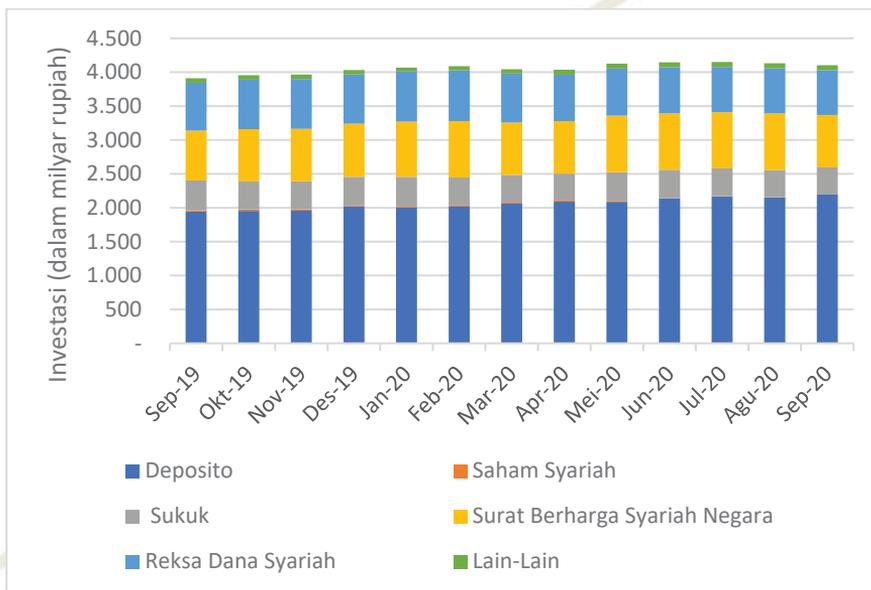
Pergerakan nilai investasi asuransi umum syariah cukup fluktuatif, dimana pertumbuhan tertinggi terjadi pada periode Mei-Juli 2020 kemudian memperlihatkan trend penurunan hingga akhir Q3 2020. Meskipun demikian, hasil investasi asuransi umum syariah memperlihatkan tren peningkatan disepanjang Q1 2020 hingga Q3 2020 (lihat Gambar 3.39). Hal ini disebabkan oleh penempatan investasi pada aset dengan risiko rendah. Sebagian besar alokasi investasi asuransi umum syariah ditempatkan pada deposito dan SBSN yang memiliki risiko yang relatif lebih rendah jika dibandingkan dengan saham atau reksadana syariah (lihat Gambar 3.40).

Gambar 3.39 Investasi dan Hasil Investasi Asuransi Jiwa Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Gambar 3.40 Penempatan Dana Investasi Industri Asuransi Umum Syariah

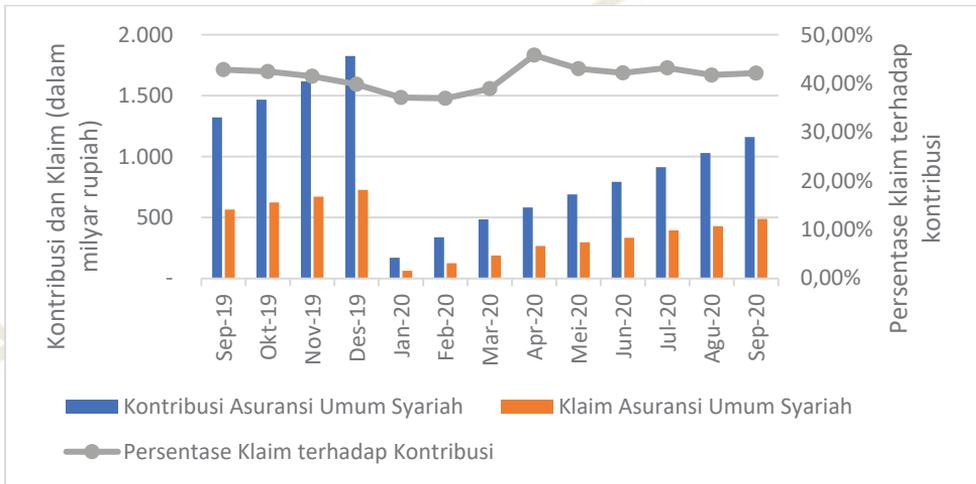


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Pertumbuhan kontribusi asuransi umum syariah menunjukkan tren peningkatan, dimana peningkatan yang signifikan mulai terlihat pada awal Q3 2020. Seperti yang diperlihatkan pada Gambar 3.41, pertumbuhan

kontribusi bruto ini lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan klaim sehingga menyebabkan *loss ratio* rendah. *Loss ratio* yang rendah ini merupakan indikasi proses *underwriting* dilakukan dengan lebih selektif.

Gambar 3.41 Kontribusi Bruto, Klaim Bruto dan Loss Ratio Industri Asuransi Umum Syariah

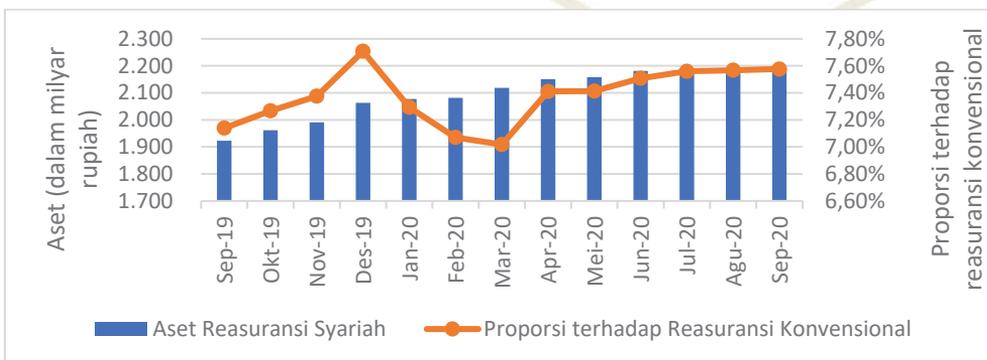


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Reasuransi Syariah

Reasuransi syariah menempati porsi sebesar 7,58% dari total aset industri asuransi syariah. Pertumbuhan aset reasuransi syariah memperlihatkan tren meningkat, begitu pula dengan proporsi total aset reasuransi syariah terhadap industri reasuransi secara umum (lihat Gambar 3.42).

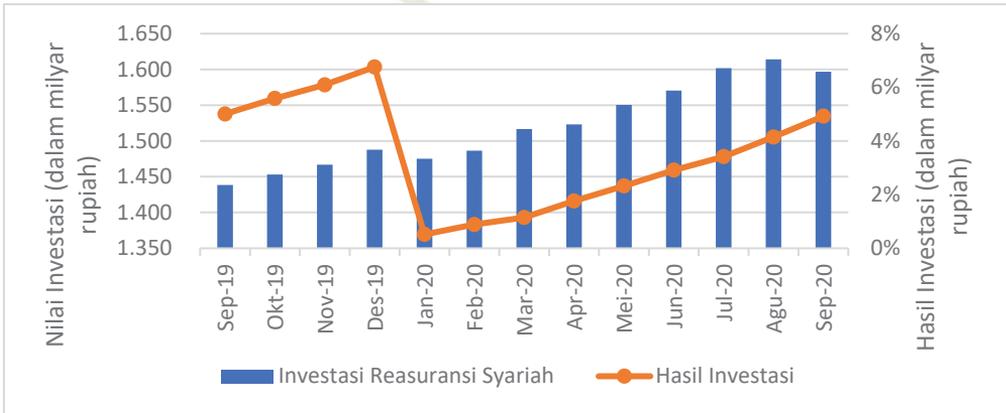
Gambar 3.42 Aset Asuransi Umum Syariah dan Proporsi terhadap Industri Asuransi Umum



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Selanjutnya, nilai investasi reasuransi syariah juga memperlihatkan tren peningkatan di sepanjang tahun 2020 dengan peningkatan tertinggi terjadi pada Agustus 2020. Sama halnya dengan asuransi umum syariah, industri reasuransi syariah juga mencatatkan laba investasi meskipun di tengah kondisi pandemi (lihat Gambar 3.43).

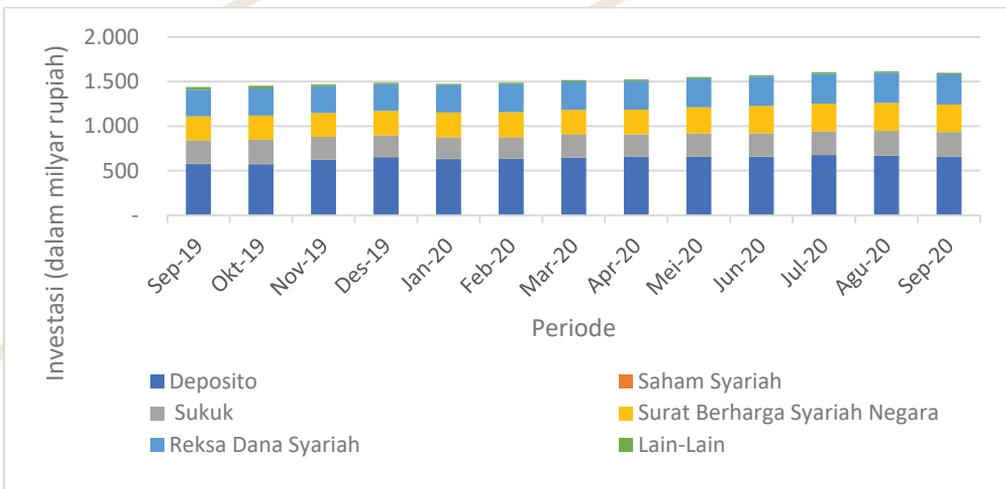
Gambar 3.43 Investasi dan Hasil Investasi Reasuransi Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Gambar 3.44 memperlihatkan alokasi dana investasi reasuransi syariah. Sebagian besar dana investasi reasuransi syariah dialokasikan pada aset berisiko rendah seperti deposito, sukuk dan SBSN.

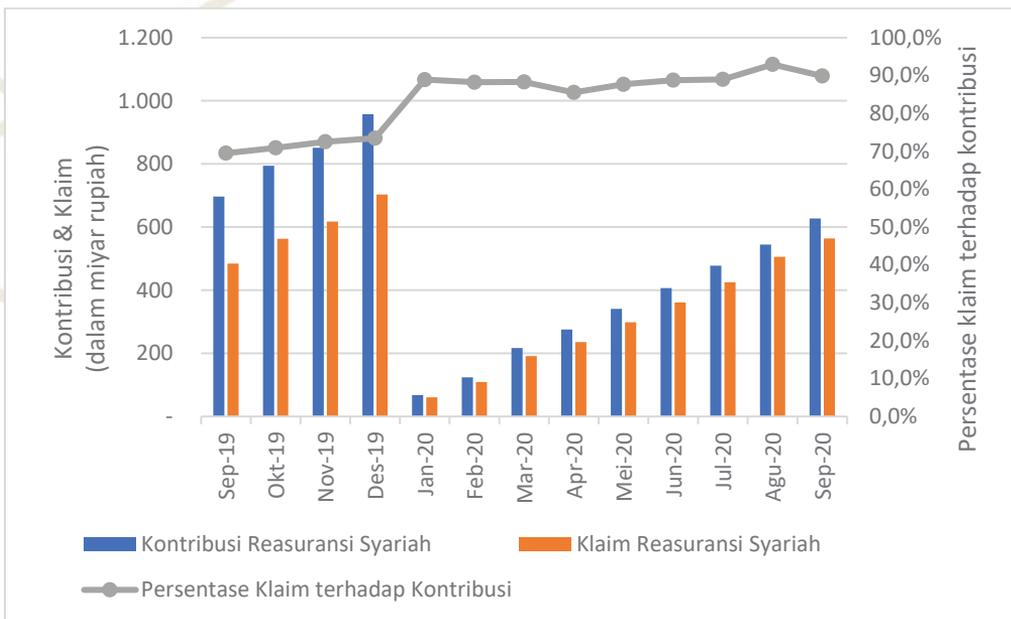
Gambar 3.44 Penempatan Dana Investasi Industri Asuransi Umum Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Loss ratio pada industri reasuransi syariah menarik untuk diperhatikan. Seperti yang diperlihatkan pada Gambar 3.45, industri reasuransi syariah memperlihatkan tren peningkatan kontribusi bruto. Namun, pertumbuhan kontribusi bruto ini tidak sebesar peningkatan jumlah klaim. Hal ini menyebabkan tingginya *loss ratio* pada industri reasuransi tersebut, yaitu pada kisaran 83%, yang mengindikasikan bahwa sebagian perusahaan asuransi syariah membagi risiko yang dihadapinya dengan perusahaan reasuransi syariah. Selain itu, *loss ratio* yang tinggi ini juga mengindikasikan peningkatan *underwriting risk* bagi industri reasuransi syariah.

Gambar 3.45 Kontribusi Bruto, Klaim Bruto dan Loss Ratio Industri Reasuransi Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Tantangan dan Peluang

Penyebaran Covid-19 memberikan dampak terhadap berbagai industri, tidak terkecuali industri asuransi syariah. Secara umum, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi oleh industri asuransi syariah selama masa pandemi berlangsung, yaitu:

1. **Meningkatnya potensi kerugian (*potential losses*) yang harus dicover**

Di masa pandemi Covid-19, terjadi peningkatan faktor risiko secara umum. Tidak hanya risiko kesehatan, namun risiko lain seperti risiko finansial. Selama masa pandemi, industri asuransi secara umum mengalami peningkatan klaim, terutama untuk asuransi kesehatan. Selain itu, sulitnya keadaan ekonomi meningkatkan risiko finansial bagi peserta asuransi. Hal ini menyebabkan meningkatnya pengajuan *surrender* (penutupan polis) atau *partial withdrawal* oleh peserta asuransi.

2. Meningkatnya risiko investasi

Penyebaran Covid-19 tidak hanya mengancam kesehatan masyarakat, namun juga mempengaruhi perekonomian secara global. Terbatasnya mobilitas masyarakat dan aktivitas bisnis menyebabkan perlambatan ekonomi. Dalam hal ini, peningkatan risiko investasi muncul sebagai akibat ketidakpastian yang tinggi pada pasar keuangan sebagai akibat dari pelemahan ekonomi secara global. Hal ini menyebabkan pergerakan harga saham dan aset keuangan lainnya di pasar modal mengalami fluktuasi yang tinggi dan sulit diprediksi.

3. Penurunan daya beli masyarakat

Penyebaran Covid-19 menyebabkan penurunan daya beli masyarakat. Hal ini berimbas pada permintaan terhadap produk asuransi. Melemahnya daya beli masyarakat juga menyebabkan penundaan pembayaran kontribusi dana *tabarru* dan penarikan dana investasi, baik oleh peserta perorangan maupun perusahaan. Terlebih lagi, asuransi secara umum masih dianggap sebagai kebutuhan tersier, sehingga ketika terjadi penurunan daya beli, maka masyarakat akan lebih memprioritaskan kebutuhan dasar.

4. Terkendalanya proses pemasaran produk asuransi syariah

Persebaran Covid-19 menyebabkan terhambatnya proses pemasaran polis asuransi syariah. Seperti yang diketahui bahwa penjualan asuransi syariah masih mengandalkan pemasaran melalui agen. Diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) telah menghambat proses penjualan polis asuransi syariah yang umumnya dilakukan dengan tatap muka dengan calon nasabah.

Meskipun dihadapkan dengan sejumlah tantangan, terdapat pula peluang yang dapat dimanfaatkan oleh industri asuransi syariah, diantaranya adalah:

1. Peningkatan *risk awareness* di masa pandemi

Penyebaran Covid-19 telah meningkatkan risiko kesehatan dan kewaspadaan masyarakat terhadap faktor kesehatan. Hal ini menyebabkan permintaan terhadap produk yang menawarkan proteksi kesehatan meningkat. Dalam hal ini, asuransi syariah dapat menawarkan produk-produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat saat ini. Misalnya, beberapa perusahaan asuransi syariah telah mulai menawarkan produk asuransi jiwa syariah yang mengcover risiko-risiko terkait Covid-19.

2. Perkembangan teknologi digital

Perkembangan teknologi digital dapat memberikan peluang bagi pertumbuhan asuransi syariah. Pemanfaatan teknologi dapat membantu industri asuransi syariah untuk menjangkau pasar melalui *digital marketing*. Survei yang dilakukan oleh We Are Social memperlihatkan bahwa pada tahun 2020 terdapat 175,5 juta (64% dari total penduduk Indonesia) pengguna internet di Indonesia. Jumlah ini naik 17% atau sebesar 25 juta dibandingkan tahun sebelumnya. Persentase pengguna internet berada pada kelompok usia 16 – 64 tahun. Jumlah masyarakat Indonesia yang memiliki ponsel yang adalah sebanyak 338,2 juta sedangkan yang aktif pada sosial media sebanyak 160 juta jiwa (We Are Social, 2020).

3. Perkembangan industri halal di Indonesia

Perkembangan industri halal di Indonesia yang cukup menggembirakan memberikan peluang yang besar bagi pertumbuhan asuransi syariah. Penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam merupakan potensi yang besar bagi perkembangan industri halal. Dalam hal ini, industri asuransi syariah dapat memanfaatkan potensi perkembangan industri halal, baik dari sisi produksi maupun sisi distribusi. Dari sisi produksi misalnya, asuransi syariah dapat menawarkan asuransi kecelakaan kerja kepada pekerja industri halal dengan menyasar para pelaku industri halal atau dengan menawarkan produk asuransi umum syariah yang melindungi pelaku industri halal dari risiko kehilangan/kerusakan properti bisnis yang dapat mempengaruhi operasional bisnis halal tersebut. Selain itu, dari sisi distribusi, asuransi syariah juga dapat mengembangkan produk asuransi pengiriman produk-produk halal. Peluang ini tercipta sejalan dengan tren

peningkatan aktivitas transaksi pembelanjaan online selama masa pandemi.

4. Peresmian UU Protokol ke-7 ASEAN *Framework Agreement on Services* (AFAS)

Pada tanggal 7 Oktober 2020, pemerintah telah menyetujui Rancangan Undang-Undang (RUU) *Protocol to Implement the 7th Package of Commitments on Financial Services Under ASEAN Framework Agreement on Services* (Protokol ke-7 Jasa Keuangan AFAS). AFAS dibentuk pada tahun 1995 sebagai salah satu upaya negara-negara ASEAN untuk mewujudkan Masyarakat Ekonomi ASEAN. AFAS menjadi dasar dari proses menuju integrasi sektor jasa di ASEAN, termasuk jasa keuangan.

Protokol ke-7 AFAS ini merupakan peluang bagi industri asuransi syariah, terutama asuransi umum syariah. Melalui kesepakatan ini, pemerintah mengundang pelaku asuransi umum syariah di ASEAN untuk dapat membentuk kemitraan dengan pelaku industri asuransi umum syariah domestic sehingga diharapkan dapat meningkatkan akumulasi modal, mempercepat proses alih teknologi, serta mendorong pengembangan produk asuransi syariah yang lebih beragam dengan tetap mempertimbangkan kompetisi yang sehat²⁴.

Ekspektasi ke Depan

Tahun 2021 akan menjadi tahun yang penuh dengan tantangan bagi industri asuransi syariah. Masa pandemi yang masih belum berakhir disertai dengan belum pulihnya perekonomian akan menjadi tantangan utama yang dihadapi hampir oleh semua industri. Dalam hal ini, industri asuransi syariah diprediksi masih tetap tumbuh, namun dengan tingkat pertumbuhan yang rendah-menengah. Beberapa faktor yang menjadi dasar dari prediksi tersebut diantaranya adalah:

- **Pertama**, seiring dengan meningkatnya *risk awareness* masyarakat terhadap faktor kesehatan, permintaan terhadap produk asuransi kesehatan akan meningkat. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah kontribusi industri asuransi syariah.
- **Kedua**, peningkatan *potential losses* akan menyebabkan penyesuaian pada harga kontribusi yang ditetapkan oleh asuransi syariah bagi para pesertanya. Apabila disertai dengan proses *underwriting* yang selektif,

maka penyesuaian harga kontribusi ini dapat meningkatkan dana peserta yang dikelola oleh asuransi syariah.

- **Ketiga**, para pelaku asuransi syariah, khususnya asuransi jiwa syariah, diprediksi akan menyesuaikan kebijakan investasi sesuai dengan kondisi pasar keuangan menyusul kerugian investasi yang dialami selama 2020. Selain itu, pemulihan kondisi perekonomian Indonesia dan global diperkirakan dapat meningkatkan kepercayaan investor dan mengurangi fluktuasi di pasar keuangan, khususnya pasar modal. Dengan penyesuaian strategi investasi dan pemulihan ekonomi ini, kinerja portofolio investasi industri asuransi syariah di tahun 2021 akan mulai membaik jika dibandingkan dengan tahun 2020.
- **Keempat**, selain pertumbuhan dari sisi kontribusi dan investasi, pertumbuhan aset asuransi syariah juga akan didukung dengan masuknya pemain baru dalam industri ini. Hal ini menyusul rencana konversi PT. Zurich Insurance Indonesia (ZII) menjadi asuransi umum syariah. PT. Zurich Insurance Indonesia (ZII) merupakan anak perusahaan dari Zurich Insurance Group yang memiliki aset sebesar Rp831,8 miliar. Setelah dikonversi, ZII akan berganti nama menjadi PT Zurich General Takaful Indonesia (ZGTI) yang akan mulai beroperasi pada tahun 2021.

Strategi dan Rekomendasi

Berdasarkan tantangan dan peluang yang ada, terdapat beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk dapat mengejar pertumbuhan di tahun 2021. Beberapa strategi tersebut adalah:

1. Menjalankan proses *underwriting* yang selektif (*prudent underwriting*)

Underwriting merupakan salah satu proses penting dalam bisnis asuransi, dimana dalam proses ini, *insurer* akan melakukan penilaian risiko calon peserta. Di tengah terbatasnya mobilitas pada saat pandemi, proses *underwriting* ini harus tetap dijalankan dengan selektif dan hati-hati guna meminimalisir terjadinya potensi *moral hazard*. Untuk proses *underwriting* ini, selain dibutuhkan dukungan teknologi yang memadai, namun perlu diseimbangkan dengan kontak fisik, terutama bagi risiko yang bersifat kompleks. Selain itu, sejalan dengan peningkatan risiko selama masa pandemi, polis asuransi syariah juga

perlu dirinci dengan jelas dan spesifik mengenai risiko-risiko yang ditanggung dalam kontrak tersebut.

2. Meminimalisir risiko investasi

Tingkat ketidakpastian pada tahun 2021 diperkirakan masih akan tinggi. Berbagai kondisi seperti penanggulangan Covid-19 dan pemulihan ekonomi global akan menjadi faktor penting yang mempengaruhi situasi pasar keuangan. Dalam hal ini, industri asuransi syariah perlu mengelola risiko investasi dengan sedemikian rupa guna meminimalisir kerugian investasi. Penempatan dana investasi perlu memperhatikan aspek solvabilitas, keamanan serta likuiditas dari masing-masing instrumen. Pengalihan investasi pada instrumen berisiko rendah seperti SBSN, sukuk atau deposito dapat mengurangi potensi kerugian investasi yang disebabkan volatilitas pasar.

3. Inovasi produk agar sesuai dengan kebutuhan masyarakat

Seperti yang dijelaskan sebelumnya, meningkatnya *risk awareness* masyarakat terutama terhadap faktor kesehatan meningkatkan permintaan terhadap produk asuransi kesehatan. Dalam hal ini perusahaan asuransi syariah dapat menawarkan produk asuransi kesehatan syariah yang khusus memberikan perlindungan terhadap peserta yang terinfeksi Covid-19. Selain itu, bagi asuransi umum syariah, inovasi juga dapat dilakukan dengan meningkatkan penawaran produk asuransi properti. Dengan pemberlakuan WFH, banyak properti bisnis seperti gedung perkantoran yang kosong dan tidak digunakan. Hal ini menyebabkan terjadinya peningkatan risiko kerusakan/kebakaran atas properti tersebut. Dalam hal ini asuransi umum syariah dapat melakukan inovasi produk untuk melindungi properti dan aset bisnis lainnya yang tidak terutilisasi akibat pemberlakuan WFH selama pandemi.

4. Digitalisasi proses bisnis

Transformasi digital merupakan salah satu kunci penting dalam menjawab tantangan yang dihadapi oleh industri di masa pandemi. Perusahaan asuransi yang didukung oleh *advanced technology* akan memiliki daya saing yang tinggi dan lebih mampu merespon kebutuhan masyarakat. Transformasi digital perlu dilakukan untuk mengintegrasikan seluruh proses bisnis, dimulai dari proses pemasaran, *underwriting*, pembukaan polis, pembayaran dana



kontribusi, hingga pembayaran klaim. Hal ini ditujukan untuk memberikan layanan *end to end process* kepada nasabah guna memberikan kemudahan akses, kecepatan pelayanan dan meningkatkan kenyamanan nasabah.

5. Melakukan sinergi dengan pelaku industri syariah lainnya

Kerjasama dan sinergi dengan pelaku industri syariah lainnya merupakan salah satu faktor penting untuk dapat bertahan dan tumbuh di masa pandemi ini. Seperti yang telah dibahas sebelumnya, industri asuransi syariah dapat melakukan sinergi dengan industri halal yang saat ini berkembang pesat. Selain itu, industri asuransi syariah juga dapat meningkatkan sinergi dengan bank-bank syariah maupun lembaga keuangan syariah lainnya.

Dana Pensiun Syariah



Ruri Eka Fauziah Nasution, M.Sc.

Pendahuluan

Sejarah dana pensiun syariah di Indonesia dimulai sejak tahun 1997, ketika PT Bank Muamalat Indonesia mendirikan DPLK Syariah Muamalat yang didirikan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan No.KEP-485/KM.17/1997. Saat itu, DPLK Syariah Muamalat masih merupakan satu entitas dengan Bank Muamalat Indonesia, dimana kegiatan operasinya masih mengikuti Bank Muamalat Indonesia. Pada saat berdirinya DPLK Syariah Muamalat, belum terdapat peraturan atau fatwa yang khusus mengatur mengenai pelaksanaan dana pensiun syariah. Ketentuan mengenai tatacara penyelenggaraan dana pensiun syariah baru dikeluarkan pada tahun 2013 melalui Fatwa DSN MUI No.88/DSN-MUI/XI/2013 tentang Pedoman Umum Penyelenggaraan Program Pensiun berdasarkan Prinsip Syariah. Secara garis besar, fatwa ini mengatur akad-akad yang digunakan oleh pihak yang terkait dalam penyelenggaraan dana pensiun syariah. Selanjutnya, pada tahun 2015 DSN MUI kembali mengeluarkan Fatwa No.99/DSN-MUI/XII/2015 terkait Anuitas Syariah (al-Ratib al-Taqa'udi al-Islami) yang merinci mengenai produk anuitas syariah pada pada program pensiun.

Meskipun telah didukung oleh fatwa yang memberikan acuan dalam pemenuhan aspek syariah, perkembangan dana pensiun syariah masih belum terlihat hingga diterbitkannya POJK No.33/POJK-05/2016 tentang Penyelenggaraan Program Pensiun Berdasarkan Prinsip Syariah. Dalam peraturan tersebut dijelaskan bahwa penyelenggaraan dana pensiun syariah dapat dilakukan melalui empat mekanisme, yaitu (i) melalui pendirian dana pensiun syariah oleh pendiri dengan mengajukan permohonan pengesahan kepada OJK, (ii) konversi dana pensiun konvensional menjadi dana pensiun syariah, (iii) pembentukan unit syariah di DPPK, dan (iv) penjualan paket

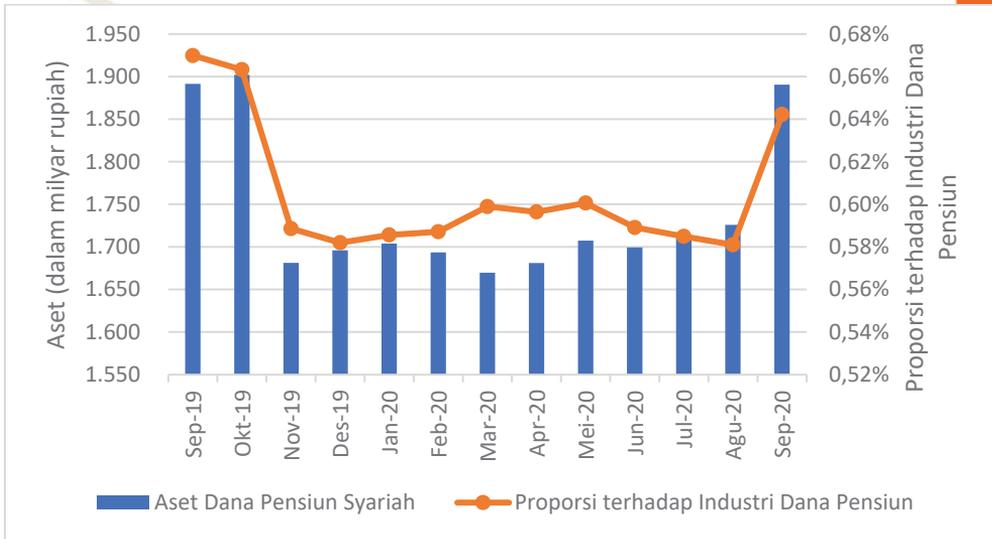
investasi syariah di DPLK. Pasca diterbitkannya peraturan ini, pertumbuhan dana pensiun syariah mulai terlihat. Pada tanggal 23 November 2017, DPLK Syariah Muamalat bertransformasi menjadi penyelenggara program pensiun berdasarkan prinsip syariah sekaligus menjadi DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) Syariah pertama di Indonesia. Jika sebelumnya DPLK Syariah Muamalat diperlakukan seperti dana pensiun konvensional, maka pasca terbitnya POJK No.33/POJK-05/201 ini DPLK Syariah Muamalat diperlakukan sebagai dana pensiun syariah yang harus mematuhi ketentuan-ketentuan syariah. Pada perkembangan selanjutnya, industri dana pensiun syariah diramaikan oleh kehadiran DPPK (Dana Pensiun Pemberi Kerja) Syariah yang dibentuk oleh lembaga atau organisasi yang berbasis Islam.

Kondisi Terkini

Berdasarkan data OJK, hingga September 2020 terdapat 8 (delapan) dana pensiun syariah, dengan rincian 4 (empat) dana pensiun syariah yang bersifat full-pledge dan 4 (empat) DPLK yang menawarkan produk paket investasi syariah. Dalam kurun empat tahun sejak kemunculannya, pertumbuhan aset dana pensiun syariah cukup signifikan. Data OJK mencatatkan pertumbuhan total aset industri dana pensiun syariah dari Rp1,296 triliun pada tahun 2017 menjadi Rp6,712 pada September 2020. Pertumbuhan signifikan terlihat pada tahun 2020 menyusul konversi dua DPPK menjadi DPPK Syariah. Adapun jumlah peserta dana pensiun syariah per September 2020 mencapai 276.813 peserta atau sekitar 6% dari total peserta dana pensiun.

Gambar 3.46 memperlihatkan pertumbuhan aset dana pensiun syariah dan proporsi terhadap industri dana pensiun secara keseluruhan dari periode Q4 2019 hingga Q3 2020. Dari grafik tersebut dapat dilihat bahwa pertumbuhan aset dana pensiun syariah mengalami tren penurunan. Penurunan paling signifikan terjadi pada Maret 2020, yang disebabkan oleh penurunan nilai investasi, baik pada DPPK maupun DPLK. Penurunan investasi paling signifikan dialami oleh DPLK selama Maret 2020-Juni 2020. Selanjutnya, aset dana pensiun syariah mengalami peningkatan yang signifikan pada September 2020 yang disebabkan oleh peningkatan nilai investasi. Persentase aset dana pensiun syariah terhadap industri dana pensiun nasional masih relatif kecil, yaitu sekitar 0,6%.

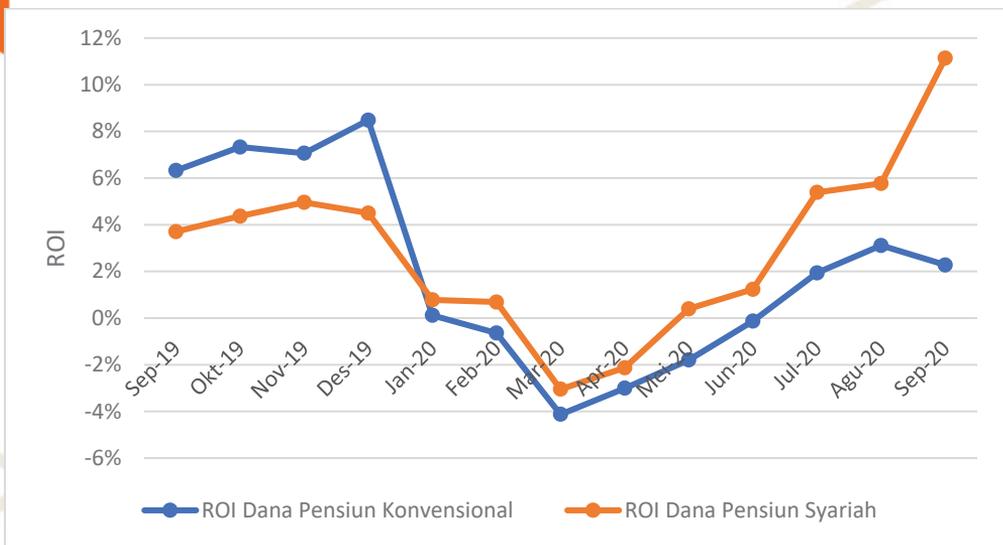
Gambar 3.46 Aset Dana Pensiun Syariah dan Proporsi terhadap Industri Dana Pensiun



Sumber: Otoritas Jsa Keuangan (2020)

Seperti halnya industri keuangan lainnya, industri dana pensiun syariah juga ikut terimbas pasca penemuan kasus Covid-19 pertama di Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari tingkat pengembalian investasi atau Return on Investment (ROI) industri yang mulai menurun di sepanjang Q1 2020. Hal serupa juga dialami oleh dana pensiun konvensional, yang mengalami penurunan ROI lebih tajam. Hal ini mengindikasikan penurunan kinerja investasi industri dana pensiun secara keseluruhan dalam menghasilkan profit dari investasinya. Pasca Q1 2020, kondisi ini perlahan mulai membaik dimana ROI mulai memperlihatkan tren peningkatan. Tingkat pengembalian investasi (ROI) dana pensiun syariah lebih tinggi dibandingkan dengan ROI dana pensiun konvensional. Pada periode September 2020, ROI dana pensiun mencapai 11% (rata-rata ROI dana pensiun syariah selama Q4 2019 - Q3 2020 adalah 3%) dan membukukan peningkatan nilai investasi yang sangat signifikan pada periode tersebut.

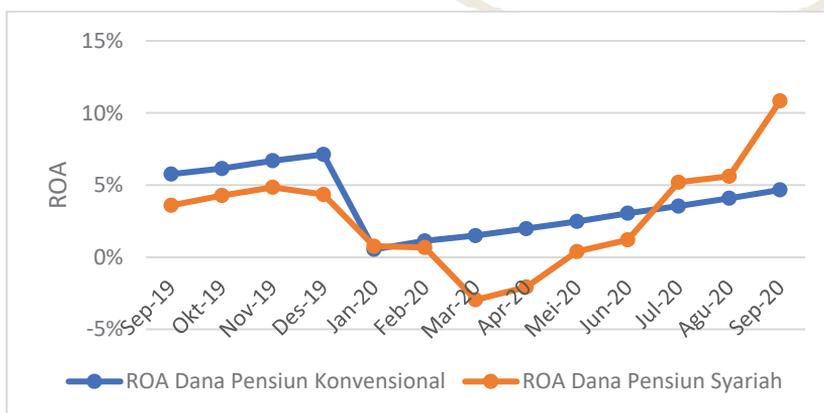
Gambar 3.47 Perbandingan ROI Dana Pensiun Konvensional dan Dana Pensiun Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

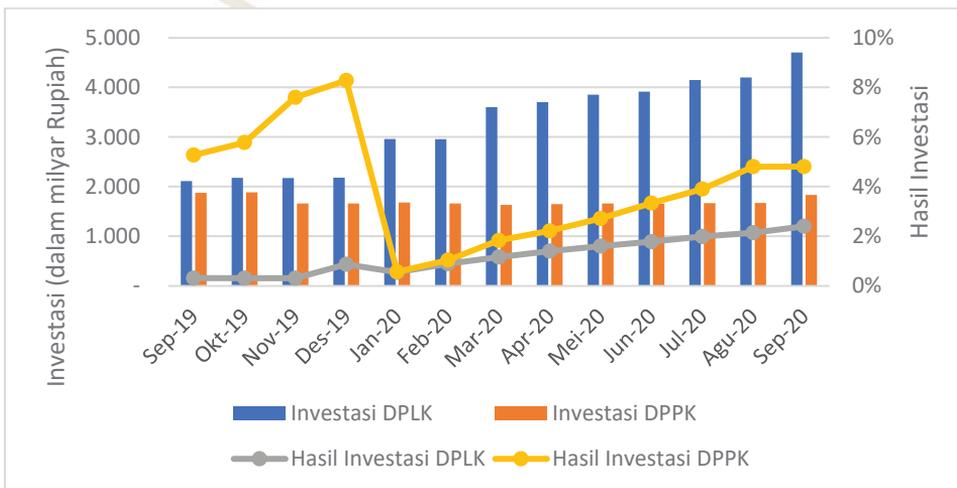
Jika dilihat dari Return on Assets (ROA), baik dana pensiun syariah maupun dana pensiun konvensional memperlihatkan tren peningkatan (lihat Gambar 3.48). Namun, pada Q1 2020- Q2 2020, ROA dana pensiun konvensional lebih tinggi dibandingkan ROA dana pensiun syariah. Hal ini mengindikasikan bahwa efisiensi penggunaan aset secara rata-rata dalam menghasilkan pendapatan pada dana pensiun konvensional.

Gambar 3.48 Perbandingan ROA Dana Pensiun Konvensional dan Dana Pensiun Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

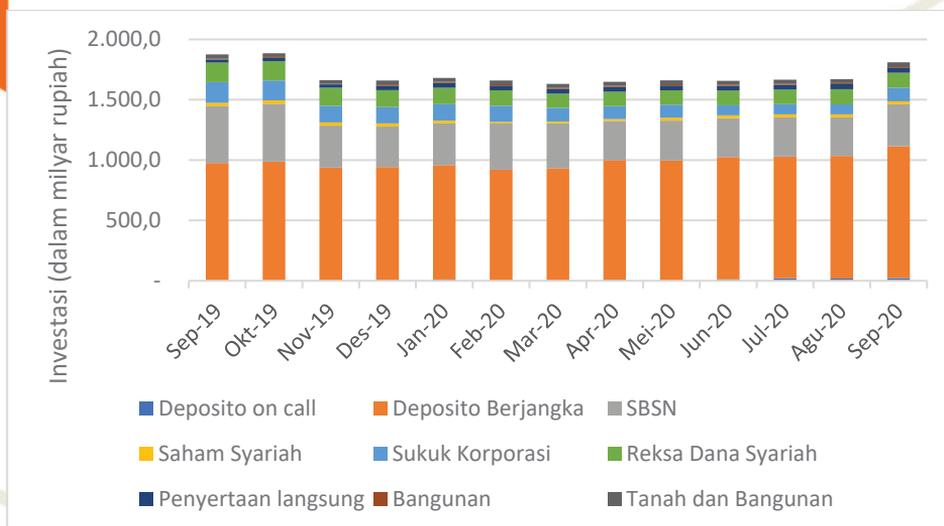
Gambar 3.49 Investasi dan Hasil Investasi DPLK Syariah dan DPPK Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Hingga September 2020, total investasi DPPK syariah adalah sebesar Rp1,83 triliun. Jumlah investasi ini sedikit lebih rendah dibandingkan investasi pada periode yang sama pada tahun yang lalu yang berada pada angka Rp1,875 triliun. Alokasi dana investasi DPPK Syariah terdiri dari beberapa instrumen, yang terdiri dari deposito berjangka pada bank, Surat Berharga Syariah Negara (SBSN), saham syariah, sukuk korporasi, reksadana syariah, penyertaan langsung serta tanah dan bangunan. Jika dibandingkan dengan DPLK syariah, penempatan investasi DPPK syariah tersebar diberbagai jenis aset (lebih terdiversifikasi). Walaupun lebih terdiversifikasi, penempatan investasi pada tanah dan bangunan perlu mempertimbangkan aspek likuiditas. Alokasi investasi DPPK syariah sebagian besar ditempatkan pada deposito berjangka bank (60%) dan Surat Berharga Syariah Negara (19%) seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3.50.

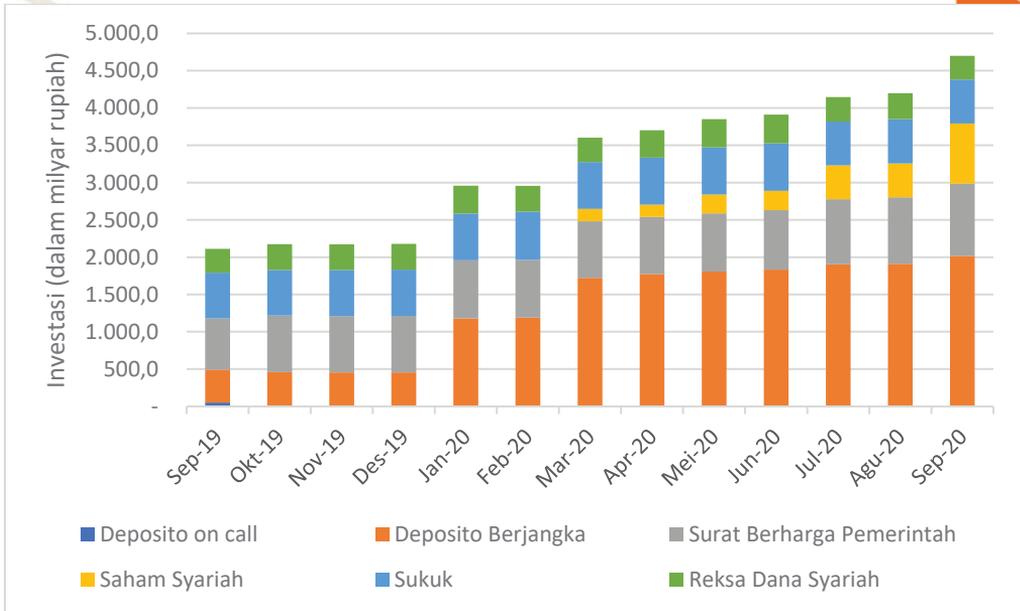
Gambar 3.50 Penempatan Dana Investasi DPPK Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Sedangkan untuk DPLK Syariah, total investasi mencapai Rp 4,7 triliun. Terdapat sedikit perbedaan alokasi investasi, dimana DPLK Syariah tidak melakukan penyertaan langsung dan investasi pada tanah dan bangunan. Penempatan dana investasi DPLK Syariah terdiri dari deposito berjangka, Surat Berharga Pemerintah, sukuk, saham, dan Unit Penyertaan Reksadana. Porsi investasi terbesar DPLK Syariah adalah deposito berjangka (43%) dan Surat Berharga Pemerintah (21%). Selain itu, jika dibandingkan dengan DPPK Syariah, DPLK Syariah menempatkan porsi investasi yang lebih besar pada saham. Porsi penempatan investasi pada saham ini memeprihatikan tren peningkatan yang signifikan (hampir empat kali lipat) sepanjang Q4 2019 hingga Q3 2020. Alokasi investasi DPLK Syariah dapat dilihat pada Gambar 3.51.

Gambar 3.51 Penempatan Dana Investasi DPLK Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

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. Selama masa pandemic Covid-19, industri dana pensiun syariah menghadapi beberapa kendala, di antaranya:

- **Meningkatnya risiko investasi**

Tantangan utama yang dihadapi oleh dana pensiun syariah selama masa pandemi Covid-19 adalah meningkatnya risiko investasi akibat fluktuasi pasar keuangan. Penurunan harga saham dan aset keuangan lainnya di pasar keuangan menyebabkan kerugian investasi. Berdasarkan data OJK, DPPK Syariah mencatatkan kerugian investasi sebesar Rp2 milyar dari periode April 2020 hingga September 2020. Sementara itu, penurunan nilai investasi juga dialami oleh Paket Investasi DPLK Syariah mengalami penurunan investasi pada periode Maret hingga Juni 2020.

- ***Melemahnya daya beli masyarakat***

Kondisi pandemi juga menyebabkan pelemahan daya beli masyarakat secara umum. Selain itu, perusahaan yang ingin melakukan efisiensi usaha terpaksa merumahkan sebagian pekerjanya. Hal ini menyebabkan kemungkinan peserta program pensiun syariah melakukan penarikan iuran guna memenuhi kebutuhan likuiditas jangka pendeknya. Selain itu, pelemahan daya beli masyarakat juga menyebabkan penurunan jumlah peserta dana pensiun syariah. Data dari OJK memperlihatkan bahwa jumlah peserta program pensiun syariah berkurang dari 277.129 peserta pada Maret 2020 menjadi 274.985 pada Agustus 2020.

- ***Masih terdapat kendala dalam pembentukan dana pensiun syariah***

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.

- ***Masih rendahnya literasi keuangan masyarakat, khususnya terhadap dana pensiun***

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 September 2020 jumlah peserta yang terdaftar di BPJS Ketenagakerjaan baru mencapai 50,4 juta peserta atau sekitar 38,5% dari 131,03 juta total tenaga kerja, baik di sektor formal maupun informal. Sementara itu, total peserta dana pensiun pada 2019 tercatat 4.387.673 peserta atau 3,35% dari total tenaga kerja. Untuk dana pensiun syariah sendiri, jumlah peserta hingga September 2020 baru mencapai 276.813 peserta atau sekitar 0,21% dari total tenaga kerja. Hal ini menunjukkan masih rendahnya

tingkat pemahaman dan penggunaan dana pensiun secara umum, dan dana pensiun syariah khusus pada masyarakat.

- ***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 untuk mendirikan dana pensiun syariah dan pada saat bersamaan mengurangi minat calon peserta untuk mendaftarkan diri mereka ke program dana pensiun syariah.

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

- ***Perubahan perilaku masyarakat akibat Covid-19***

Meskipun terjadi pelemahan daya beli masyarakat, penyebaran Covid-19 telah mempengaruhi perilaku masyarakat. Masyarakat mengurangi pengeluaran untuk konsumsi dan leisure dan meningkatkan tabungan dan investasi. Hal ini sebagai antisipasi terhadap kebutuhan mendadak. Selain itu, pemahaman masyarakat terhadap pentingnya program perencanaan keuangan atau financial planning juga meningkat. Dalam hal ini, dana pensiun syariah dapat mempergunakan peluang ini dengan menawarkan paket investasi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

- ***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.

- ***Semakin ketatnya 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. Kedelapan riisiko 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.

- ***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. Adanya rencana ini dapat memberikan kesempatan sekaligus kepastian hukum bagi dana pensiun syariah di Indonesia dan mendorong bertambahnya konversi dari dana pensiun ke dana pensiun syariah.

- ***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 teralisasi, maka akan meningkatkan aset dana pensiun syariah secara signifikan.

Ekspektasi ke Depan

Tahun 2021 akan memberikan peluang sekaligus tantangan bagi industri dana pensiun syariah. Industri dana pensiun syariah diprediksi masih dapat tumbuh positif pada tahun 2021, namun dengan pertumbuhan yang rendah-menengah. Setidaknya ada beberapa faktor yang mendasari prediksi ini, yaitu:

- Pertama, pemulihan ekonomi diprediksi akan menyebabkan semakin membaiknya kinerja pasar modal dan pasar keuangan secara umum. Hal ini akan berdampak positif pada kinerja investasi industri dana pensiun syariah. Sehingga, investasi dan aset dana pensiun syariah diprediksi akan tumbuh positif pada 2021.

- Kedua, adanya rencana revisi UU Dana Pensiun oleh pemerintah diharapkan akan memberikan sentiment positif terhadap industri dana pensiun syariah, sehingga memperbesar peluang bertambahnya konversi dana pensiun menjadi dana pensiun syariah.
- Ketiga, dari sisi permintaan, adanya perubahan perilaku masyarakat yang cenderung mengurangi konsumsi dan menambah tabungan dan investasi diprediksi akan menambah permintaan terhadap produk dana pensiun syariah. Hal ini didukung oleh prediksi membaiknya daya beli masyarakat di tahun 2021.

Strategi dan Rekomendasi

Untuk dapat meningkatkan pertumbuhan di tahun 2021, terdapat beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh dana pensiun syariah, diantaranya:

- ***Meminimalisir risiko investasi***
Salah satu tantangan utama selama masa pandemi adalah meningkatnya risiko investasi. Sehingga, untuk dapat mencatatkan pertumbuhan di tahun 2021 mengelola portfolionya dengan sedemikian rupa untuk meminimalisir risiko investasi. Di tengah ketidakpastian yang masih tinggi, memilih investasi pada aset berisiko rendah-menengah dapat menjadi strategi untuk meningkatkan pertumbuhan dengan risiko yang terkendali. Selain risiko pasar, strategi investasi juga untuk memperhatikan faktor likuiditas. Hal ini untuk mengantisipasi kemungkinan penarikan iuran oleh peserta pensiun akibat penurunan pendapatan.
- ***Sosialisasi dan Edukasi***
Strategi sosialisasi dan edukasi perlu dilakukan mengingat 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.
- ***Membangun kerjasama dengan 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. Hal ini menunjukkan bahwa tingginya minat lembaga/organisasi yang berbasis keislaman untuk menyediakan

program pensiun yang sesuai syariah kepada karyawannya. 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.

- ***Pemanfaatan teknologi***

Salah satu adaptasi yang perlu dilakukan untuk dapat bertahan di masa pandemi adalah memaksimalkan penggunaan teknologi. Dengan adanya teknologi, sosialisasi dan pemasaran dapat dilakukan dengan lebih masif. Untuk tujuan sosialisasi dan edukasi, dana pensiun syariah dapat menyelenggarakan webinar, baik secara mandiri maupun dengan bekerja sama dengan lembaga keuangan syariah lainnya, untuk menambah pemahaman masyarakat mengenai dana pensiun syariah. Dalam hal pemasaran, dana pensiun syariah dapat mengintensifkan digital marketing melalui kanal-kanal media sosial. Selain itu, faktor akses dan kemudahan juga menjadi pertimbangan sejalan dengan terbatasnya mobilitas selama masa pandemi. Sehingga, adaptasi teknologi pada dana pensiun syariah dapat memungkinkan peserta untuk mengakses, mendaftar, serta membayar iuran dana pensiun secara digital.

Lembaga Pembiayaan Syariah



Nur Dhani Hendranastiti, Ph.D.

Pendahuluan

Lembaga pembiayaan Syariah adalah salah satu lembaga keuangan non-bank syariah yang mempunyai fungsi memberikan pembiayaan kepada masyarakat, baik individu maupun institusi. Perbedaan dari bank adalah lembaga pembiayaan tidak menghimpun dana dari masyarakat. Kegiatan usaha yang berada di bawah naungan Lembaga pembiayaan adalah kegiatan sewa guna usaha (*leasing*), anjak piutang (*factoring*), dan pembiayaan konsumen (*consumer financing*).

Lembaga pembiayaan sendiri mulai berkembang pada tahun 1974 dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Bersama (SKB) 3 Menteri mengenai perizinan usaha sewa guna (*leasing*). Hal ini dikarenakan adanya kebutuhan yang cukup tinggi terkait sewa guna peralatan usaha untuk mendukung pembangunan infrastruktur di Indonesia (Buku Lembaga Pembiayaan, 2016).²⁵

Kemudian dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah, yang dimulai dengan adanya bank syariah dan reksadana syariah, regulasi terkait dikeluarkan oleh Badan Pengawas Pasar Modal-Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) pada tahun 2007. Peraturan tersebut adalah peraturan Nomor: PER-03/BL/2007 Tentang Kegiatan Perusahaan Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah²⁶ dan Peraturan Nomor: PER-04/BL/2007 tentang Akad-Akad yang Digunakan Dalam Kegiatan Perusahaan Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syariah. Kemudian pada tahun 2014 terdapat POJK No. 31/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Pembiayaan Syariah.

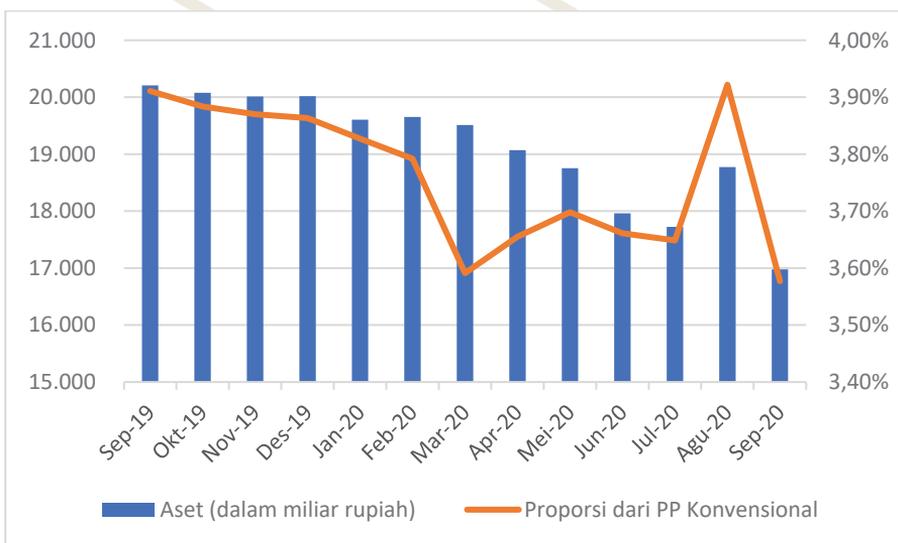
Kondisi Terkini

Berdasarkan statistik yang dikeluarkan oleh OJK pada bulan September 2020²⁷, terdapat lima perusahaan pembiayaan Syariah dan 29 unit usaha

Syariah dengan total aset sebesar Rp17 triliun sampai bulan Agustus 2020. Terkait dengan pertumbuhan total aset perusahaan pembiayaan di Indonesia, Gambar 3.52 menunjukkan bahwa terdapat penurunan terutama dimulai pada bulan April 2020, dimana Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) karena Covid-19 mulai diberlakukan. Hal ini menyebabkan terbatasnya kegiatan perekonomian yang mempunyai efek pada berbagai sektor, termasuk sektor keuangan dimana lembaga pembiayaan merupakan bagian dari sektor keuangan tersebut. Mengingat pembiayaan banyak disalurkan untuk pembiayaan otomotif dan terdapat penurunan pada permintaan kendaraan bermotor pada saat pandemi, maka hal ini juga memberikan dampak bagi Lembaga pembiayaan Syariah.

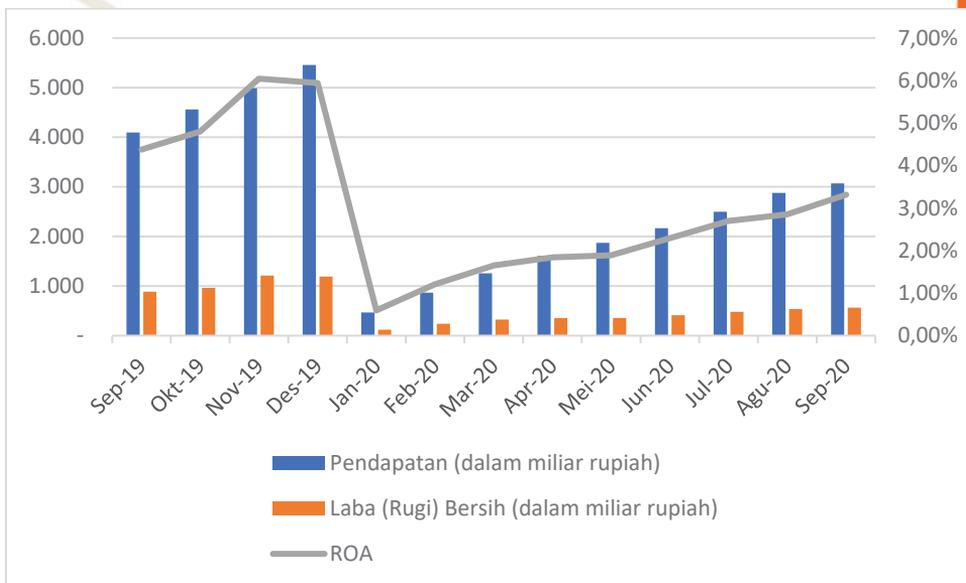
Jika dibandingkan dengan total aset pembiayaan konvensional, maka lembaga pembiayaan syariah hanya mempunyai proporsi sebesar 3-4%, ditunjukkan pada Gambar 3.52. Proporsi ini juga mengalami penurunan dengan penurunan yang sangat signifikan pada bulan Maret 2020, yang mana berhasil Kembali meningkat pada bulan April dan Mei 2020. Peningkatan proporsi pada bulan Agustus 2020 adalah dikarenakan adanya penurunan total aset pada perusahaan pembiayaan konvensional, sedangkan terdapat peningkatan total aset pada perusahaan pembiayaan syariah.

Gambar 3.52 Perkembangan Total Aset Lembaga Pembiayaan Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Gambar 3.53 Perkembangan Pendapatan Lembaga Pembiayaan Syariah



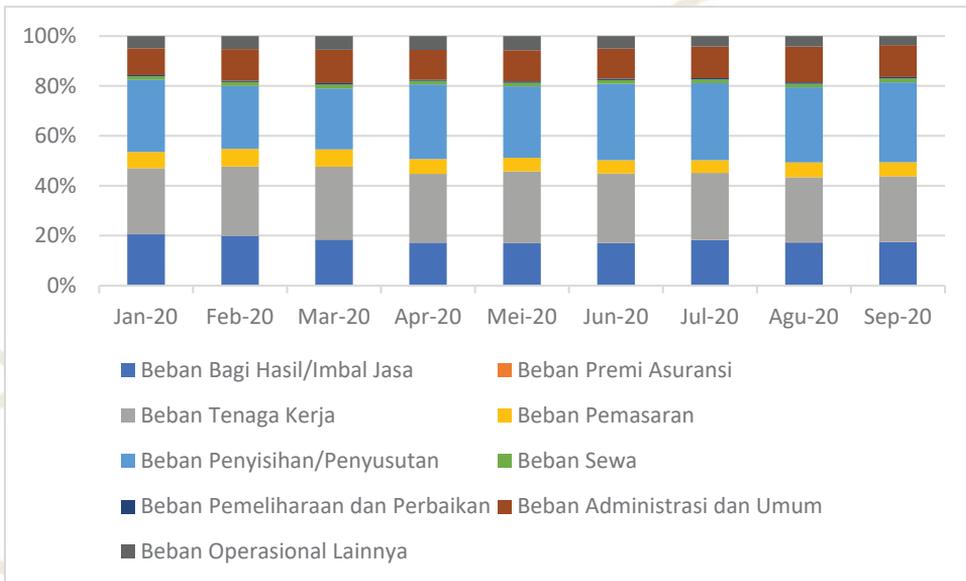
Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Terkait dengan perkembangan kinerja lembaga pembiayaan syariah, pendapatan yang diperoleh di setiap bulan selama tahun 2020 mengalami peningkatan walaupun terdapat penurunan aset (lihat Gambar 3.53). Selain itu, *Return on Asset* (ROA) dari lembaga pembiayaan syariah juga mengalami peningkatan dari bulan ke bulan walaupun ada penurunan pada bulan Mei dan Agustus 2020. Namun demikian, laba yang diperoleh pada lembaga pembiayaan syariah cukup kecil dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh. Jika ditilik lebih dalam, proporsi beban yang tinggi adalah untuk beban tenaga kerja dan beban penyisihan/penyusutan, dimana beban penyusutan ini mengalami peningkatan pada bulan April hingga September (lihat Gambar 3.54). Hal ini dapat dikarenakan penyisihan yang harus dilakukan oleh lembaga keuangan akibat perubahan kegiatan di masa pandemi.

Gambar 3.55 menunjukkan bahwa terdapat penurunan *gearing ratio* dan rasio modal sendiri terhadap modal disetor (MSMD). *Gearing ratio* adalah rasio yang mengukur perbandingan antara nilai utang terhadap nilai ekuitas, dimana semakin tinggi *gearing ratio*, maka semakin tinggi risiko usaha terhadap perubahan kondisi ekonomi dimana banyak kewajiban yang harus

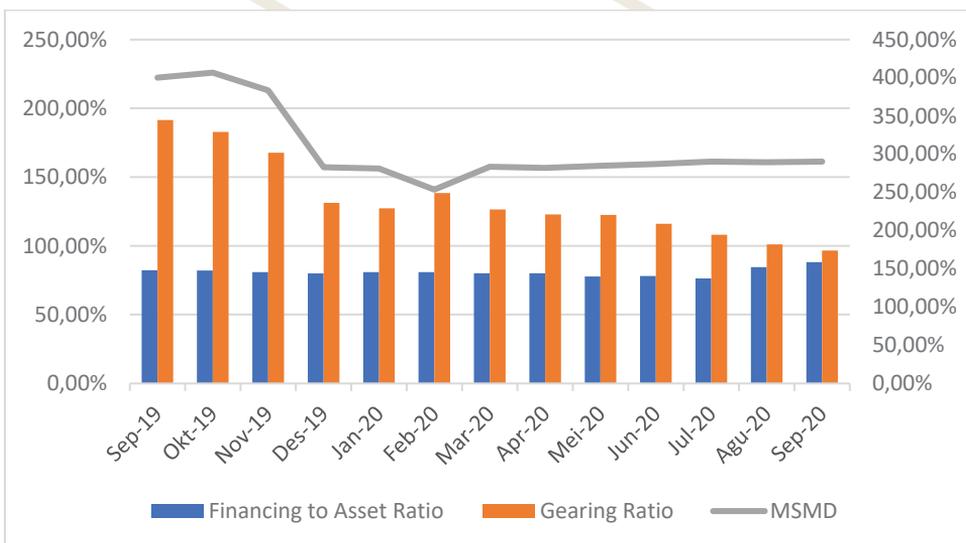
dipenuhi. Tren penurunan ini dimungkinkan karena adanya penurunan pada pendanaan yang diterima oleh lembaga pembiayaan syariah yang dikarenakan kontraksi selama masa pandemi.

Gambar 3.54 Proporsi Beban dalam Lembaga Pembiayaan Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

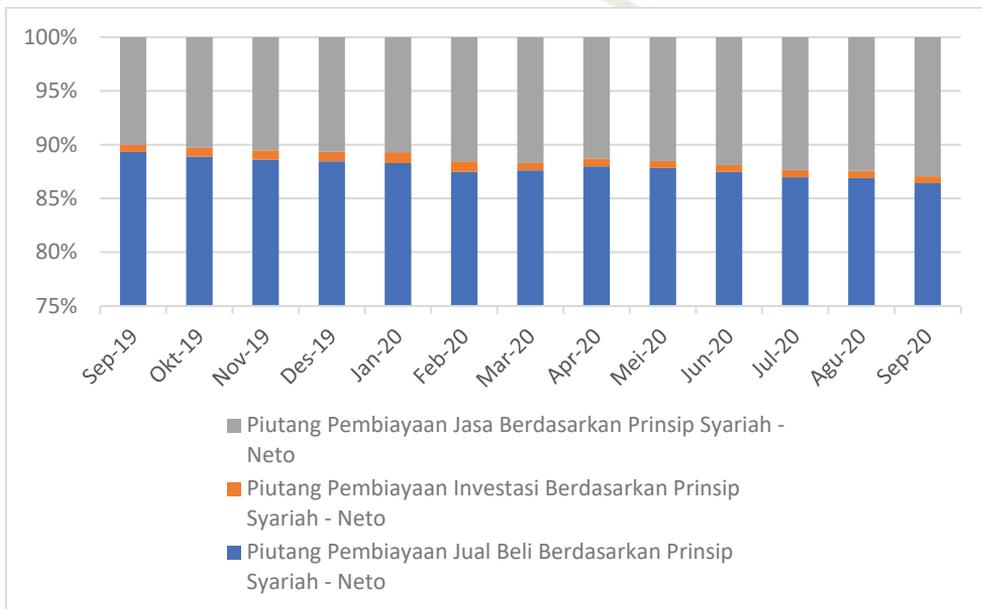
Gambar 3.55 Perkembangan Kinerja Lembaga Pembiayaan Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Jika menilik lebih rinci terkait dengan kegiatan usaha yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan syariah, lembaga ini memberikan pembiayaan berupa pembiayaan jual beli, investasi, dan jasa. Gambar 3.56 menunjukkan proporsi jenis pembiayaan yang didominasi oleh dua jenis pembiayaan yaitu pembiayaan jual beli dan jasa. Hal ini menunjukkan bahwa lembaga pembiayaan lebih banyak digunakan untuk pembiayaan jual beli barang dan/atau peralatan serta pembiayaan terkait jasa untuk individu atau institusi.

Gambar 3.56 Jenis Piutang Pembiayaan Lembaga Pembiayaan



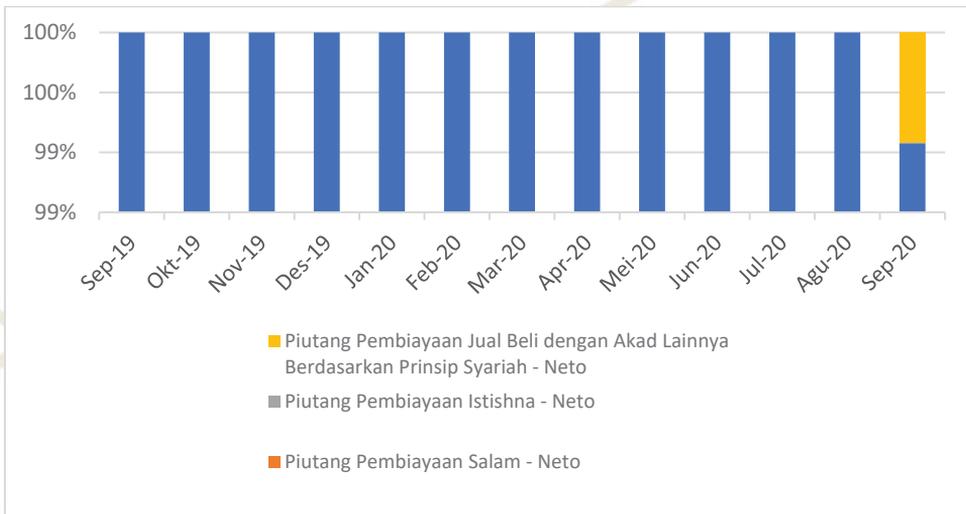
Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Jika melihat tren dari jenis piutang pembiayaan, Gambar 3.56 menunjukkan bahwa terdapat penurunan proporsi pembiayaan jual beli dan peningkatan proporsi piutang pembiayaan jasa. Penurunan proporsi pembiayaan jual beli ini dimungkinkan karena menurunnya permintaan masyarakat terhadap pembelian peralatan, seperti kendaraan bermotor dan kepemilikan rumah. Hal ini disebabkan adanya keinginan masyarakat untuk menahan pengeluaran selama pandemi.

Sementara itu, untuk jenis akad yang digunakan untuk masing-masing pembiayaan, Gambar 3.57 menunjukkan bahwa mayoritas pembiayaan jual beli menggunakan akad murabahah. Sedangkan untuk pembiayaan

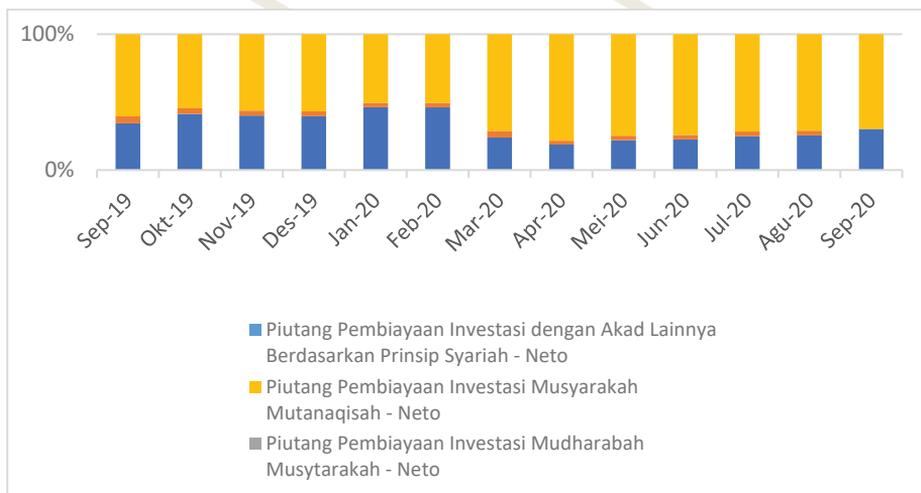
investasi, Gambar 3.58 menunjukkan bahwa akad yang digunakan didominasi oleh musyarakah mutanaqisah. Untuk pembiayaan jasa, Gambar 3.59 menunjukkan bahwa akad yang digunakan didominasi oleh akad *ijarah muntahiya bittamlik* (IMBT).

Gambar 3.57 Jenis Akad Pembiayaan Jual Beli Lembaga Pembiayaan



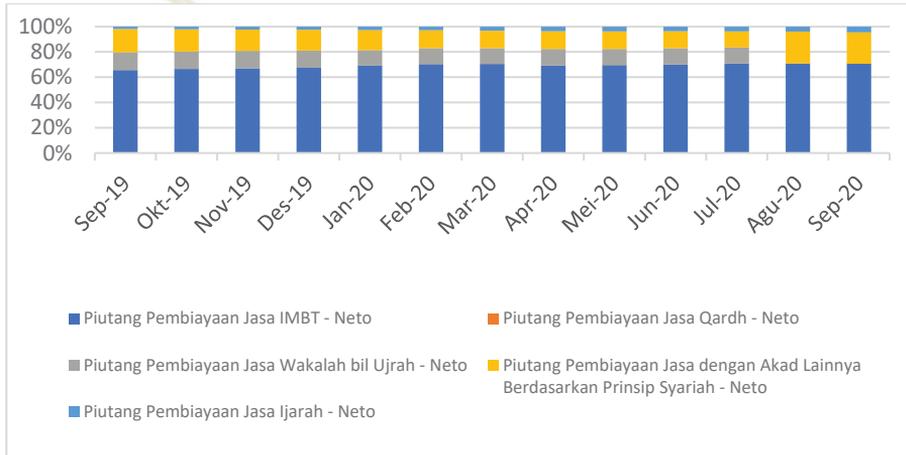
Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Gambar 3.58 Jenis Akad Piutang Pembiayaan Investasi Lembaga Pembiayaan Syariah



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Gambar 3.59 Jenis Akad Piutang Pembiayaan Jasa Lembaga Pembiayaan

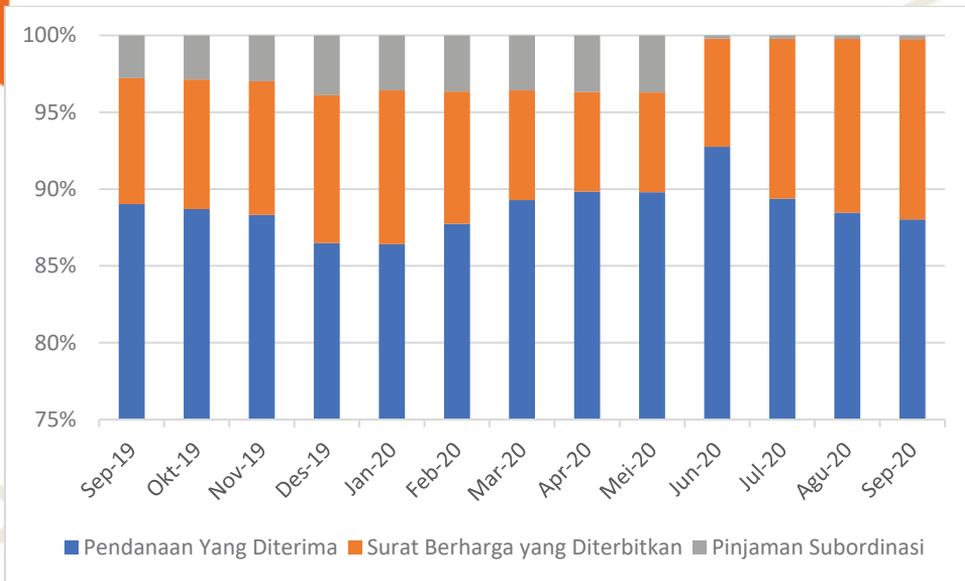


Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Terkait dengan sumber pendanaan, Gambar 3.60 menunjukkan bahwa pendanaan didapatkan dari pendanaan yang diterima, surat berharga yang diterbitkan, dan pinjaman subordinasi. Lebih lanjut, sumber pendanaan diperoleh paling besar dari pendanaan yang diterima, disusul dengan surat berharga yang diterbitkan. Melihat lebih rinci, sumber pendanaan untuk pendanaan yang diterima diperoleh dari pendanaan dari bank dalam negeri (lihat Gambar 3.61).

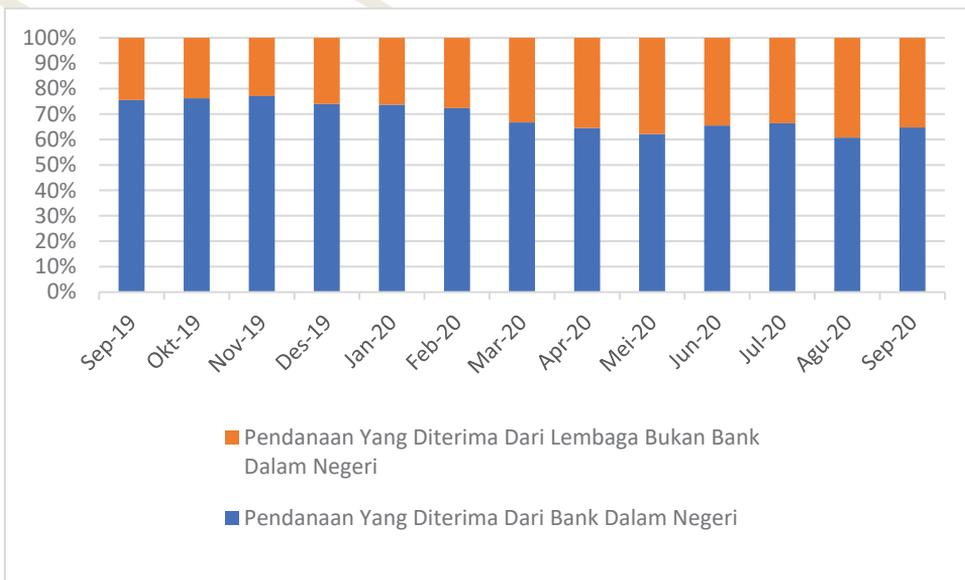
Jika melihat tren dari sumber pendanaan, pinjaman subordinasi tidak lagi diterima oleh lembaga pembiayaan sejak bulan Juni 2020. Selain itu, pendanaan yang diterima juga mengalami penurunan sejak bulan Juli 2020. Kedua hal ini disebabkan oleh kondisi pandemi yang menyebabkan penurunan pendanaan dari berbagai pihak, termasuk pemberi dana untuk lembaga pembiayaan. Tren yang sama juga tergambar dari penurunan pendanaan yang diterima dari bank dalam negeri, yang ditunjukkan pada Gambar 3.61, sejak bulan Juli 2020.

Gambar 3.60 Sumber Pendanaan Lembaga Pembiayaan



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Gambar 3.61 Jenis Pendanaan yang Diterima Lembaga Pembiayaan



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2020)

Tantangan dan Peluang

Jika melihat perkembangan kinerja lembaga pembiayaan syariah, tantangan yang dihadapi adalah menurunnya permintaan pembiayaan dari masyarakat maupun institusi setelah pandemi ini. Masyarakat yang mempunyai kemampuan cenderung untuk menahan pengeluaran untuk barang-barang tersier, baik kendaraan bermotor maupun kepemilikan rumah, karena ketidakpastian akibat pandemi. Selain itu, pembiayaan yang juga menyediakan jasa terkait haji dan umroh juga mengalami penurunan dikarenakan pembatasan jamaah haji dan umroh yang dapat diberangkatkan. Dari sisi industri atau institusi, perusahaan di berbagai sektor mengalami perubahan kegiatan ekonomi dan/atau juga menahan laju investasi sehingga mengurangi permintaan bagi lembaga pembiayaan syariah.

Selain itu, adanya kebijakan restrukturisasi dari pemerintah agar debitur mampu mengelola pinjaman yang dimiliki membuat lembaga pembiayaan lebih fokus pada pembiayaan yang eksisting dibandingkan dengan memberikan pembiayaan baru.²⁸

Dari sisi pendanaan, dikarenakan lembaga pembiayaan syariah mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan lainnya atau pemerintah, maka penurunan kegiatan ekonomi juga mempengaruhi jumlah pendanaan yang diterima. Hal ini dikarenakan adanya restrukturisasi dan pengelolaan kualitas pinjaman dari pihak ketiga pemberi pembiayaan, khususnya perbankan. Namun demikian, lembaga pembiayaan syariah masih mampu untuk mempunyai tren positif untuk pendapatan yang diterima. Hal ini kemungkinan karena kewajiban pembayaran piutang yang harus tetap dilakukan oleh para nasabah.

Di tengah lesunya sektor retail pada masa pandemi yang mempengaruhi permintaan pembiayaan kepada lembaga pembiayaan syariah, salah satu kegiatan yang cukup banyak bermunculan adalah usaha kecil dari masyarakat sebagai salah satu upaya untuk memenuhi kebutuhan hidup. Seiring dengan pertumbuhan ini, lembaga pembiayaan syariah dapat meningkatkan proporsi pembiayaan pada pembiayaan investasi dalam bentuk mudharabah atau pembiayaan jual beli untuk peralatan yang digunakan oleh usaha kecil.

Ekspektasi ke Depan

Dengan masih tidak menentunya kondisi perekonomian dikarenakan pandemi yang saat ini tengah terjadi, diperkirakan bahwa masyarakat dan usaha akan menahan laju pengeluaran untuk kebutuhan yang tidak pokok. Oleh karena itu, kegiatan usaha lembaga pembiayaan syariah juga akan terdampak oleh kondisi tersebut. Namun demikian, jika lembaga pembiayaan syariah dapat menggeser atau mengubah porsi pembiayaan menjadi pembiayaan investasi dengan akad mudarabah dan pembiayaan jual beli untuk produk atau peralatan yang diperlukan oleh berbagai usaha, maka lembaga pembiayaan syariah setidaknya dapat menjaga keberlangsungan kegiatan usaha mereka.

Strategi dan Rekomendasi

Lembaga pembiayaan muncul sebagai alternatif terhadap lembaga keuangan perbankan dikarenakan tidak semua masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank. Selain itu, lembaga pembiayaan banyak membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan mereka terhadap peralatan berat yang memerlukan modal cukup besar. Kondisi pandemi ini tentu saja memberikan dampak bagi lembaga pembiayaan syariah sebagaimana dijelaskan pada bagian awal. Hal ini memberikan tantangan baru bagi lembaga pembiayaan syariah yang sebelumnya masih memiliki tantangan *market share* dan penetrasi yang belum tinggi. Namun demikian, terdapat berbagai peluang bagi lembaga pembiayaan syariah untuk tetap mampu mempertahankan kegiatan usaha yang dijalankan.

Lembaga pembiayaan syariah mempunyai berbagai macam jenis pembiayaan dan juga jenis akad untuk setiap jenis pembiayaan. dengan menurunnya permintaan ritel selama pandemi, namun di sisi lain terjadi peningkatan kegiatan usaha yang dilakukan oleh masyarakat, maka lembaga pembiayaan syariah dapat menggeser fokus dari yang sebelumnya pada pembiayaan jual beli menjadi pembiayaan investasi, terlebih bagi usaha mikro kecil dan menengah. Demi menjaga stabilitas dan keseimbangan sisi aset dan liabilitas lembaga pembiayaan syariah, maka pembiayaan dapat diberikan dalam bentuk akad mudarabah. Namun kemudian hal yang perlu diperhatikan adalah dari sisi sumber pendanaan agar mampu menyerap dinamika dari pembiayaan dalam bentuk mudarabah.

Selain itu, perusahaan pembiayaan juga dapat meningkatkan penggunaan sistem informasi dan teknologi agar mampu memasarkan produk secara *online*.

Modal Ventura Syariah

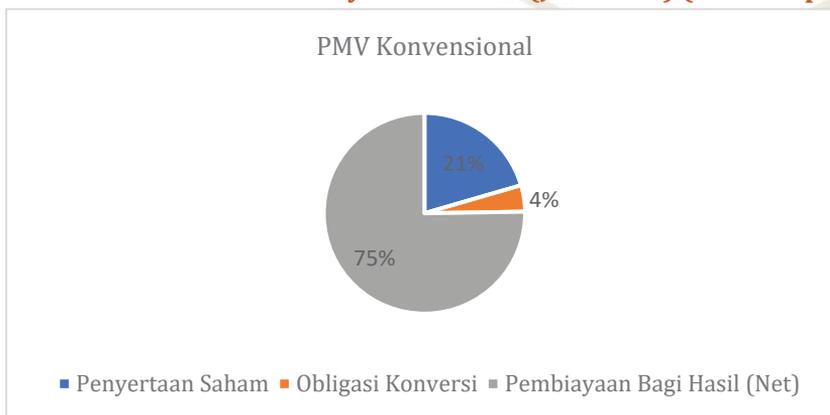


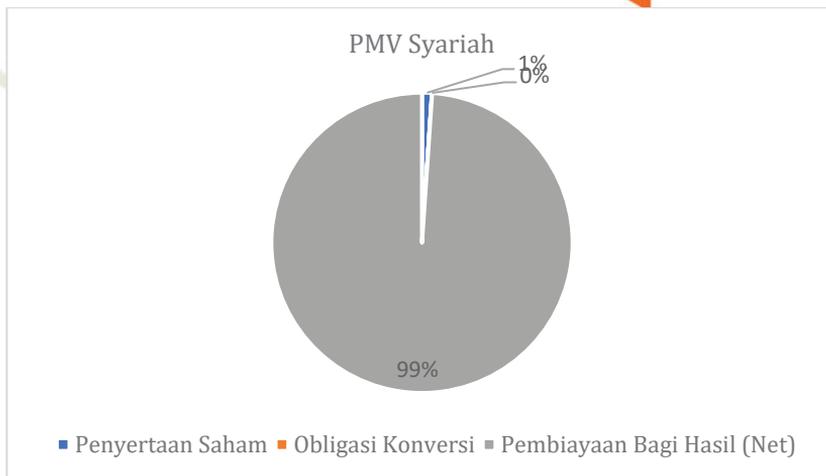
Fauziah Rizki Yuniarti, M.Sc.

Pendahuluan

Lembaga pembiayaan berbentuk modal ventura (selanjutnya disebut PMV–Perusahaan Modal Ventura) adalah bentuk pembiayaan (*financing*) dalam jangka waktu tertentu (jangka menengah atau panjang), dengan karakteristik *risk capital* (atau menyertakan modal atas usaha yang memiliki risiko yang tinggi dikarenakan tidak adanya jaminan). Jaminan dalam hal ini termasuk *track record* dan/atau agunan/jaminan lain yang dapat digunakan untuk mengatasi *asymmetric information*. Bentuk pembiayaan PMV idealnya adalah penyertaan modal atau *equity financing*, tapi bisa juga obligasi konversi, pinjaman dengan *warrant*, pinjaman subordinasi, pinjaman konversi, dan/atau bagi hasil (*profit sharing*). Untuk PMV Syariah, instrumen yang biasa digunakan adalah saham, *promisory note* (PN) *mudharabah muqayyadah*, obligasi syariah *mudharabah*, dan MTN Syariah *mudharabah*. Gambar 3.62 menunjukkan bahwa di kedua sektor (PMV Konvensional dan PMV syariah), skema pembiayaan bagi hasil adalah yang paling berkembang dengan total pembiayaan keduanya adalah Rp14,74 triliun.²⁹

Gambar 3.62 Porsi Pembiayaan di PMV (Juli 2020) (dalam Rp miliar)





Sumber: diolah dari OJK Statistik IKNB Syariah Juli 2020 dan OJK Statistik Lembaga Pembiayaan Juli 2020

PMV, yang merupakan bagian dari *private equity*, adalah bentuk pembiayaan yang khusus membiayai bisnis kewirausahaan. Tidak seperti perantara keuangan (*financial intermediary*) lainnya, PMV adalah *financial intermediary* yang aktif dengan memberikan pendampingan kepada pengusaha (*investee*) selama masa pinjaman. Fitur pendampingan berupa *transfer knowledge* (berbagi ilmu, keahlian, dan pengalaman), dukungan yang suportif, dan monitoring ini adalah keunggulan PMV yang memberi nilai tambah kepada penerima pinjaman berupa peningkatan wawasan³⁰. Timbal balik yang didapatkan oleh investor adalah berupa dividen (jika dibagikan) dan *capital gain* (apresiasi nilai saham).

Dengan dua karakteristik utama PMV (pertama: *risk capital* dan kedua: pendampingan), maka skema pembiayaan PMV cocok untuk membiayai bisnis-bisnis berisiko seperti UMKM (Usaha Menengah, Kecil dan Mikro) dan *start-up*. Oleh karena itu, pertumbuhan PMV sebenarnya seharusnya didukung penuh oleh pemerintah agar dapat membantu pertumbuhan UMKM.

Selanjutnya, ada 3 (tiga) sumber pendanaan PMV, yaitu: (i) institusi, (ii) perusahaan, dan (iii) investor malaikat (*angel investor*). Sumber pendanaan PMV memiliki pengaruh terhadap perlakuan PMV terhadap *investee* nya.³¹ Sumber pendanaan dari institusi dan/atau perusahaan menghasilkan biaya pembiayaan (*financing cost*) yang tinggi. Cowei (1999, p. 28) menegaskan

bahwa investor malaikat memiliki peran penting dalam mengisi *gap* yang kosong di fase awal bisnis, dimana biaya transaksi (*transaction costs*) terlalu tinggi jika investasi dilakukan oleh institusi dan/atau korporasi.

Lain halnya dengan PMV di negara-negara maju yang memiliki sumber dana yang lebih tersebar (contoh: bank, asuransi, dana pensiun, pasar modal, dan/atau investor malaikat)³², PMV di Indonesia (konvensional maupun syariah) memiliki sumber dana mayoritas dari sektor perbankan. Pembiayaan dari bank mendominasi karena bank memiliki lingkup pembiayaan yang lebih luas, selain juga struktur pasar keuangan (*financial market*) Indonesia sebagai negara berkembang belum semaju pasar keuangan di negara maju.³³

Namun demikian, tidak dipungkiri bahwa pinjaman ke bank memiliki sisi positif karena memberi efek disiplin (*disciplinary mechanism*) kepada peminjam—dalam hal ini PMV—untuk melakukan yang terbaik untuk menghasilkan pendapatan yang cukup untuk membayar beban bunga/*mark-up* bank³⁴. Namun, di sisi lain, hal ini menyebabkan biaya untuk memberikan pembiayaan (*financing costs*) menjadi tinggi yang dikarenakan risiko bisnis yang tinggi. Tingginya biaya pembiayaan ini kemudian memberi efek negatif, dimana PMV kemudian menekan *investee*-nya untuk memberi pengembalian yang tinggi. Hal ini yang kemudian membebani *investee*, dalam hal ini UMKM atau *start-up* lainnya.

Di sisi lain, sumber pendanaan dari investor malaikat memiliki kontrol yang tidak formal, tidak seperti investor yang berupa institusi dan/atau korporasi (Landstrom, 2007). Hal ini memberi keleluasaan kepada PMV dan *investee*, walaupun kemudian keleluasaan ini menimbulkan isu lain, seperti *agency problem*.

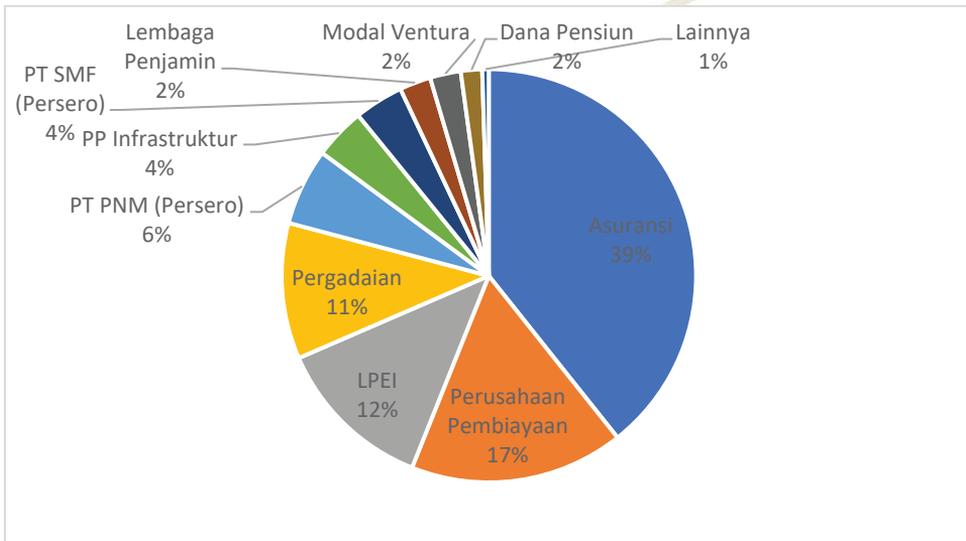
PMV pertama di dunia dimulai di tahun 1946 oleh seorang Professor di Harvard Business School, Amerika yang melakukan investasi berisiko tinggi di perusahaan teknologi yang sedang berkembang (*emerging companies*). PMV kemudian baru masuk ke Indonesia di tahun 1973 dimana PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (PT BPUI) didirikan dengan status kelembagaan sebagai Lembaga Keuangan Bukan Bank yang fokus untuk membiayai pengembangan usaha. PT BPUI adalah BUMN (Badan Usaha Milik Negara) dengan kepemilikan 82,2% oleh Kementerian Keuangan dan 17,8% oleh Bank Indonesia. Sedangkan untuk PMV Syariah pertama kali dikembangkan di tahun 2012³⁵.

PMV syariah adalah PMV berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dengan fitur PMV dimana ada pendampingan selama proses pembiayaan dan *equity financing*, maka skema PMV pada dasarnya skema pembiayaan yang sangat sesuai dan ideal dengan keuangan syariah, yaitu skema kerjasama (*musharakah* dan *mudharabah*).

Kondisi Terkini

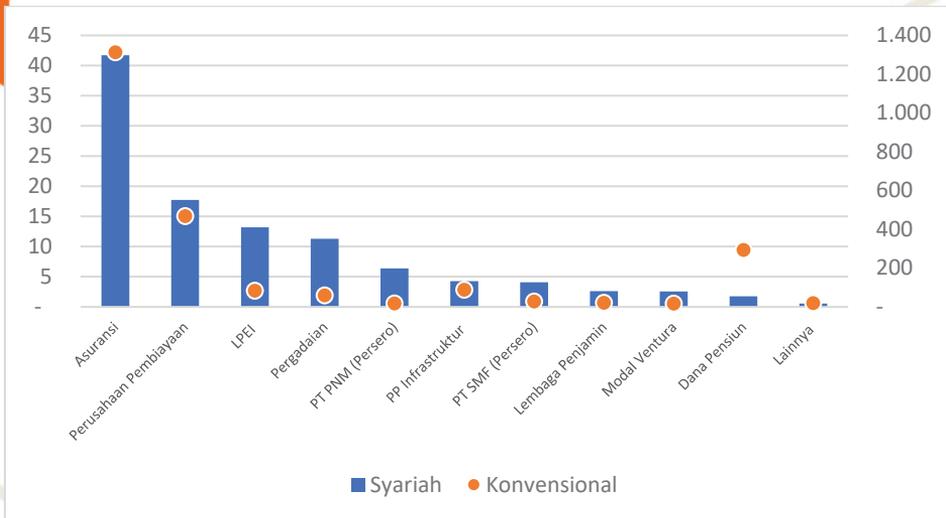
PMV sayangnya masih kurang berkembang di Indonesia, terlebih lagi PMV syariah. Hingga Juli 2020, terdapat 57 PMV konvensional dan 4 PMV syariah di Indonesia. Total aset PMV syariah hanya 2,3% (atau Rp2,558 triliun) dari total aset IKNB syariah (Rp110,29 triliun) (lihat Gambar 2.63) atau menempati posisi aset ke-9 dari semua IKNB syariah yang ada yang menunjukkan lambatnya pertumbuhan PMV syariah ini (lihat Gambar 3.64). Posisi aset PMV bahkan lebih buruk di konvensional dimana aset PMV konvensional merupakan yang paling kecil (disusul oleh Jasa Penunjang, *Fintech*, PT Danareksa, dan LKM) di antara aset IKNB konvensional lainnya.

Gambar 3.63 Aset IKNB Syariah (Juli 2020)



Sumber: diolah dari OJK Statistik IKNB Syariah Juli 2020

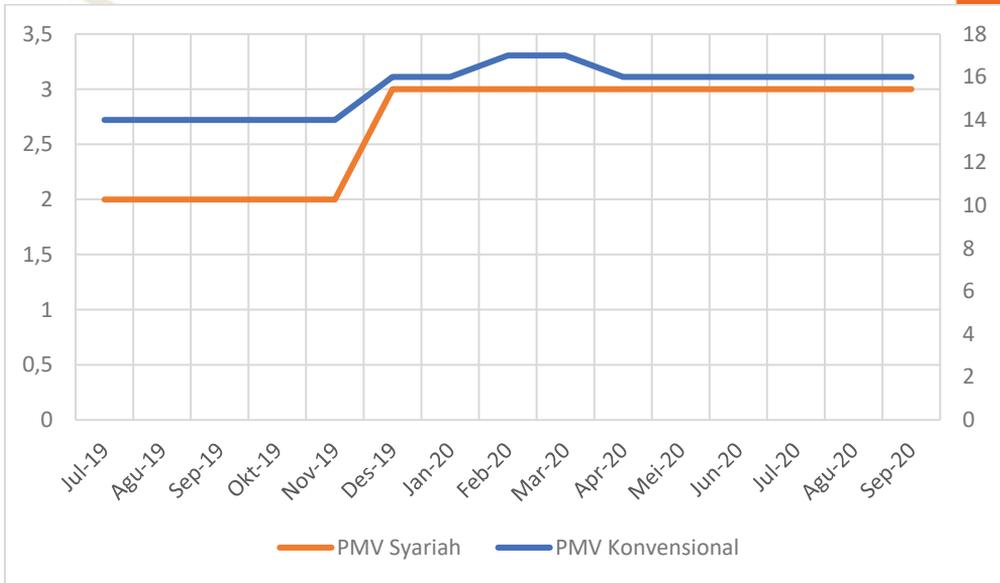
Gambar 3.64 Aset IKNB Konvensional dan Syariah Juli 2020



Catatan: “Lainnya” = PT Danareksa, Jasa Penunjang, LKM, dan Fintech
 Sumber: diolah dari OJK Statistik IKNB Juli 2020

Dalam skala internasional, Covid-19 berdampak pada penarikan investasi yang cukup signifikan dari para modal ventura atas investasinya di industri *FinTechs*. Hal ini juga terlihat di pasar modal ventura syariah. Sejak Juli 2019 sampai Februari 2020, pertumbuhan aset PMV syariah terus mengalami pertumbuhan di tiap bulannya walaupun dengan angka pertumbuhan antara 1-11%. Sejak Februari 2020, penurunan aset terus terjadi walapun tidak terlalu signifikan (penurunan antara -2 sampai -9%). Menariknya, sempat ada kenaikan dari bulan Juli 2020 ke Agustus 2020 sebesar 5%. Tren pertumbuhan aset ini sejalan dengan apa yang terjadi di PMV konvensional. (lihat Gambar 3.65).

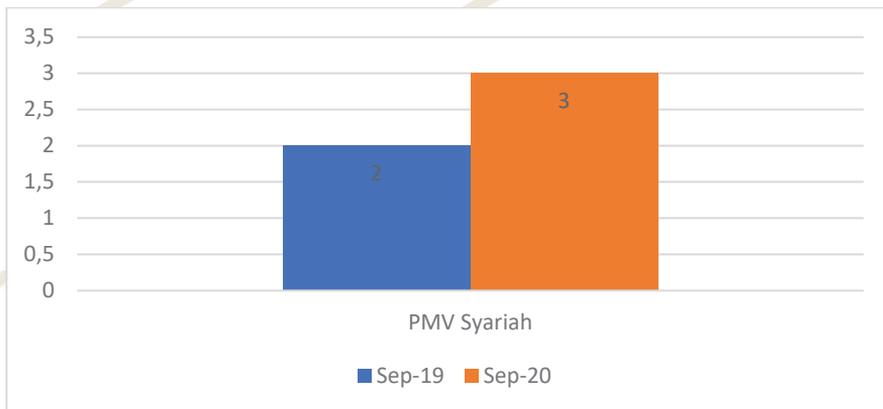
Gambar 3.65 Aset PMV Syariah dan PMV Konvensional (Juli 2019-Sep 2020) (triliun Rp)



Sumber: diolah OJK IKNB Juli 2019-Sep 2020

Meskipun demikian, PMV syariah masih mencatat pertumbuhan aset yang positif selama pandemi, dimana aset bertumbuh 13% dengan basis year on year pada bulan September 2020 (lihat Gambar 3.66).

Gambar 3.66 Pertumbuhan Aset PMV Syariah (dalam Rp triliun) (yoy September 2020)



Sumber: diolah dari OJK IKNB Syariah, 2019-2020

Tantangan dan Peluang

Beberapa tantangan belum bisa berkembangnya PMV di Indonesia adalah:

1. Risiko yang 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 investor³⁶. Regulasi yang secara signifikan mengurangi hambatan untuk masuk (*barriers to entry*) sangat krusial dalam meningkatkan investasi³⁷.

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 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. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan POJK Nomor 35/POJK.05/2015 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Modal Ventura
7. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 48/PMK.010/2018 tentang Perlakuan Perpajakan atas Penyertaan Modal Perusahaan Modal Ventura pada Perusahaan Mikro, Kecil, Dan Menengah (Mencabut Keputusan Menteri Keuangan Nomor 250/KMK.04/1995)
8. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 25/SEOJK.05/2019 tentang Laporan Bulanan Perusahaan Modal Ventura Syariah
9. Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/SEOJK.05/2020 tentang Rencana Bisnis Perusahaan Modal Ventura dan Perusahaan Modal Ventura Syariah

Setelah pandemi berakhir, PMV sangat memiliki peluang yang besar untuk berkontribusi secara maksimal di masa-masa pemulihan ekonomi nasional, dimana PMV 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.

Ekspektasi ke Depan

Regulator harus fokus menguatkan regulasi modal ventura, khususnya PMV syariah, karena skema modal ventura sangat mirip dengan pembiayaan syariah yang ideal (adanya *risk sharing*). Perlu regulasi-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*.

Strategi dan Rekomendasi

Salah satu model bisnis yang dapat dikembangkan adalah kolaborasi antara PMV dan Wakaf untuk pengembangan UMKM. Dua hal tersebut adalah dua pion penting di ekonomi syariah yang memiliki potensi yang sangat besar dan belum terekplorasi dengan baik. Kemudian, terdapat model bisnis pengembangan modal ventura syariah dengan menggunakan dana wakaf untuk pengembangan UMKM³⁸ (lihat Gambar 3.67).

Alur skema model ini adalah sebagai berikut:

Pertama, **PMV membeli lahan**, misal satu hektar. Kemudian, lahan tersebut dibagi per kavling, misal masing-masing 100m².

Kedua, **PMV menjual tanah** per kavling tersebut dengan akad jual beli kepada investor malaikat (*angel investor*), yang juga merupakan calon wakif (pemilik wakaf). Kepemilikan atas tanah berpindah ke pemilik wakaf. Harga jual termasuk biaya produksi (untuk penanaman pertama kali) dan biaya operasional

Ketiga, **PMV dan investor menandatangani pernyataan wakaf tanah**. Akad wakaf antara wakif (pemilik wakaf, dalam hal ini *angel investor*) dan *nazhir* wakaf (pengelola wakaf, dalam hal ini PMV)

Keempat, **PMV mengolah tanah** dengan menanam padi pada lahan tersebut. Biaya pengelolaan tanah berasal dari harga jual tanah pertama kali. Biaya pengolahan tanah selanjutnya berasal dari hasil panen selanjutnya. Seiring waktu pengolahan tanah, wakif berhak menerima laporan hasil pengembangan tanahnya dari PMV, tetapi tidak berhak melakukan intervensi terhadap manajemen pengelola pengelola wakaf (PMV), dan tidak boleh menjadi klien (pengusaha UMKM). Hal ini sesuai dengan pendapat bahwa investor malaikat memiliki kontrol yang tidak formal terhadap PMV³⁹. Kontrol yang tidak formal ini kemudian berpengaruh kepada kenyamanan UMKM dalam berbisnis. Pengusaha UMKM akan merasa kurang nyaman jika investor melakukan intervensi terlalu jauh atas bisnisnya. Oleh karena itu, konsep PMV Syariah berbasis wakaf ini tepat karena sumber dana bukan langsung dari investor malaikat, melainkan melalui hasil panen dari tanah wakaf, dimana tanah wakaf dimiliki oleh investor.

Kelima, **PMV melakukan panen**. Biaya melakukan panen pertama berasal dari harga jual tanah pertama kali. Biaya melakukan panen selanjutnya berasal dari pendapatan panen selanjutnya.

Keenam, **jika panen berhasil, maka PMV membuka pendaftaran untuk pembiayaan**. Jika panen tidak berhasil, maka dilakukan evaluasi dan panen ulang

Ketujuh, **proses seleksi**. Ada 3 (tiga) tahap seleksi yang dilakukan, yaitu:

- (i) Seleksi administrasi. Jika lulus, maka lanjut ke tahap 2;
- (ii) Pembekalan kemudian dilakukan evaluasi atas materi pembekalan, sekaligus wawancara. Jika lulus, maka lanjut ke tahap 3;

(iii) Tes psikologi dan *graphology*. Jika lulus, maka UMKM berhak menerima pembiayaan

Kedelapan, **pembahasan detail pembiayaan**, seperti sumber pendanaan UMKM, hak dan kewajiban PMV dan UMKM, proses pencairan dana, dan lain-lain. Dengan mengetahui bahwa sumber pendanaan berasal dari wakaf, konsep PMV ini berharap bahwa ada efek relijiusitas yang mempengaruhi perilaku mereka. Hal ini didukung oleh beberapa penelitian⁴⁰⁴¹⁴² yang menyatakan bahwa relijiusitas memiliki pengaruh terhadap perilaku risiko seseorang. Dalam tahap ini juga dijelaskan bahwa proses pembiayaan ini akan bersifat *relationship financing* dimana ke depannya akan dibangun hubungan erat antara PMV sebagai penyedia dana dan UMKM sebagai pengguna dana. Hal ini bermula dari penetapan klausula yang menyangkut penggunaan dana, pengawasan, bimbingan, bagi hasil, jangka waktu, dan risiko sesuai dengan kesepakatan. Konsep *relationship financing* seperti ini dianggap mampu meningkatkan efisiensi sebuah kontrak pembiayaan⁴³.

Kesembilan, **PMV dan UMKM menandatangani kontrak pembiayaan** dengan durasi pembiayaan maksimal 5 (lima) tahun (sesuai SK MK No. 125/KMK.013/1988 Jo. SK No. 468/KMK.017/1995). Dengan latar belakang hubungan antara PMV dan bisnis UMKM dimana keduanya akan mengalami sukses/gagal bersama, maka kontrak bersama (*share contract*) adalah format kontrak yang paling optimal (Bergemann dan Hege, 1998). Selanjutnya, jika dikaitkan dengan teori ekonomi Syariah, *share contract* dan *equity financing* seperti ini memiliki kesamaan konsep dengan akad *mudharabah* dan *musharakah*. Oleh karena itu, akad *mudharabah* dan *musharakah* adalah akad yang dipakai dalam konsep PMV Syariah berbasis wakaf ini

Kesepuluh, **pencairan dilakukan dengan bertahap. PMV melakukan pencairan dana pertama**. Pembelanjaan kebutuhan UMKM di tahap pertama ditemani oleh tim dari PMV

Kesebelas, **PMV memberi pendampingan kepada pengusaha UMKM** dari awal sampai akhir proses perjanjian pembiayaan. Setiap dua minggu sekali dilakukan kunjungan ke bisnis UMKM sebagai bentuk bimbingan, monitoring, sekaligus evaluasi. Dalam kunjungan ini, PMV akan melihat laporan keuangan yang disusun oleh UMKM

Keduabelas, **PMV melakukan evaluasi**. Jika dievaluasi, hasilnya rugi dan/atau butuh perhatian khusus, maka akan dilakukan bimbingan yang

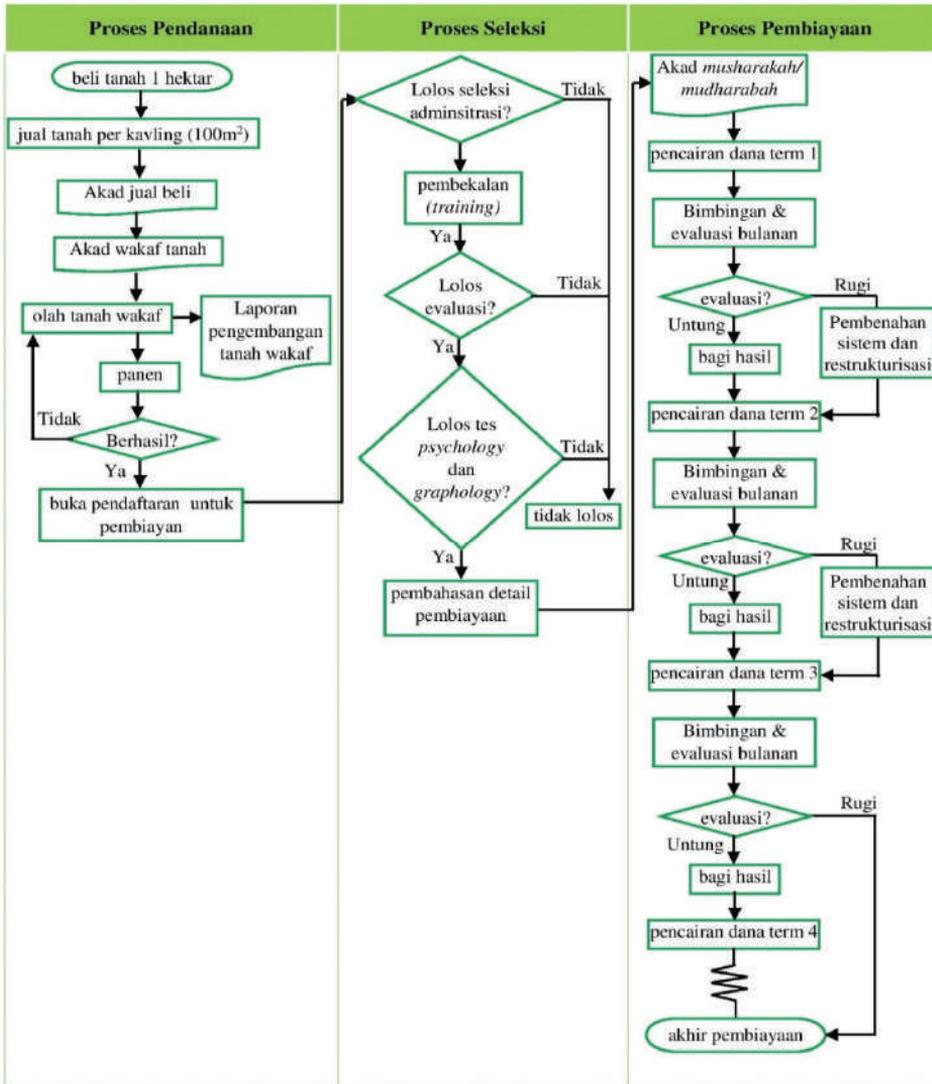
lebih intensif dengan membenahan sistem dan restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan dilakukan dengan dibebaskannya pembayaran pokok di bulan tersebut, yang kemudian dialihkan ke bulan $n+1$, dimana n adalah bulan akhir pembiayaan. Hasil dari evaluasi mempengaruhi proses pencairan selanjutnya.

Ketigabelas, **jika untung, UMKM membayar cicilan pokok dan bagi hasil** dengan porsi sesuai akad bagi hasil di awal

Terakhir, **alur pendanaan yang sama berulang untuk pencairan dana berikutnya** Jika selama 3 (tiga) bulan berturut-turut UMKM tersebut tidak memberikan kinerja yang baik (rugi), maka pembiayaan atas UMKM tersebut akan dihentikan sementara/permanen.

Selanjutnya, studi lain juga menjelaskan dengan detail tentang sumber pendanaan PMV, pengelolaan/ manajemen risiko dan tata kelola skema model usulan ini⁴⁴. Keunggulan dari PMV Syariah berbasis wakaf ini adalah (i) memaksimalkan potensi wakaf dengan, (ii) meningkatkan tingkat partisipasi wakaf, (iii) sumber pendanaan tidak berasal dari institusi keuangan sehingga tidak membebani pengusaha UMKM, (iv) memberi sumber pendanaan baru untuk UMKM dan PMV, (v) membantu meningkatkan ilmu, keahlian, dan pengalaman pengusaha UMKM melalui pendampingan yang diberikan, (vi) modal bertambah secara berkala yang berasal dari hasil panen, bagi hasil UMKM, dan penjualan wakaf baru, dan (vii) mitigasi *agency problem*, *asymmetric information*, dan *moral hazard*.

Gambar 3.67 Skema Model Ventura Syariah dengan Wakaf



Sumber: Yuniarti dan Alatas (2017)

Rekomendasi utama untuk pengembangan PMV adalah penguatan regulasi. Regulator harus membangun ekosistem regulasi yang kuat di IKNB supaya bisa sekuat regulasi di industri perbankan sehingga pertumbuhan IKNB bisa sebaik pertumbuhan di industri perbankan. Kemudian, diusulkan beberapa kebijakan yang dapat diambil pemerintah untuk mengaktifkan pasar PMV, seperti penurunan pajak atas *capital gain* dan pemberian kredit pajak



terhadap individu/institusi/korporasi yang menjadi investor di PMV. ⁴⁵
Selain itu, pemeringkat UMKM di bawah Perum Jamkrindo juga diharapkan
untuk segera merampungkan penelitiannya sehingga kehadirannya dapat
membantu pengembangan IKNB secara signifikan.

REFERENSI

- ⁹ Islamic Financial Services Board (IFSB). (2020). *Islamic Financial Services Industry Stability Report 2020*. Retrieved from <https://www.ifsb.org/download.php?id=5724&lang=English&pg=/index.php>
- ¹⁰ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020b). Statistik Perbankan Syariah September 2020. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah---September-2020.aspx>
- ¹¹ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020a). *Statistik Perbankan September 2020*. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/statistik-perbankan-indonesia/Pages/Statistik-Perbankan-Indonesia---September-2020.aspx>
- ¹² Laporan Publikasi Triwulan II 2020 masing-masing Bank Umum Syariah
- ¹³ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2019). Modul Pasar Modal Syariah untuk Perguruan Tinggi. Jakarta: DPMS.
- ¹⁴ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020). *Statistik Saham Syariah Oktober 2020*. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/saham-syariah/Documents/Pages/Statistik-Saham-Syariah---Oktober-2020/Statistik%20Saham-2020%20Oktober.pdf>
- ¹⁵ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2019). Roadmap Pasar Modal Syariah 2020-2024.
- ¹⁶ Bursa Efek Indonesia (BEI). (2020). Statistik Indeks Saham. Retrieved from <https://www.idx.co.id/data-pasar/laporan-statistik/fact-sheet-indeks/>
- ¹⁷ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020). Statistik Sukuk Oktober 2020. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/data-produk-obligasi-syariah/Documents/Pages/-Statistik-Sukuk-Syariah---Oktober-2020/Statistik%20Sukuk%20Oktober%202020.pdf>
- ¹⁸ Penilai Harga Efek Indonesia (PHEI). (2020). Indonesia Composite Sukuk Index. Retrieved from <http://www.ibpa.co.id/DataPasarSuratUtang/Indeks/IndonesiaSukukIndex/tabid/202/language/Default.aspx/Default.aspx>
- ¹⁹ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Statistik Reksdana Syariah Oktober 2020. Retrieved from <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/reksa-dana-syariah/Documents/Pages/Statistik-Reksa-Dana-Syariah---Oktober-2020/Statistik%20Reksa%20Dana%20Syariah%202020%20Oktober.pdf>
- ²⁰ Olokoyo, F. O., Ibhagui O. W., & Babajide A. (2020). Macroeconomic indicators and capital market performance: Are the links sustainable?. *Cogent Business & Management*, 7:1, 1792258, DOI: <https://10.1080/23311975.2020.1792258>
- ²¹ Sudarsono, Heri. (2008). Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi.
- ²² Otoritas Jasa Keuangan. Statistik Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) Syariah September 2020.
- ²³ Otoritas Jasa Keuangan. Statistik Asuransi September 2020.
- ²⁴ Kementerian Keuangan. (2020). Retrieved from <https://www.kemenkeu.go.id/>
- ²⁵ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2016). Pengenalan Lembaga Pembiayaan untuk Perguruan Tinggi.

- ²⁶ Muhaimin. (2012). Perusahaan Pembiayaan Syariah di Indonesia (Sebuah Tinjauan Analisis terhadap Perusahaan Pembiayaan PT FIF Syariah). *At-Taradhi Jurnal Studi Ekonomi*, Volume 3, Nomor 2.
- ²⁷ Otoritas Jasa Keuangan. 2019. Buku Statistik Lembaga Pembiayaan.
- ²⁸ Hasil wawancara dengan DNBS-OJK (Januari 2021)
- ²⁹ Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020). Statistik IKNB Periode Juni 2020. Retrieved from <https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/statistik-iknb/Pages/-Statistik-IKNB-Periode-Juni-2020.aspx>
- ³⁰ Clercq, D. dan Manigart, S. (2007). The venture capital post-investment phase: Opening the black box of involvement. In: H. Landstrom, ed., *Handbook of research on venture capital*, 1st ed. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, p.195.
- ³¹ Landstrom, H. (2007). Pioneers in venture capital research. In: H. Landstrom, ed., *Handbook of research on venture capital*, 1st ed. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, p.10.
- ³² Cowie, H. (1999). *Venture Capital in Europe*. 1st ed. London: Federal Trust.
- ³³ Bergerr, A. dan Udell, G. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22 (6-8), 613-673.
- ³⁴ Mallin, C. (2013). *Corporate governance*. 1st ed. Oxford: Oxford University Press.
- ³⁵ Rasyid, A. (2016). Sekilas rentang Perusahaan Modal Ventura Syariah. Retrieved from <https://business-law.binus.ac.id/2016/01/30/perusahaan-modal-ventura/>
- ³⁶ Gompers, P. dan Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *The Journal of Economic Perspectives*, 15 (2), pp. 145-168
- ³⁷ Alesina, A., Ardagna, S., Nicoletti, F., dan Schiantarelli, F. (2005). Regulation and Investment. *Journal of the European Economic Association*, 3 (4), pp. 791-825
- ³⁸ Yuniarti, F. R. dan Alatas, H. (2017). Wakaf: Penguatan Modal Ventura Syariah Demi Pengembangan UMKM. Pemenang Juara II Lomba Karya Tulis Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2017, OJK.
- ³⁹ Landstrom, H. (2007). Pioneers in venture capital research. In: H. Landstrom, ed., *Handbook of research on venture capital*, 1st ed. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, p.10.
- ⁴⁰ Hilary, G. dan Hui, K.W. (2009). Does religion matter in corporate decision making in America? *Journal of Financial Economics*, 93, 455-73.
- ⁴¹ Miller, A.S., and Hoffmann, J.P. (1995). Risk and religion: an explanation of gender differences in religiosity. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 34, 63-75.
- ⁴² Renneboog, L. and Spaenjers, C. (2011). Religion, Economic Attitudes, and Household Finance. *Oxford Economic Papers*, 64 (1).
- ⁴³ Bergemann, D. dan Hege, U. (1998). Venture capital financing, moral hazard, and learning. *Journal of Banking and Finance*, 22, 703-735.
- ⁴⁴ Yuniarti, F. R. dan Alatas, H. (2017). Wakaf: Penguatan Modal Ventura Syariah Demi Pengembangan UMKM. Pemenang Juara II Lomba Karya Tulis Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) 2017, OJK.
- ⁴⁵ Landstrom, H. (2007). Pioneers in venture capital research. In: H. Landstrom, ed., *Handbook of research on venture capital*, 1st ed. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, p.10.





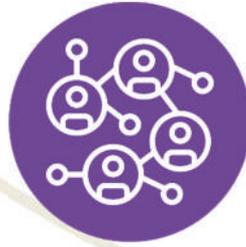
PUSAT
EKONOMI & BISNIS
SYARIAH



TIM PERUMUS & PENULIS:
Rahmatina Awaliah Kasri, Ph.D.
Dr. Dodik Siswanto, CA., M.Sc., ACC.
Banu Muhammad, MSE.
Permata Wulandari, Ph.D.
Azizon, M.Sc.
Amrial, S.E.
Khansa Mutia, S.E.
Salwa Hazrina Ismah

Klaster Keuangan Sosial Islam

SEKTOR ZAKAT

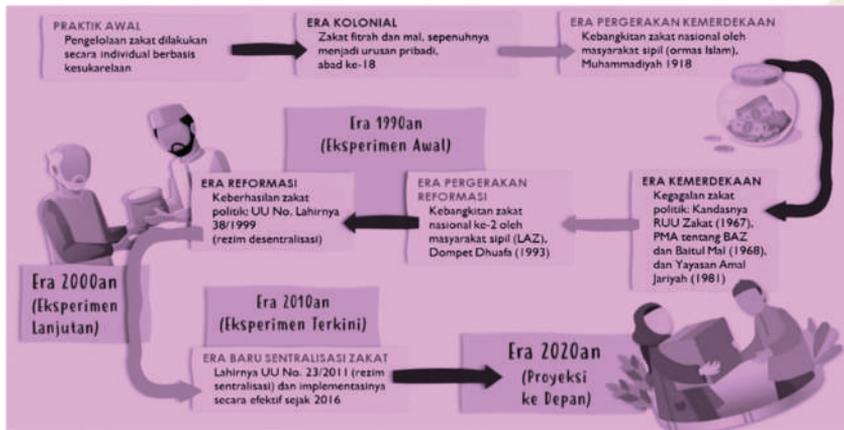


*Rahmatina Awaliah Kasri, Ph.D.
Khansa Mutia, S.E.*

Pendahuluan

Zakat merupakan salah satu institusi ekonomi Islam yang sangat penting dan menjadi pembeda sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi lainnya. Dalam konteks Indonesia, pengelolaan zakat telah bertransformasi dari pengelolaan tradisional-individu menjadi pengelolaan yang moderen dan kolektif dengan tujuan mencapai kesejahteraan sosial. Di masa kerajaan Islam, praktik zakat awalnya and umumnya dilakukan secara individu dan berbasis sukarela. Namun terdapat beberapa kerajaan yang mewajibkan pembayaran zakat, seperti Kerajaan Islam Aceh dan Kerajaan Banjar. Barulah pada tahun 1920-an praktik yang lebih moderen dipelopori oleh Muhammadiyah, yang merupakan salah satu ormas Islam terbesar di Indonesia. Selanjutnya, pada tahun 1960-1980an, mulai bermunculan sejumlah Badan Amil Zakat, Infak dan Sedekah (BAZIS) di berbagai daerah, diantaranya adalah DKI Jakarta (1968), Kalimantan Timur (1972) dan Sumatera Barat (1973).

Gambar 4.1 Milestone Pengelolaan Zakat di Indonesia



Sumber: Ilustrasi penulis dari IDEAS (2019)

Pada perkembangan selanjutnya, di tahun 1900-an, mulai bermunculan berbagai lembaga zakat yang dibentuk oleh masyarakat sipil seperti Yayasan Dana Sosial Al Falah (1987), Dompot Dhuafa Republika (1993) dan Rumah Zakat Indonesia (1998). Terbentuknya organisasi zakat yang berbasis masyarakat sipil tersebut memberikan dorongan besar terhadap transformasi pengelolaan zakat di Indonesia. Perkembangan ini pulalah yang mendorong lahirnya UU Zakat No. 38/1999 sebagai landasan formal pengelolaan zakat di Indonesia. Pada tahun 2000-an hingga 2010-an perkembangan zakat ditandai dengan dibentuknya berbagai regulasi untuk mendorong transparansi dan akuntabilitas pengelolaan zakat, termasuk UU Pengelolaan Zakat No. 23/2011 yang menyempurnakan UU sebelumnya⁴⁶.

Kondisi Terkini

Perkembangan Institusi/Kelembagaan

Berdasarkan UU No. 23/2011, Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) terdiri dari dua jenis, yaitu lembaga zakat yang dibentuk pemerintah dan lembaga zakat non-pemerintah. Lembaga zakat yang dibentuk pemerintah dikenal dengan nama Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS), sedangkan lembaga zakat non-pemerintah dikenal dengan istilah Lembaga Amil Zakat (LAZ) yang umumnya dibentuk oleh masyarakat sipil¹. Jumlah organisasi pengelola zakat (BAZ dan LAZ) dilihat dari tingkatannya terdiri dari 1 BAZNAS di tingkat pusat, 34 BAZNAS di tingkat provinsi, 456 BAZNAS di tingkat kabupaten/kota, 26 LAZ di tingkat nasional, 18 LAZ di tingkat provinsi, serta

37 LAZ di tingkat kabupaten/kota⁴⁷ (lihat Gambar 3.2). Hal ini menunjukkan bahwa secara umum, jika dibandingkan dengan tahun 2019, OPZ terus mengalami peningkatan dari segi jumlah.

Gambar 4.2 Jumlah Organisasi Pengelola Zakat Berdasarkan Tingkatan



Sumber: Ilustrasi dari data BAZNAS (2020)

Disamping BAZNAS dan LAZ, juga terdapat asosiasi OPZ yang dikenal dengan nama FOZ (Forum Zakat). Forum Zakat (FOZ) berdiri pada tahun 1997 dan secara resmi ditunjukkan menjadi asosiasi OPZ di Indonesia pada 1999. Dari semula 11 anggota pendiri, saat ini FOZ memiliki lebih dari 400 anggota⁴⁸, dimana sebagian besar anggota FOZ merupakan LAZ.

Perkembangan Regulasi

Walaupun sudah ada regulasi atau aturan pemerintah terkait zakat di masa awal pendirian Indonesia, dapat dikatakan bahwa tonggak perkembangan zakat secara formal adalah dengan dikeluarkannya UU Zakat No. 38/1999. UU ini terdiri dari 10 bab dan 25 pasal yang membahas mengenai ketentuan umum, tujuan, organisasi, pengumpulan, pendayagunaan, pengawasan dan sanksi-sanksi terkait pengelolaan zakat⁴⁹. Dengan dikeluarkannya UU ini, selanjutnya regulasi terkait pengelolaan zakat di tingkat daerah mulai dikeluarkan dan diwujudkan dalam berbagai bentuk seperti Peraturan Gubernur (Pergub), Peraturan Daerah Provinsi (Perda Provinsi), dan Peraturan Daerah Kabupaten/Kota (Perda Kab/Kota). Regulasi ini difungsikan untuk mengakomodasi praktik pengelolaan zakat sesuai dengan kondisi/karakteristik wilayah yang ada⁵⁰.

Pada tahun 2011, UU Zakat diamandemen menjadi UU No.23/2011. UU baru ini memuat berbagai ketentuan yang lebih spesifik, sehingga diharapkan dapat lebih mengakomodasi pengaturan terhadap pengelolaan zakat oleh

lembaga atau yayasan zakat⁴. UU ini terdiri atas 11 bab dan 47 pasal yang membahas mengenai definisi dan istilah, asas dan tujuan, jenis, prinsip, cara penghitungan, kelembagaan, pengumpulan, pendistribusian dan pendayagunaan, pembinaan dan pengawasan lembaga, pelaporan, serta sanksi administratif dan pidana terkait pengelolaan zakat⁵¹. Keberadaan UU ini terus mendorong lahirnya regulasi serupa di tingkat daerah di berbagai wilayah di Indonesia.

Tabel 4.1 Regulasi Terkait Pengelolaan Zakat

Regulasi Nasional	Regulasi Daerah	Aturan Lainnya
<ul style="list-style-type: none"> • UU No.23/2011 • PP No.14/2014 • PMA No.52/2014 • PMA No.69/2015 • PMA No.5/2016 • SK DP BAZNAS No.001/DP-BAZNAS/XII/2010 • Keputusan Ketua BAZNAS No. KEP 016/BP/BAZNAS/XII/2015 • Keputusan Ketua BAZNAS No.142/2017 	<ul style="list-style-type: none"> • Pergub Aceh No.60/2008 • Pergub Jabar No.70/2015 • Pergub DKI No.137/2015 • Perda Banten No.4/2004 • Perda Riau No.2/2009 • Perda Semarang No.7/2009 • Perda Mojokerto No.3/2010 • Perda Kutai Timur No.4/2016 • Perda Banjarmasin No.1/2014 • Perda Kolaka No.11/2012 	<ul style="list-style-type: none"> • Zakat Core Principle

Sumber: BAZNAS (2020), Muhtada (2016), Bariyah (2017)

Selain UU, landasan regulasi terkait zakat yang dapat dijadikan acuan bagi lembaga zakat dalam mengelola dana zakat adalah Zakat Core Principle (ZCP). ZCP merupakan standar tata kelola minimum yang harus dimiliki oleh lembaga zakat (Ascarya dan Yumanita, 2018). Lahirnya ZCP merupakan hasil inisiatif Indonesia (terutama Bank Indonesia dan BAZNAS) yang bekerjasama dengan IRTI-IDB (*Islamic Research and Training Institute-Islamic Development Bank*) dan perwakilan dari beberapa negara lain (seperti Arab Saudi, Malaysia, India, Pakistan, Afrika Selatan, dll). ZCP memuat 18 prinsip dan enam dimensi, yaitu landasan hukum, supervisi zakat, tata kelola zakat, fungsi intermediasi, manajemen risiko dan kesesuaian syariah⁵².

Dengan demikian, secara keseluruhan dapat dikatakan bahwa regulasi terkait pengelolaan zakat di Indonesia sudah cukup lengkap dan terdapat di berbagai level pemerintahan. Namun demikian, mengingat masih rendahnya pengumpulan zakat di Indonesia serta berbagai perkembangan yang terjadi (seperti digitalisasi pembayaran, isu zakat pengurang pajak, dll), sepertinya ke depan efektivitas dari regulasi ini patut dievaluasi.

Perkembangan Pengumpulan Zakat, Infak dan Sedekah

Sejalan dengan perkembangan aspek kelembagaan zakat, data juga menunjukkan bahwa pengumpulan dana ZIS (Zakat, Infak dan Sedekah) – yang sebagian besarnya berasal dari zakat -- juga terus mengalami peningkatan. Data terbaru menunjukkan bahwa selama Januari-Juni 2020, total dana ZIS yang dikumpulkan BAZNAS mencapai sekitar Rp240,4 miliar atau mengalami kenaikan sebesar 46% dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu yang hanya Rp156,8 miliar⁵³. Sedangkan, dana ZIS yang terkumpul hingga akhir tahun 2019 mencapai Rp8,23 triliun, dengan tingkat pertumbuhan sebesar 26,1% (yoy)². Sebagian besar dana ZIS tersebut dikumpulkan oleh LAZ (36%) dan BAZNAS kabupaten/kota (34,6%). Dengan demikian, pertumbuhan pengumpulan dana ZIS menunjukkan tren yang positif dari tahun sebelumnya.

Tabel 4.2 Pertumbuhan Pengumpulan ZIS Periode 2018–2019

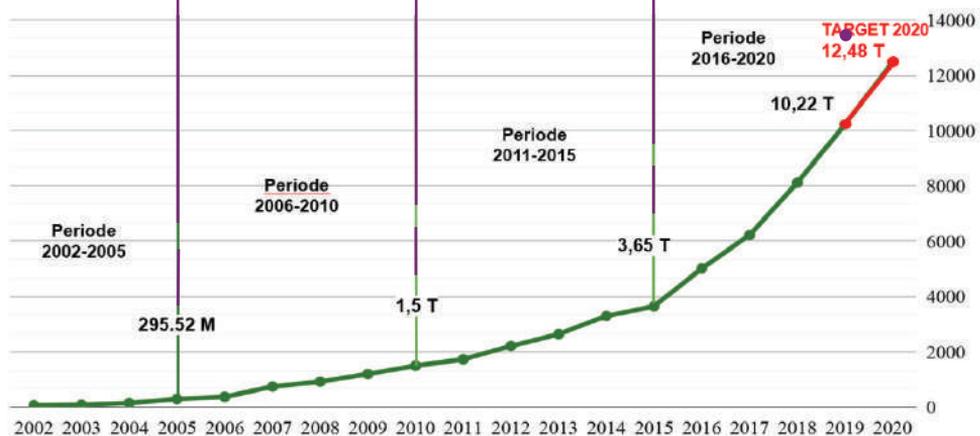
Pengelola Zakat	Pengumpulan 2018		Pengumpulan 2019		Pertumbuhan	
	Rp	%	Rp	%	Rp	%
BAZNAS	202,187,169,720	2.5	296,234,308,349	2.9	94,047,138,629	46.5
BAZNAS Provinsi	552,209,167,922	6.8	583,919,722,674	5.7	31,710,554,752	5.7
BAZNAS Kab/Kota	3,171,701,720,388	39.1	3,539,980,546,674	34.6	368,278,826,286	11.6
LAZ	3,634,332,619,382	44.8	3,728,943,985,109	36.5	94,611,365,727	2.6
OPZ Dalam Pembinaan Kelembagaan	552,980,000,000	6.8	2,078,865,243,749	20.3	1,525,885,243,749	73.4
Total	8,113,410,677,412	100.00	10,227,943,806,555	100.00	2,114,533,129,142	26.1

Sumber: BAZNAS (2020)

Selain itu, jika pertumbuhan dana ZIS dianalisis lebih lanjut, ditemukan bahwa pertumbuhan dana ZIS terbesar dicapai oleh OPZ dalam pembinaan kelembagaan (73,4%) dan BAZNAS pusat (46,5%). Meskipun kontribusi pengumpulan dari OPZ dalam pembinaan kelembagaan tidak sebesar LAZ dan BAZNAS tingkat kabupaten/kota, namun OPZ dalam pembinaan kelembagaan memiliki tingkat pertumbuhan yang paling tinggi. Hal ini mengindikasikan adanya potensi besar yang dimiliki OPZ dalam pembinaan kelembagaan⁵⁴ sebagai lembaga zakat. Menariknya, kondisi pandemi Covid-19 tidak menurunkan pengumpulan ZIS dan bahkan justru menyebabkan

trend yang positif pada pengumpulan ZIS baik dari BAZNAS tingkat pusat hingga OPZ dalam pembinaan kelembagaan. Ke depannya, BAZNAS menargetkan pengumpulan ZIS Nasional dapat mencapai angka Rp12,48 triliun di akhir 2020.

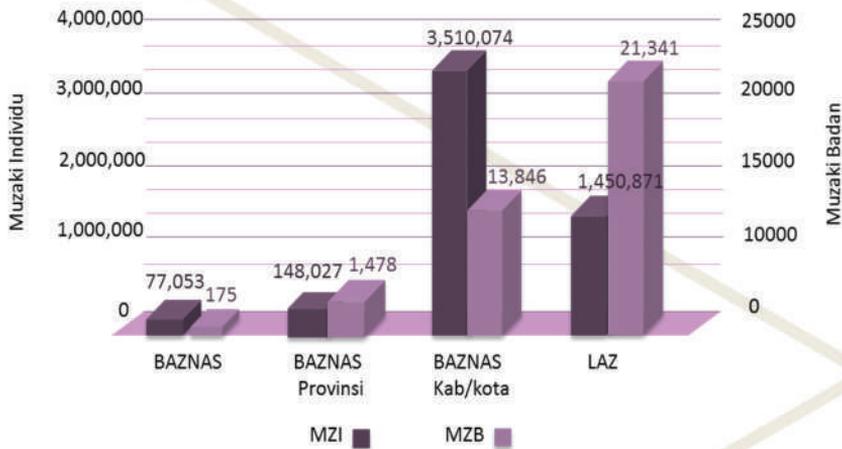
Gambar 4.3 Realisasi Pengumpulan ZIS Nasional Tahun 2002-2019 dan Target Tahun 2020



Sumber: BAZNAS (2020)

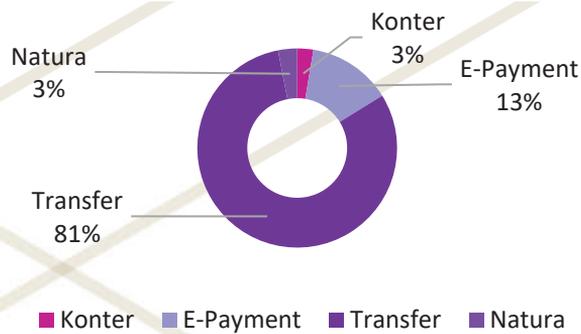
Tren positif dalam pengumpulan ZIS diikuti dengan tren positif dalam jumlah pembayar zakat (muzaki). Sebagian besar dana zakat yang dikumpulkan oleh BAZNAS Pusat dan BAZNAS Kabupaten/Kota berasal dari muzaki individu (MZI), sementara sebagian besar dana zakat yang dikumpulkan oleh BAZNAS Provinsi dan LAZ berasal dari muzaki badan (MZB)⁵⁵ (lihat Gambar 4.4). Selain itu, hal menarik terkait pengumpulan zakat dapat dilihat dari persentase pengumpulan zakat berdasarkan media atau kanal pembayaran yang digunakan muzaki untuk membayar zakat. Pada 2019, mayoritas muzaki melakukan pembayaran melalui transfer (81%) dan *e-payment* (13%). Sedangkan, hanya sedikit muzaki yang melakukan pembayaran zakat melalui konter (3%) dan natura (3%) (lihat Gambar 4.5). Hal ini menunjukkan adanya pergeseran pola pembayaran dari media tradisional ke media digital.

Gambar 4.4 Jumlah Donatur Berdasarkan Jenis Muzaki Tahun 2019



Sumber; BAZNAS (2020)

Gambar 4.5 Pengumpulan ZIS BAZNAS Pusat Berdasarkan Kanal Pembayaran 2019



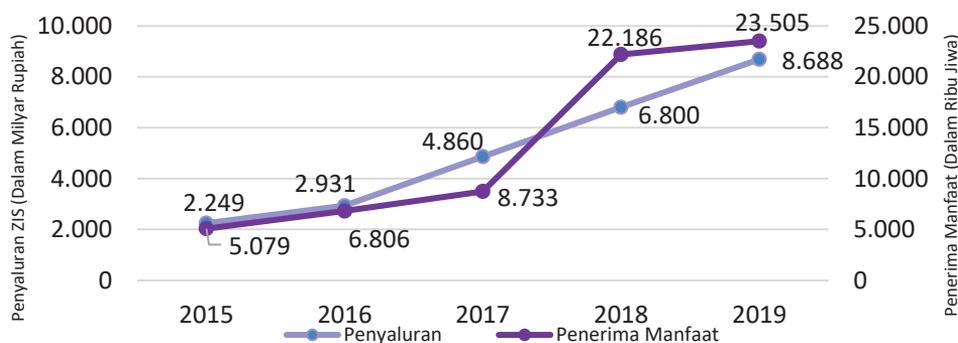
Sumber: BAZNAS (2020)

Perkembangan Penyaluran

Selanjutnya, dari sisi penyaluran, data menunjukkan bahwa penyaluran dan penerima manfaat dari dana ZIS terus mengalami peningkatan yang

signifikan. Pada tahun 2015, jumlah dana ZIS yang disalurkan hanyalah Rp 2,25 triliun dengan penerima manfaat sekitar 5 juta jiwa. Akan tetapi, pada tahun 2019, jumlah dana ZIS yang disalurkan mencapai hampir Rp 8,7 triliun dengan penerima manfaat sebanyak 23,5 juta jiwa (lihat Gambar 4.6). Dengan demikian, pertumbuhan penyaluran dana ZIS adalah sebesar 286,3% dan penerima manfaat sebesar 362,8% sepanjang tahun 2015-2019.

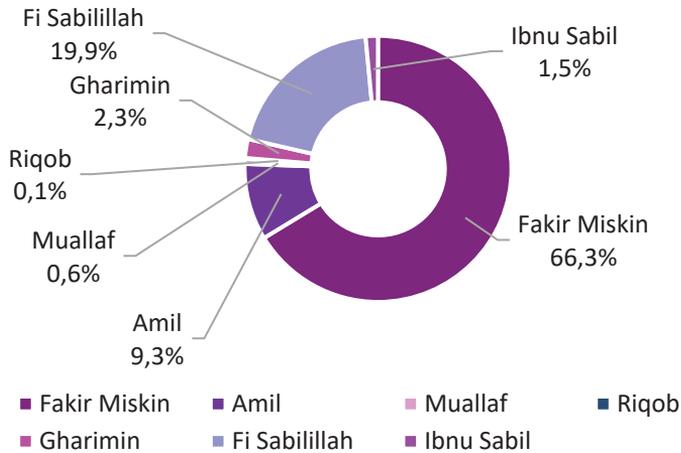
Gambar 4.6 Pertumbuhan Penyaluran ZIS dan Penerima Manfaat 2015-2019



Sumber: BAZNAS (2020)

Lebih jauh lagi, penyaluran ZIS dapat dikatakan efektif karena rasio penyaluran ZIS terhadap penerimaan ZIS atau daya serap mencapai 84.95%. Namun demikian, angka ini sebenarnya belum memperhitungkan dampak dari penyaluran yang dilakukan terhadap kesejahteraan mustahik. Sehingga sebenarnya ukuran ini lebih tepat menunjukkan efisiensi dan bukan efektivitas penggunaan dana ZIS.

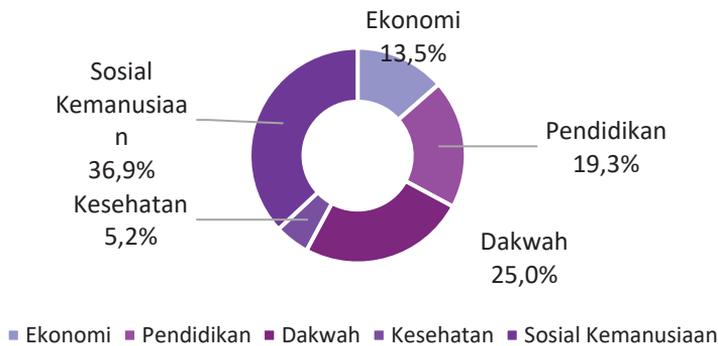
Gambar 4.7 Persentase Penyaluran Zakat Berdasarkan Asnaf



Sumber: BAZNAS (2020)

Selanjutnya, berdasarkan jenis mustahik, data menunjukkan bahwa sebagian besar dana ZIS telah disalurkan kepada fakir miskin (66.3%) dan *fi sabilillah* (19.9%). Secara umum, pola penyaluran ini menunjukkan bahwa fungsi zakat untuk membantu fakir miskin dan mengentaskan kemiskinan telah berjalan dengan cukup baik. Namun demikian, penyaluran yang cukup besar untuk kegiatan *fi sabilillah* perlu menjadi perhatian karena besarnya mendekati 20% atau seperlima dari dari ZIS yang diterima. Sementara itu, dilihat dari program penyaluran, sebagian besar dana ZIS disalurkan untuk program-program di bidang sosial kemanusiaan (36,9%), dakwah (25%), pendidikan (19,3%) dan ekonomi (13,5%). Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar zakat yang disalurkan masih bersifat konsumtif. Persentase penyaluran zakat berdasarkan bidang program selengkapnya dapat dilihat pada Gambar 4.8.

Gambar 4.8 Persentase Penyaluran Zakat Berdasarkan Bidang Program



Sumber: BAZNAS (2020)

Zakat dan Penanganan Covid-19

Pandemi Covid-19 telah menyebabkan semua aspek dalam kehidupan masyarakat terdampak, mulai dari kesehatan hingga ekonomi. Oleh karena itu, hampir semua Lembaga zakat memberikan berbagai jenis bantuan kepada masyarakat yang terdampak. Di masa pandemi, zakat telah melakukan berbagai peran⁵⁶ sebagai berikut:

1. *Ekonomi*

Covid-19 berdampak besar terhadap perekonomian dengan melemahkan sektor keuangan, tetapi juga sektor riil, memperlambat pertumbuhan ekonomi dunia dan Indonesia, yang tentunya berpotensi dalam menciptakan mustahik baru Zakat dalam hal ini dapat diarahkan sebagai sumber pendanaan untuk pemberdayaan masyarakat yang terdampak.

2. *Pendidikan, sosial, dan kemanusiaan*

OPZ dapat mendistribusikan dana infaq untuk tindakan preventif dalam mencegah virus ini dari level individu, seperti dengan membagikan masker (pelindung wajah) di tempat umum. Dalam bidang pendidikan, OPZ telah banyak melakukan penyuluhan mengenai bahaya Covid-19. Ini telah banyak dilakukan, baik di internal OPZ ketika awal pandemi, maupun langsung terjun ke masyarakat umum, seperti mengunjungi sekolah, berkampanye dengan berkeliling menggunakan ambulans, dan lain sebagainya. Dalam bidang kemanusiaan, OPZ dengan WZF bekerja sama untuk melakukan kampanye global pentingnya mengkonsumsi makanan halal, dengan mengacu kepada bukti-bukti ilmiah.

3. Kesehatan

OPZ dapat bekerja sama dengan pemangku kesehatan terkait, baik di tingkat global maupun nasional, untuk memperluas perannya dalam mendukung studi terkait vaksin Covid-19. Dalam praktiknya sejak pandemi muncul, OPZ yang memiliki unit kesehatan, seperti Rumah Sehat BAZNAS, dan Rumah Sehat Dompot Dhuafa, telah banyak berkontribusi melakukan penyuluhan kesehatan, terutama untuk kaum minoritas. Penyuluhan kesehatan yang dilakukan banyak memberikan informasi terkait Covid-19, penanganan untuk diri sendiri, dan gejala-gejala terkait. Selain itu, Rumah Sehat Dompot Dhuafa dilaporkan menjadi salah satu rujukan untuk pasien positif Covid-19.

4. Dakwah

Informasi dari pihak berwenang menyatakan bahwa Covid-19 yang pertama kali ditemukan di Wuhan, China, ada kaitannya dengan pasar ikan laut dan hewan-hewan liar yang ada di daerah tersebut. Dalam kasus SARS-CoV dan MERS-CoV, telah dikonfirmasi virus tersebut berasal dari hewan. Oleh karena itu, dalam konteks dakwah, OPZ dapat secara masif berkampanye mengenai pentingnya untuk mengonsumsi makanan halal dan *thoyyib*, terutama untuk menjaga diri dari virus-virus yang ada di hewan-hewan yang tidak halal. Kampanye ini dapat dilakukan oleh divisi terkait di OPZ mengingat dakwah zakat tidak terbatas pada pentingnya membayar zakat. Akan tetapi, dakwah zakat dapat masuk ke seluruh aspek sosial.

Gambar 4.9 Penyaluran Dana Zakat di Masa Pandemi oleh BAZNAS

BOX 1: Penyaluran Dana Zakat di Masa Pandemi oleh BAZNAS

Untuk membantu masyarakat yang terdampak pandemic Covid-19, BAZNAS Pusat melakukan berbagai kegiatan penyaluran dana zakat yaitu dalam berbagai program, yaitu:

1. Program Penyaluran Khusus
 Pada program penyaluran khusus setidaknya terdapat empat turunan program yaitu: (1) penyaluran untuk Darurat kesehatan; (2) penyaluran untuk *Cash for Work*, (3) penyaluran untuk Bantuan Pangan, dan (4) penyaluran untuk Bantuan Tunai Mustahik.
2. Pengamanan Program Eksisting
 Pada pengamanan program eksisting ini setidaknya terdapat empat turunan program yaitu: (1) Kampung Tanggap Bencana Corona, (2) penyaluran Program Covid-19 BAZNAS *Microfinance* (3) Aksi Balai Ternak BAZNAS Tanggap Covid19; dan (4) Paket Logistik Keluarga dan *Cash for Work* 2020.
3. Program Dukungan Dakwah dan Pelatihan Daring
 Pada program dukungan dalam bentuk dakwah dan pelatihan daring yang diadakan oleh BAZNAS setidaknya terdapat dua turunan program yaitu: (1) program dakwah dan pelatihan daring yang rutin diadakan setiap hari Senin sore khusus membahas isu-isu Covid-19 yang terjadi di dunia yang diharapkan dapat membuka cakrawala masyarakat dalam menghadapi pandemi Covid-19; (2) program pelatihan daring yang untuk mengedukasi masyarakat mengenai alternatif berusaha melalui platform daring sebagai upaya tetap bertahan selama pandemi Covid-19.

Selain program-program yang diselenggarakan BAZNAS Pusat, Lembaga Amil Zakat (LAZ) lain juga turut bergotong royong dalam upaya penanganan dampak pandemi Covid-19. Koordinasi yang dilakukan seluruh LAZ di berbagai wilayah di Indonesia, BAZNAS Daerah, BAZNAS Pusat, serta anggota FOZ ini dinamakan *Crisis Center* Penanganan Covid-19. Dengan adanya *crisis center* diharapkan dapat membantu masyarakat agar tidak panik dan tetap waspada dalam menghadapi Covid-19 dan membantu mereka untuk mendapatkan informasi yang valid terkait virus ini. Layanan yang disediakan dari *crisis center* ini bervariasi, mulai dari layanan kesehatan (layanan ambulance, APD, relawan kesehatan, mobil jenazah, dll), bantuan logistik untuk masyarakat terdampak hingga layanan advokasi dan edukasi untuk mencegah penyebaran virus secara lebih luas. Sinergi aktif dari berbagai pihak tersebut diharapkan bisa membawa Indonesia keluar dari pandemi ini secepat mungkin.

Tantangan dan Peluang

Peluang pengembangan zakat di Indonesia cukup besar. Beberapa hal yang mempengaruhi hal ini antara lain besarnya jumlah penduduk muslim, meningkatnya kesadaran beragama dan kedermawanan penduduk muslim Indonesia, meningkatnya adoptasi teknologi digital oleh lembaga zakat, dan meningkatnya dukungan pemerintah.

1. Jumlah penduduk muslim yang besar

Secara global jumlah penduduk Muslim di dunia pada tahun 2017 mencapai 1.84 miliar orang, yang diperkirakan naik menjadi 2,8 miliar jiwa atau sekitar sepertiga penduduk dunia pada 2050.⁵⁷ Indonesia sendiri merupakan negara dengan jumlah penduduk muslim terbesar dunia, dimana sekitar 87 persen dari 269 juta populasi Indonesia, atau sekitar 234 juta jiwa, merupakan Muslim. Selanjutnya, Bappenas mengestimasi bahwa pertumbuhan masyarakat kelas menengah Indonesia mencapai 7-8% per tahun, sehingga jumlah muzaki di Indonesia berpotensi mengalami peningkatan⁶. Selain itu, BPS menyebutkan bahwa rata-rata pertumbuhan penduduk mencapai 0.9% per tahun⁵⁸. Hal-hal ini berpotensi meningkatkan pertumbuhan zakat ke depan.

2. Meningkatnya kesadaran beragama dan kedermawanan penduduk muslim Indonesia

Berbagai indikator menunjukkan bahwa kesadaran beragama masyarakat Muslim di Indonesia terus meningkat. Berdasarkan kajian yang dilakukan oleh Alvara Research Center, umat Islam di Indonesia dapat dikatakan religius. Hal ini dilihat dari hasil survei yang menunjukkan 95% responden muslim di Indonesia memandang penting peran agama dalam kehidupan sehari-hari⁵⁹. Selain itu, kesadaran untuk membantu orang yang membutuhkan masyarakat Indonesia juga tinggi, bahkan meningkat. Hal ini dilihat dari hasil survei Alvara Research Center yang menunjukkan bahwa meski di tengah pandemi, jumlah masyarakat yang berdonasi meningkat 4,8% dibanding 2019⁶⁰. Selain itu, *Voluntary Giving Report* yang dikeluarkan oleh *Charity Aid Foundation UK* juga menyebutkan bahwa Indonesia merupakan negara yang paling dermawan di dunia. Tingginya kesadaran beragama dan kedermawanan ini menjadi peluang bagi peningkatan jumlah muzaki dan pengumpulan zakat di Indonesia.

3. Meningkatnya adaptasi teknologi digital oleh lembaga zakat

Perkembangan teknologi digital telah memungkinkan pengelolaan zakat menjadi lebih baik dan efektif. Menurut Juwaini (2019), Hermawan (2019), dan World Zakat Forum International Conference (2019), perkembangan teknologi ini memungkinkan pengelolaan zakat menjadi lebih efektif dan efisien dengan beberapa ekosistem pendukung seperti *Offline to Online (O2O) Marketplace; Analytics, blockchain technology*, dan *Internet of Things (IoT)*. Berbagai teknologi ini memungkinkan pengembangan *mustahik scoring* serta meningkatkan kemudahan dalam distribusi dana sosial; dan berkembangnya berbagai aplikasi, *virtual assistance*, dan model bisnis *start-up* menjadi ekosistem kondusif untuk memperluas dampak sosial dari organisasi filantropi di Indonesia. Lebih jauh lagi, perkembangan teknologi finansial yang semakin pesat yang ditandai dengan lahirnya berbagai macam perusahaan teknologi finansial di Indonesia⁶¹ sangat berpotensi untuk membantu dalam pengumpulan zakat secara digital. Selanjutnya, teknologi digitalisasi ini juga akan lebih memudahkan penyaluran zakat.⁶²

4. Dukungan pemerintah dan kelembagaan

Zakat berpotensi semakin berkembang karena adanya peluang dari segi regulasi dan kelembagaan seperti sudah adanya UU No. 23/2011, sudah adanya regulasi pendukung (seperti standar pengelolaan zakat, misalnya *Zakat Core Principle*), dan sudah adanya berbagai lembaga pendukung, seperti Asosiasi Pengelola Zakat (Forum Zakat dan organisasi sejenis lainnya)⁶. Hal ini dimungkinkan oleh adanya dukungan yang besar dari pemerintah⁶³. Selain itu, untuk mengurangi kesenjangan kompetensi yang dimiliki amil dan meningkatkan profesionalitas pengelolaan zakat. Pada saat ini Forum Zakat (FOZ) sedang mengupayakan pengesahan standar kompetensi amil⁶⁴.

Namun demikian, terdapat sejumlah tantangan besar dalam pengembangan zakat di Indonesia. Tantangan terbesar saat ini adalah menurunnya pertumbuhan ekonomi nasional dan pendapatan perkapita masyarakat Indonesia akibat pandemi Covid-19. Selain itu, tantangan lainnya adalah masih rendahnya tingkat literasi zakat masyarakat Indonesia, rendahnya kuantitas dan kualitas SDM zakat, rendahnya kepercayaan publik kepada OPZ serta berbagai tantangan terkait regulasi, kelembagaan dan hambatan teknis lainnya.

1. Menurunnya pertumbuhan ekonomi dan pendapatan masyarakat Indonesia

Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak besar terhadap perekonomian Indonesia. Hal ini terlihat dari kontraksi pertumbuhan ekonomi Indonesia, dari 2,97% pada Q2 2020 menjadi -5,32% pada Q2 2020 dan -3,49% pada Q3 2020. Dengan demikian, secara resmi Indonesia dapat dikatakan masuk dalam periode resesi ekonomi. Hal ini tentunya akan sangat mempengaruhi pendapatan per kapita masyarakat dan juga keberlangsungan bisnis di Indonesia. Sehingga pada akhirnya berpotensi menurunkan pertumbuhan pengumpulan dan penyaluran zakat ke depan.

2. Masih rendahnya tingkat literasi zakat

Hasil survey nasional yang dilakukan oleh Puskas BAZNAS menunjukkan bahwa skor literasi zakat di Indonesia adalah 66,78. Ini berarti baru sekitar 66% masyarakat Indonesia yang paham mengenai konsep-konsep dasar terkait zakat. Dengan mengingat bahwa zakat sudah ada dan dipraktikan semenjak zaman kerajaan Islam, dapat dikatakan bahwa literasi dan pemahaman masyarakat Indonesia mengenai zakat masih rendah dan perlu terus ditingkatkan.

3. Kualitas SDM zakat

Masih rendahnya kualitas (kompetensi dan profesionalitas) dan kuantitas amil, kecuali di beberapa OPZ besar, juga menjadi tantangan tersendiri yang harus dihadapi Indonesia guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan zakat. Walaupun semakin banyak OPZ di Indonesia, namun masih banyak SDM atau amil zakat yang memiliki kapabilitas dan tingkat literasi yang rendah. Hal ini terkait juga dengan kurangnya lembaga pendidikan khusus mengenai zakat ataupun khusus untuk mendidik amil⁶⁵. Literasi yang rendah akan berdampak pada rendahnya produktivitas amil yang kemudian mengakibatkan kurangnya kemampuan amil dalam meningkatkan kesejahteraan para mustahik yang sedang diperjuangkan⁶⁶.

4. Kepercayaan publik kepada OPZ

Aspek kunci dalam pengelolaan OPZ adalah akuntabilitas dan kepercayaan publik. Semakin fokus pada tujuan, semakin besar kepercayaan publik dan kontribusi donatur. OPZ dengan kredibilitas tinggi umumnya mendapat kepercayaan masyarakat secara luas sehingga penghimpunan dana mereka tumbuh berkelanjutan. Semakin besar dana terhimpun, semakin besar kemampuan OPZ

mendayagunakan dana zakat secara produktif-inovatif dan melakukan pengelolaan zakat secara professional-transparan sehingga kredibilitas mereka semakin tinggi.

5. Regulasi dan kelembagaan

Regulasi yang ada saat ini sepertinya belum cukup optimal untuk mendorong pencapaian tujuan Gerakan zakat di Indonesia. Walaupun sebenarnya saat ini tidak banyak regulasi yang bersifat menghambat pengelolaan zakat, namun regulasi yang ada belum memberikan insentif yang baik bagi lembaga zakat untuk melakukan pengelolaan zakat yang lebih optimal. Regulasi yang ada belum cukup untuk mendorong optimalisasi pengumpulan dan pendistribusian zakat karena zakat masih dianggap sebagai dana tambahan untuk membantu pembangunan. Dengan kata lain, BAZNAS dan LAZ bekerja dengan *minimum support*. Misalnya, meskipun zakat telah terbukti dapat menjadi instrumen yang baik dalam pengentasan kemiskinan, namun zakat hanya bersifat komplementer pajak, sehingga zakat belum menjadi prioritas dalam APBN. Kebijakan zakat sebagai pengurang pajak masih belum bisa diterapkan karena menuai pro dan kontra dari berbagai pihak. Selain itu, kebijakan zakat ASN yang awalnya merupakan elaborasi upaya pemerintah untuk memfasilitasi para ASN untuk menunaikan zakat masih menjadi wacana dan belum bisa diterapkan sepenuhnya. Rencana amandemen UU zakat juga masih belum menjadi prioritas⁶⁷. Selain itu, berdasarkan MEKSI 2019-2024, tantangan yang perlu dihadapi dari segi regulasi dan kelembagaan yaitu masih kurangnya aturan-aturan teknis untuk menjalankan regulasi terkait zakat, seperti aturan teknis untuk mengaudit lembaga zakat dan kurangnya sinergi antar berbagai lembaga terkait zakat. Dengan demikian, banyak hal yang perlu diperbaiki terkait dengan regulasi dan kelembagaan.

6. Hambatan teknis lainnya

Salah satu tantangan yang harus dihadapi untuk memperkecil kesenjangan potensi zakat dan realisasinya yaitu dengan memperluas fokus basis zakat karena saat ini basis zakat masih terfokus pada dua objek zakat yaitu zakat fitrah dan profesi. Sementara jenis-jenis zakat lain, seperti zakat pertanian/peternakan dan pertambangan, kurang berkembang di Indonesia.

Proyeksi Pengumpulan Zakat

Dari berbagai perkembangan yang terjadi, baik terkait kondisi ekonomi secara nasional maupun pengelolaan zakat di berbagai level di Indonesia, maka proyeksi pengumpulan zakat nasional dapat dilakukan dengan tiga skenario yaitu skenario pesimis, moderat dan optimis. Ada beberapa asumsi yang dipakai dalam skenario pesimis, yaitu pandemi masih berlanjut, vaksin Covid-19 belum ditemukan dan/atau belum bisa diberikan kepada masyarakat secara luas, pertumbuhan ekonomi Indonesia masih negatif serta tidak terjadi perbaikan regulasi dan ekosistem zakat yang signifikan. Dengan asumsi-asumsi ini, diperkirakan pengumpulan zakat nasional tahun 2021 akan tumbuh sebesar 20% -- jauh lebih rendah dari pertumbuhan tahun sebelumnya yang mencapai 26% -- sehingga pengumpulan zakat nasional tahun 2021 diperkirakan hanya mencapai Rp 14,4 triliun. Selanjutnya, dalam skenario moderat, diasumsikan bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia mulai positif (walau masih dibawah 3%) dan terjadi perbaikan regulasi dan ekosistem zakat di Indonesia. Dengan asumsi-asumsi ini, diperkirakan pertumbuhan pengumpulan zakat nasional mencapai 25% sehingga pengumpulan dana zakat meningkat menjadi Rp 15 triliun. Terakhir, dengan skenario optimis, diasumsikan pertumbuhan ekonomi Indonesia berada diatas 3% dan terjadi perbaikan regulasi dan ekosistem zakat secara signifikan. Dengan skenario ini, diperkirakan pertumbuhan pengumpulan zakat nasional mencapai 30%, sedikit lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya, dan besarnya dana zakat nasional yang berhasil dihimpun diperkirakan mencapai Rp 15,6 triliun.

Tabel 4.3 Proyeksi Pengumpulan Zakat 2021

Pengumpulan Zakat 2020	Skenario	Proyeksi Pengumpulan Zakat 2021
Rp 12 Triliun*	Pesimis	Rp 14,4 triliun
	Moderat	Rp 15 triliun
	Optimis	Rp 15,6 triliun

*Estimasi November 2020

Strategi dan Rekomendasi

Berdasarkan perkembangan yang terjadi serta peluang dan tantangan pengembangan zakat di Indonesia, maka dapat direkomendasikan beberapa strategi untuk mengoptimalkan pengembangan zakat di Indonesia.

1. Meningkatkan edukasi dan literasi terkait zakat.

Penting untuk masyarakat mengetahui apa itu zakat, manfaat dari zakat baik bagi muzaki maupun mustahik, dan tata cara pembayaran zakat. Seminar, penyuluhan, maupun bentuk kegiatan sosialisasi dan edukasi lainnya secara perlu terus diselenggarakan diantaranya dengan mengoptimalkan penggunaan sosial media dan internet untuk meningkatkan literasi zakat masyarakat. Ke depannya *campaign* mengenai literasi zakat harus dilakukan secara lebih masif, terutama dengan memanfaatkan *platform online*.

2. Mengoptimalkan penggunaan teknologi dan infrastruktur digital pelayanan dan pengelolaan zakat.

Peningkatan jumlah organisasi pengelola zakat dengan layanan digital yang bersifat ramah pengguna (*user-friendly*) dan fitur *online donation* juga harus diupayakan sehingga memberikan opsi yang lebih baik bagi masyarakat untuk berzakat, terutama di tengah pandemi Covid-19. Meningkatkan media dan kanal digital yang lebih masif dengan “*new user*” yang merupakan segmen pasar muzaki yang tidak terkena krisis dari pandemi Covid-19.

3. Meningkatkan akuntabilitas, kredibilitas, dan profesionalitas SDM dan lembaga zakat

Pembinaan dan pelatihan terkait zakat sangat krusial untuk meningkatkan kemampuan yang dimiliki SDM di lembaga zakat, terutama di daerah. *Knowledge-sharing* harus dilakukan untuk memperkecil kesenjangan wawasan dan kemampuan yang dimiliki *stakeholder* zakat. Dalam penyediaan SDM zakat, kampus-kampus seharusnya berperan sebagai pusat penyedia SDM zakat yang kompeten. Untuk mengurangi kesenjangan kompetensi yang dimiliki amil, harus ada standarisasi profesi. Dalam hal ini Forum Zakat (FOZ) telah mendorong pemerintah untuk segera mengesahkan Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI)²⁰. Sertifikasi nasional ini harapannya akan menghasilkan amil yang terstandarisasi sehingga menjadikan institusi zakat dikelola secara lebih profesional.

4. Memperkuat integrasi dengan sektor ekonomi dan keuangan syariah lainnya, terutama sektor riil syariah

Perbaikan pada sektor riil diperlukan untuk mendukung keuangan syariah karena keuangan syariah akan tumbuh seiring dengan perkembangan sektor riil seperti makanan, kosmetik, dan pariwisata halal. Selain itu, pengembangan ekonomi masyarakat, pemberdayaan pesantren, dan penggunaan zakat dan wakaf juga akan mendukung pertumbuhan keuangan syariah, sehingga keseluruhan sektor ini menjadi penting untuk memperkuat satu sama lain⁶⁸.

5. Memperkuat dukungan pemerintah

Tanpa adanya sistem kebijakan dan hukum yang mendukung peran zakat dalam sistem perekonomian Indonesia, akan sulit untuk menggali seluruh potensi zakat dan memanfaatkan zakat secara maksimal. Oleh karena itu, penting adanya amandemen UU Zakat serta advokasi kebijakan yang mendukung peran zakat secara nasional. Pemerintah dapat membuat insentif bagi lembaga agar pengelolaan zakat dapat lebih optimal. Insentif tersebut dapat diberikan dalam bentuk biaya operasional, regulasi yang baik, dan pengawasan yang baik dari pemerintah. Selain itu, pemerintah juga dapat memberikan dukungan berupa subsidi atau pembebasan biaya bagi amil untuk mendapatkan sertifikasi profesi yang pada saat ini masih diupayakan oleh Forum Zakat (FOZ)²⁰.

6. Menerapkan *Zakat Core Principle (ZCP)* serta regulasi lainnya terkait pengelolaan zakat secara efektif

Hal ini perlu dilakukan guna mewujudkan mendukung terciptanya tata kelola zakat yang lebih baik dan standarisasi antar lembaga zakat baik dalam tingkat LAZ, daerah, nasional, maupun internasional. Penerapan ZCP di Indonesia membutuhkan beberapa upaya seperti memperkuat mandat otoritas zakat dalam Undang Undang Zakat, serta membangun serta menerbitkan peraturan dan regulasi mengenai zakat untuk meningkatkan tata kelola yang mengacu pada ZCP⁶⁹.

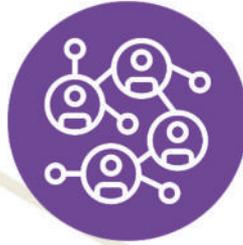
7. Meningkatkan *Research and Development (R&D)*.

Meningkatkan penelitian dan kajian terkait zakat dari berbagai aspek, terutama di kalangan peneliti/akademisi. Penelitian dan kajian yang dilakukan seharusnya tidak hanya terbatas pada analisa kuantitas (pengumpulan, penyaluran, dan pertumbuhannya) dan dampak zakat terhadap kesejahteraan mustahik, namun juga lebih ke zakat sebagai



suatu gagasan ekonomi yang berkaitan dengan keimanan dan kesadaran orang dalam beragama atau membantu sesama.

SEKTOR WAKAF



*Dr. Dodik Siswanto, CA, M.Sc., ACC.
Banu Muhammad, MSE.
Azizon, M.Sc.
Amrial, S.E.*

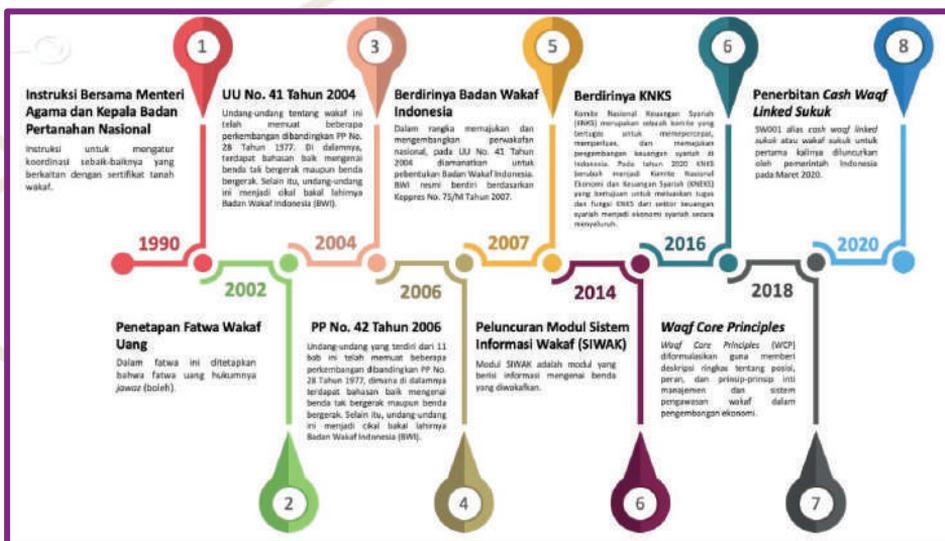
Pendahuluan

Wakaf di Indonesia sudah mulai diimplementasikan semenjak berabad-abad yang lalu, tepatnya semenjak masa kesultanan yang terus berlanjut hingga zaman kolonial hingga zaman kemerdekaan. Pada masa kesultanan, pelaksanaan wakaf didominasi oleh wakaf tanah yang kebanyakan digunakan untuk pembangunan sarana ibadah dan pendidikan. Pada masa ini juga disebutkan bahwa sudah dinaungi oleh aturan hukum pengelolaan harta wakaf. Namun pelaksanaan wakaf hanya terpusat di wilayah Sumatera dan Jawa. Sementara itu, pada era kolonial, pelaksanaan wakaf masih terus berlanjut dan masih didominasi oleh wakaf tanah untuk pembangunan sarana ibadah dan pendidikan. Pada masa ini, pemerintahan kolonial juga turut serta dalam mengatur pengelolaan wakaf melalui penerbitan surat edaran yang memberikan wewenang kepada Bupati setempat dalam perizinan dan pendataan harta wakaf.

Upaya pemerintah dalam mengembangkan praktik wakaf di Indonesia pasca kemerdekaan ditunjukkan melalui penerbitan berbagai regulasi seperti Peraturan Pemerintah Nomor 33 Tahun 1949 tentang pemberian wewenang kepada Menteri Agama dalam mengurus wakaf. Hingga akhir tahun 1990 an, praktik perwakafan di Indonesia hanya terbatas pada wakaf tanah yang dinilai kurang produktif dan belum berkontribusi maksimal dalam peningkatan kesejahteraan sosial masyarakat. Oleh karena itu, komisi fatwa Majelis Ulama Indonesia pada 11 Mei 2002 menetapkan fatwa mengenai kebolehan berwakaf uang. Fatwa ini pun mendapat dukungan dari pemerintah dengan dikeluarkannya Undang-Undang Wakaf No.41 tahun 2004 yang salah satu poinnya membahas tentang wakaf benda bergerak. Undang-undang ini kemudian diikuti oleh peraturan-peraturan lainnya, sehingga kedudukan wakaf uang semakin kuat tidak hanya dari segi *fiqh*

namun juga dari segi tata hukum nasional. Hingga akhir awal-awal era reformasi dapat dilihat bahwa pengelolaan wakaf di Indonesia masih didominasi oleh wakaf harta benda berupa tanah atau bangunan. Perhatian pemerintah terhadap wakaf uang baru terlihat dari beberapa peraturan yang dikeluarkan pada masa reformasi. Di awal tahun 2020-an ini, dengan adanya pandemi Covid-19 mendorong intensi pemerintah dan masyarakat juga semakin meningkat terhadap wakaf, terutama wakaf uang, seiring kebutuhan sumber pembiayaan alternatif untuk ekonomi dan pembangunan juga meningkat.

Gambar 4.10 Milestone Wakaf di Indonesia



Sumber: Ilustrasi Peneliti

Kondisi Terkini

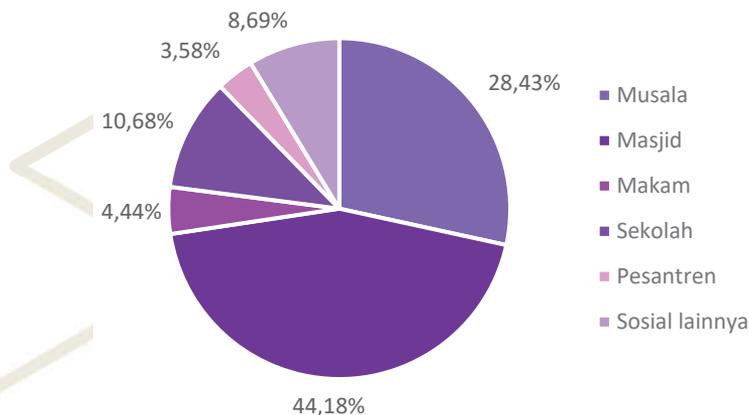
Sepanjang tahun 2020 dan dalam beberapa tahun belakangan, sektor wakaf semakin mendapat perhatian dari berbagai pihak. Selain berasal dari inisiatif masyarakat melalui lembaga nazhir wakaf, beberapa Kementerian/Lembaga juga cukup serius melakukan kajian dan penelitian dalam rangka mendukung pengembangan wakaf di Indonesia. Hal ini bukan tanpa alasan, pihak-pihak tersebut mulai menyadari strategisnya peran wakaf dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional. Di tahun ini bermunculan kembali inovasi produk wakaf serta beberapa inisiatif penguatan ekosistem wakaf nasional, beberapa diantaranya muncul sebagai respon atas situasi pandemi Covid-19.

Perkembangan Wakaf di Indonesia

Terkait data, Indonesia belum memiliki sistem informasi yang kuat untuk menyajikan data berbagai jenis wakaf nasional. Hanya jenis wakaf berupa tanah saja yang sudah tersedia melalui Sistem Informasi Wakaf (SIWAK) yang dikelola oleh Kementerian Agama. Per 24 November 2020, luas tanah wakaf mencapai 52.389,25 hektar dan tersebar di 390.982 lokasi⁷⁰. Jika dibandingkan data Maret 2020, dalam kurun waktu delapan bulan terjadi peningkatan luas sebesar 1.142,25 hektar dan jumlah sebanyak 9.201 lokasi tanah wakaf. Data ini bisa menunjukkan potensi wakaf di Indonesia sangat besar. Bahkan menurut Badan Wakaf Indonesia, setidaknya 10-20% tanah wakaf berada di lokasi strategis dan sangat potensial untuk dikembangkan menjadi proyek bisnis komersial.

Tantangan utama pengembangan tanah wakaf dapat terbagi menjadi dua sisi. Pertama, mayoritas wakif masih cenderung berikrar untuk pemanfaatan sektor sosial dan keagamaan. Seperti yang diilustrasikan pada Gambar 4.11 di bawah ini, penggunaan tanah wakaf untuk musala dan masjid mencapai 72,61%. Sisanya, 27,39% penggunaan tanah wakaf untuk makam, sekolah, pesantren dan sosial lainnya. Di dalam sistem informasi ini, belum tersedia data penggunaan tanah wakaf yang dikelola secara bisnis komersial atau biasa disebut wakaf produktif. Padahal praktik pengelolaan wakaf produktif di atas tanah wakaf sudah mulai dikerjakan dan menjadi salah satu program unggulan para nazhir wakaf saat ini.

Gambar 4.11 Penggunaan Tanah Wakaf



Sumber: Sistem Informasi Wakaf, 24 November 2020

Data dan fakta ini menunjukkan realitas literasi masyarakat hari ini terkait pengelolaan wakaf modern masih sangat minim. Anggapan ini sejalan dengan pernyataan bahwa literasi wakaf merupakan salah satu tantangan

terbesar di Indonesia⁶. Nilai Indeks Literasi Wakaf (ILW) secara Nasional hanya mendapatkan skor 50,48 atau dikategorikan rendah⁷¹. Indeks tersebut terdiri dari nilai literasi pemahaman wakaf dasar sebesar 57,67 dan nilai literasi pemahaman wakaf lanjutan sebesar 37,97²⁶.

Sisi yang kedua adalah keterbatasan nazhir dalam berinovasi mengembangkan tanah wakaf agar menjadi produktif. Faktor kedua ini dapat dilihat dari sisi kesulitan mendapatkan akses modal dan kompetensi sumber daya manusia yang belum terstandar. Salah satu hambatan rendahnya pemanfaatan tanah wakaf adalah keterbatasan pengetahuan dan kompetensi nazhir serta rendahnya aksesibilitas terhadap sumber modal⁷². Kurangnya profesionalitas nazhir disebabkan karena belum hadirnya Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) yang baru saja melalui tahap konvensi.

Selain tanah, masih banyak jenis wakaf yang diakui dalam Undang-undang No.41 Tahun 2004 Tentang Wakaf yang terbagi menjadi tiga pengelompokan besar yaitu wakaf aset tidak bergerak, aset bergerak selain uang dan aset bergerak berupa uang. Dalam beberapa tahun terakhir, jenis wakaf uang terus mengalami perkembangan yang cukup signifikan khususnya dalam hal inovasi produk. Pada tahun 2020, kerjasama pemerintah, nazhir wakaf, LKS PWU dan pihak terkait lainnya berhasil merealisasikan dua kali penerbitan inovasi wakaf uang berbasis sukuk negara, yaitu *Cash Wakaf Linked Sukuk* (CWLS).

Pemerintah untuk pertama kalinya berhasil menerbitkan Sukuk Wakaf (CWLS) dengan cara *private placement* pada tanggal 10 Maret 2020 dengan nilai nominal sebesar Rp50.84 miliar. Penerbitan CWLS Seri SW001 tersebut merupakan salah satu bentuk komitmen Pemerintah mendukung pengembangan investasi sosial dan wakaf produktif di Indonesia. Pemerintah memberikan wadah instrumen bagi para pewakaf uang agar dapat menempatkan wakaf uangnya pada instrumen investasi yang aman dan produktif. Hasil dari investasi sukuk wakaf ini digunakan oleh BWI untuk pengembangan aset wakaf baru dalam bentuk Rumah Sakit Wakaf Achmad Wardi yang berlokasi di Serang, Provinsi Banten. Rumah sakit tersebut merupakan rumah Sakit Mata pertama yang dibangun dan dikembangkan berbasis wakaf⁷³.

Dalam proses pendirian Rumah Sakit Wakaf Achmad Wardi, dukungan pembiayaan juga didapatkan dari perbankan syariah yang bertujuan mengakselerasi pembangunan retina center. Sumber pembayaran pembiayaan tersebut bersumber dari kupon CWLS. Kombinasi hasil

investasi wakaf di CWLS dan pembiayaan perbankan syariah merupakan terobosan baru mengembangkan aset wakaf produktif. Skema ini kemudian diharapkan dapat direplikasi untuk pendirian rumah sakit mata selanjutnya. Model pengembangan ini merupakan inovasi penting sepanjang sejarah pengelolaan wakaf produktif di Indonesia.

Setelah sukses menerbitkan CWLS pertama, pemerintah menerbitkan instrumen CWLS seri SWR001 atau CWLS Ritel. Hasil penjualan CWLS ritel berhasil mengumpulkan Rp14,9 miliar rupiah yang ditawarkan sejak 9 Oktober 2020 hingga 20 November 2020. Berbeda dari seri sebelumnya, CWLS ritel berhasil menjangkau 1.041 wakif yang terdiri dari 1.037 wakif individu dan 4 wakif institusi. Penyaluran hasil manfaat sukuk wakaf ini dikelola oleh tujuh nazhir mitra melalui program-program dibidang kesehatan, pendidikan, sosial, ekonomi dan dakwah.

Pada akhir 2020 ini, pemerintah merencanakan agenda peresmian Gerakan Wakaf Tunai Nasional. Tujuan dari gerakan ini untuk meningkatkan kembali *awareness* masyarakat terkait pengelolaan wakaf uang. Dengan adanya contoh berwakaf dari Presiden, Wakil Presiden serta pejabat pemerintahan lainnya diharapkan dapat memberikan inspirasi kepada masyarakat luas sehingga mendorong akselerasi perolehan wakaf uang nasional.

Perkembangan Regulasi, Tata Kelola dan Kelembagaan Wakaf

Pengembangan sektor wakaf tidak bisa terlepas dari upaya memperkuat aspek regulasi, tata kelola dan kelembagaan. Bahkan, ketiga aspek tersebut merupakan pra-syarat agar pengelolaan wakaf dapat berjalan optimal. Hingga tahun 2020, sudah mulai terlihat berbagai upaya yang cukup signifikan dalam perbaikan ketiga aspek tersebut.

Pada isu regulasi, inisiatif melakukan revisi Undang-Undang Wakaf masih terus bergulir. Dalam perkembangan terakhirnya, draft revisi Undang-Undang Wakaf telah tersedia dan masuk ke dalam program legislasi nasional (prolegnas) 2020-2024. Poin-poin perbaikan yang sudah tertuang dalam MAKSI dan MEKSI harapannya dapat disetujui oleh DPR RI. Beberapa poin penting tersebut diantaranya; perlu ada pembatasan yang tegas terkait tugas dan wewenang antara BWI dan Kementerian Agama, dukungan anggaran kepada BWI, pengurangan jumlah anggota BWI, serta adopsi aspek-aspek di dalam *Waqf Core Principle* (WCP).

Selain upaya melakukan revisi UU Wakaf, pada tahun 2020 BWI telah menerbitkan Peraturan Badan Wakaf Indonesia (PBWI) Nomor 1 Tahun 2020 tentang pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf. Peraturan

ini berhasil menangkap kebutuhan panduan pengelolaan wakaf modern, salah satunya terkait skema wakaf uang link sukuk. Di dalam peraturan ini juga membahas cukup detail panduan pengelolaan wakaf uang dan wakaf melalui uang.

Pada aspek tata kelola dan kelembagaan, upaya perbaikan yang dilakukan bertujuan meningkatkan kinerja lembaga-lembaga nazhir wakaf agar bekerja lebih terarah dalam rangka meningkatkan produktivitas aset wakaf nasional. Setidaknya pemerintah telah mengupayakan dua hal penting dalam beberapa tahun terakhir ini, yaitu mendorong adanya standar akuntansi wakaf dan standar kemampuan kerja profesi nazhir wakaf.

Setelah disahkan pada akhir 2018, Kementerian Agama dan Badan Wakaf Indonesia terus melakukan sosialisasi kepada lembaga-lembaga nazhir wakaf terkait implementasi PSAK 112: Akuntansi Wakaf. Hal ini mengingat PSAK 112 tersebut sudah mulai berlaku efektif pada 1 Januari 2021. Sedangkan standar profesi/SKKNi nazhir wakaf, tahap konvensi nasional telah dilakukan dan saat ini sudah diserahkan ke Kementerian Ketenagakerjaan untuk ditetapkan.

Dampak Covid-19 bagi Perkembangan Wakaf di Indonesia

Tahun 2020 menjadi tahun yang sulit akibat pandemi Covid-19. Meskipun demikian, sektor wakaf mampu bertahan ba ndemi, Badan Wakaf Indonesia meluncurkan Program Kalisa atau Wakaf Peduli Indonesia. Program tersebut turut berkontribusi dalam penanganan Covid-19. Dalam konteks penanganan dampak pandemi ini dijalankan melalui skema pengelolaan wakaf uang. Wakif bisa memilih jenis wakaf abadi ataupun wakaf sementara. Tujuannya untuk membantu masyarakat yang membutuhkan khususnya yang terdampak Covid-19. Tiga program unggulan Kalisa yang ditawarkan berfokus pada sektor sosial, kesehatan, dan dakwah.

Selain BWI, program-program wakaf ditengah Covid-19 juga dikembangkan oleh lembaga-lembaga Nazhir wakaf resmi. Diantara program yang ditawarkan lebih dominan pada sektor kesehatan seperti program wakaf alat kesehatan Dompot Dhuafa dengan mekanisme *crowdfunding*. Dana wakaf yang terkumpul dibelikan berbagai alat kesehatan seperti termometer, penyemprotan disinfektan, ventilator, dan alat rapid test sebagai bentuk kontribusi penanganan Covid-19. Selain itu, dua rumah rakit khusus pasien Covid-19 berbasis *container* juga telah didirikan untuk membantu mengatasi terbatasnya ruang isolasi yang tersedia.

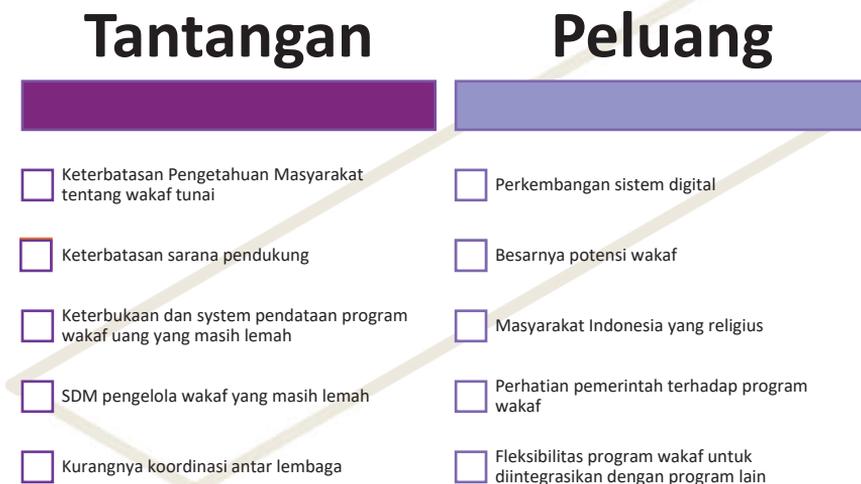
Pandemi Covid-19 tentunya juga memberikan dampak pada berbagai sektor usaha khususnya segmen mikro dan informal. Lembaga wakaf turut hadir

dalam memberikan solusi, salah satunya melalui program wakaf modal usaha mikro yang diinisiasi oleh Global Wakaf. Model wakaf yang dijalankan ialah berupa penyaluran dana bantuan modal usaha berbasis wakaf kepada pelaku usaha mikro dan petani dengan akad qardhul hasan (pinjaman kebaikan). Dalam implementasinya, selain memberikan dana wakaf sebagai modal, nazhir wakaf juga melakukan pendampingan untuk memastikan nasabah penerima manfaat bertanggung jawab dan amanah. Selain itu juga melakukan asistensi usaha hingga berjalan dan tumbuh secara berkelanjutan.

Musibah Covid-19 mendorong kesadaran akan pentingnya wakaf dalam menopang pembangunan fasilitas publik dan pembangunan sosio-ekonomi masyarakat. Dalam situasi sulit ini, wakaf mulai membuktikan perannya dalam menyediakan fasilitas kesehatan, kebutuhan dasar hingga bantuan modal usaha agar umat bisa bangkit dari dampak Covid-19.

Tantangan Dan Peluang

Gambar 4.12 Tantangan dan Peluang Wakaf di Indonesia



Sumber: Ilustrasi Penulis

Potensi wakaf di Indonesia sangat besar. Selain disebabkan karena jumlah penduduk muslim Indonesia yang memang besar, hal ini juga dipengaruhi oleh tingkat religiusitas dan kedermawanan orang Indonesia. Peluang lain dari potensi pengelolaan wakaf di Indonesia dapat dilihat dari sikap dan pandangan masyarakat yang sangat positif terhadap wakaf. Ditambah lagi

saat ini perhatian pemerintah terhadap wakaf juga semakin baik. Terlepas secara struktur wakaf juga memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi yang berarti bahwa, keleluasaan program wakaf untuk diintegrasikan dengan program lain sangat memungkinkan. Misalnya saat ini adanya pembiayaan CWLS (*Cash Waqf Linked Sukuk*). Serta tentu yang paling terakhir dengan perkembangan dunia digital yang semakin maju diharapkan mampu membuat penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran waqf menjadi lebih efektif.

Peluang dari pengembangan dan pengelolaan wakaf tunai yang besar ternyata juga dibarengi dengan beberapa tantangan yang harus dilalui. Tantangan utama dari pengembangan wakaf tunai adalah keterbatasan pengetahuan masyarakat. Hal ini ditunjukkan dari hasil literasi wakaf Indonesia yang juga masih sangat rendah. Selain itu sarana pendukung dari penghimpunan dan pengelolaan wakaf yang juga masih belum optimal. Sementara itu dari sisi pengelolaan terdapat banyak indikasi bahwa kualitas sumber daya manusia pengelola wakaf masih rendah. Selain itu fasilitas dan sarana pendukung untuk penghimpunan wakaf yang efektif juga belum memadai kepada semua lini masyarakat. Hal ini senada dengan pendataan program wakaf yang juga belum terkordinir dengan rapi. Saat ini BWI baru memiliki pendataan terhadap aset wakaf berupa tanah. Padahal ketersediaan data dan keterbukaan informasi sangat mempengaruhi bagaimana kepuasan wakif terhadap pengelolaan wakaf. Tantangan terakhir yang perlu diperhatikan juga dalam pengelolaan wakaf uang adalah integrasi antar lembaga, baik lembaga terkait maupun lembaga pendukung. Integrasi antar lembaga yang dapat menguatkan ini tentu akan sangat membantu dalam penghimpunan, pengelolaan, pengembangan wakaf yang lebih baik.

Ekspektasi Ke Depan

Wakaf kedepannya diprediksi akan memiliki peran yang lebih besar dalam kehidupan sosial, ekonomi dan pembangunan. Perkembangan teknologi dan fasilitas pendukung akan mendorong tingkat partisipasi masyarakat dalam program wakaf. Selain itu program wakaf diprediksi akan memiliki variasi yang beragam dan semakin banyak diintegrasikan dengan program lain terutama untuk jenis wakaf uang (tunai). Berkenaan dengan hal itu, maka siapapun bisa berkesempatan untuk menjadi wakif. Efek dari kesempatan yang terbuka lebar yang diikuti partisipasi masyarakat ini maka akan banyak

proyek sosial yang bisa dibiayai dari dana wakaf. Kondisi saat ini dimana tanah wakaf yang masih belum optimal untuk dimanfaatkan juga akan mendorong integrasi antara wakaf tanah dengan wakaf uang untuk menciptakan skema wakaf produktif. Pelajaran dari Covid-19 juga akan mendorong pemerintah untuk memahami bahwa *pentingnya social safety net* yang salah satu sumbernya bisa berasal dari pengelolaan dana wakaf.

Strategi dan Rekomendasi

Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan pengelolaan dan fungsi wakaf di Indonesia diantaranya.

A. Meningkatkan Literasi Masyarakat Wakif

Peningkatan pemahaman masyarakat terhadap wakaf tunai akan menjadi faktor pendorong terhadap partisipasi wakaf. Peningkatan pemahaman ini dapat dilakukan melalui jalur pendidikan formal maupun informal. Dengan memasukkan konten wakaf sebagai salah satu topik pembahasan tentu akan secara langsung meningkatkan pemahaman masyarakat. Meningkatnya pemahaman masyarakat terhadap wakaf diharapkan mampu mendorong masyarakat untuk berwakaf.

Lebih lanjut, salah satu cara yang paling efektif meningkatkan literasi serta mempersuasi masyarakat untuk melakukan wakaf tunai adalah dengan menggandeng tokoh ulama. Diharapkan dengan menggandeng para ulama untuk mempromosikan wakaf serta pada situasi tertentu juga sebagai pihak pengelola, akan menarik masyarakat untuk berpartisipasi dalam wakaf karena tingkat kepercayaan masyarakat terhadap ulama masih relatif sangat tinggi.

Namun perlu diperhatikan bahwa, metode literasi yang digunakan bisa saja berbeda antar kelompok masyarakat sehingga teknik literasi yang digunakan perlu disesuaikan dengan kelompok masyarakat yang disasar. Selain itu untuk mengoptimalkan pengumpulan dana dengan cara memperbanyak wakif juga dapat digunakan teknik *behavioural change*. Inti dari teknik ini adalah untuk mengajak masyarakat berpartisipasi dalam wakaf tidak hanya dengan cara meyakini dan memahami masyarakat tentang wakaf namun juga dengan cara mempengaruhi arsitektur pilihan atau instrumen pengambilan keputusan masyarakat.

B. Peningkatan Fasilitas dan Lingkungan Pendukung Pelaksanaan Wakaf

Di antara fokus utama untuk mencapai ini adalah dengan meningkatkan kualitas layanan penghimpunan dan pengelolaan dana wakaf. Selain itu juga harus didukung oleh pendataan terhadap dana wakaf yang tersistematis. Karena keinginan berwakaf sangat tinggi pada seluruh lapisan masyarakat, maka akses penyaluran wakaf juga harus dipermudah dengan cara menggunakan platform yang dekat dengan masyarakat seperti bekerjasama dengan pihak atau instansi yang bersinggungan langsung dengan keseharian masyarakat seperti bank, toko, supermarket, dan lembaga uang elektronik lainnya. Instansi-instansi yang sudah mengakar luas seperti Kantor Urusan Agama juga dapat dijadikan sebagai jalur untuk menghimpun wakaf tunai sama halnya dengan memberdayakan masjid-masjid setempat.

Poin penting yang tak boleh dilupakan berkenaan dengan peningkatan kualitas dan kuantitas sarana penghimpunan maupun penyaluran wakaf adalah digitalisasi sistem. Saat ini sistem digital telah mengambil peran penting dalam kehidupan bermasyarakat. Sehingga program wakaf tunai sendiri juga harus mengakomodir perubahan ini dan tentunya diharapkan sistem digitalisasi yang diadopsi adalah yang bersahabat dengan masyarakat (*friendly app*)

C. Penguatan Kelembagaan Pengelola Wakaf

Peran dari lembaga pengelola wakaf belum optimal ditandai dengan pengetahuan masyarakat yang masih terbatas tentang kelembagaan wakaf. Sehingga penguatan kelembagaan pengelola wakaf merupakan sebuah keharusan untuk dilakukan. Penguatan kelembagaan dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas SDM Nazhir. Kualitas Nazhir ini akan menentukan bagaimana kualitas pengelolaan aset wakaf dilakukan. Di sisi lain hal ini juga menentukan integritas dari lembaga pengelola wakaf. Penguatan SDM Nazhir ini harus melingkupi semua lembaga pengelola wakaf yang telah diatur oleh Undang-Undang. Selain penguatan kualitas SDM, transparansi data dan laporan pengelolaan wakaf juga harus ditingkatkan. Hal ini sangat penting untuk menjaga reputasi dan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pengelola wakaf.

Penguatan kelembagaan pengelolaan wakaf juga harus diperkuat dari segi riset dan kajian di bidang wakaf dan pengembangannya. Fungsi dari riset dan kajian ini adalah sebagai bahan evaluasi serta inovasi

pengembangan pengelolaan wakaf tunai. Selain itu riset juga dapat digunakan untuk menentukan proyek-proyek ekonomi, sosial dan pembangunan yang dapat dilaksanakan dengan program wakaf. Kejelasan proyek-proyek wakaf yang akan dilaksanakan serta dilengkapi dengan dampak kebermanfaatannya secara detail dapat dijadikan sebagai bahan untuk menarik masyarakat dalam berpartisipasi di program wakaf terutama wakaf tunai.

D. Mereplikasi contoh sukses pelaksanaan wakaf

Contoh pengembangan model wakaf yang tepat di Indonesia bisa merujuk pada pengembangan wakaf di Daarut Tauhid Bandung. Awal mula lembaga ini dibentuk dan dipecah dari lembaga Amil Zakat (LAZ). Di samping itu Daarut Tauhid sudah mempunyai sumber-sumber usaha lain mulai dari Pendidikan, akomodasi, seni, telekomunikasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM). Dengan kata lain, lembaga wakaf sudah ditunjang oleh usaha-usaha bisnis lainnya yang pada awalnya akan memberikan subsidi silang dan model pembelajaran awal.

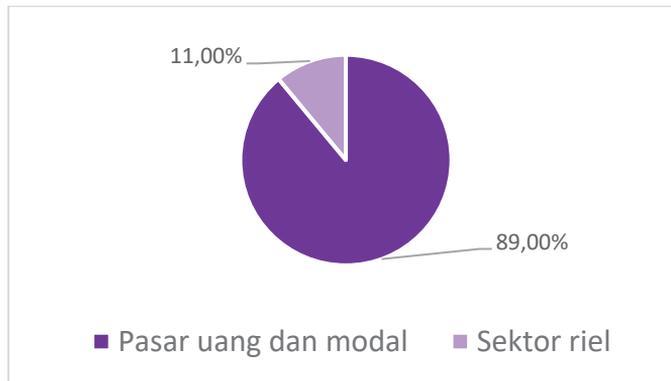
Wakaf secara praktik memang seharusnya produktif dan berkembang sesuai dengan dasar awal sebelumnya. Namun demikian, wakaf memerlukan aset yang besar karena hanya hasil dari pengelolaan aset yang bisa diambil. Lembaga wakaf bisa menjadi bagian dari usaha lain yang sudah berkembang sehingga bisa mendukung pada awalnya. Pada awalnya lembaga wakaf bisa dibantu dari unit lembaga lainnya sehingga bisa bertahan hingga mencapai skala ekonomis.

Aset wakaf yang dikembangkan seharusnya produktif yang dapat memberikan hasil yang optimal. Aset produktif bisa dibagi menjadi 2:

A. Aset pasar uang dan modal

Lembaga wakaf tunai atau uang bisa berinvestasi di sektor ini, mulai dari deposito, sukuk, reksdana syariah dan saham. Seperti di Amerika Serikat, lembaga sejenis wakaf ini paling besar adalah Endowment Fund Harvard University yang mengelola dana sejenis wakaf sebesar \$41.9 billion USD atau senilai Rp600 triliun pada akhir bulan Oktober 2020⁷⁴. Dengan dana sebesar ini tentunya memang lebih mudah jika dialokasikan saja ke pasar uang dan modal karena lebih fleksibel. Adapun alokasi komposisi lebih ke investasi ke pendapatan tetap seperti deposito, obligasi, MTN dan efek lainnya. Sektor riil yang dialokasikan oleh Endowment Harvard University adalah real estates, sumber daya alam dan lainnya.

Gambar 4.13 Alokasi Endowment di Harvard University



Di Indonesia sendiri pengembangan wakaf di sektor ini sudah diprakarsai oleh Lembaga Wakaf Tunai yang bekerjasama dengan LKSPWU bank-bank syariah yang ditunjuk. Namun demikian, masalah utama adalah tidak banyak orang yang tertarik dengan produk ini karena tidak ada informasi dan pemasaran yang cukup agresif. Hal ini berbeda dengan yang terjadi di Malaysia, bank-bank syariah di sana berlomba untuk menawarkan produk wakaf sementara kepada nasabah mereka dan hal ini banyak menarik perhatian masyarakat yang akhirnya ikut serta dalam program wakaf ini.

Pemerintah Indonesia juga menawarkan Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS) sejak Maret 2020 dengan rencana penawaran sebesar Rp50,8 miliar namun demikian setelah dilakukan usaha untuk pemasaran dana yang terserap sebesar Rp14,912 miliar⁷⁵. Dari data profil wakif yang dibuat masih sebagian besar wakif berasal di kota besar dan pegawai kantor. Adapun mitra distribusi paling besar dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri sebesar 72,5% dari 4 bank yang ditunjuk⁷⁶. Ini menunjukkan tidak semua bank melakukan tugas pemasaran dengan baik.

B. Aset sektor riil

Untuk alokasi sektor riil lembaga wakaf, banyak di adopsi oleh lembaga wakaf di Singapura misalnya Warees yang semua alokasi asset dalam ke properti seperti bangunan, took, dan perumahan dengan nilai sebesar \$769 juta Singapore Dollar atau senilai Rp 8 triliun⁷⁷. Perlu profesionalitas dalam pengelolaan asset wakaf di sektor riil untuk bangunan ini karena memerlukan analisis yang tepat. Sektor riil lainnya

juga perlu digarap seperti peternakan, pertanian, UKM, dan bisnis lainnya.

Dari kedua jenis alokasi di atas, tentunya di Indonesia, pola pengembangan wakaf yang tepat bisa jadi merujuk apa yang sudah dilakukan oleh Daarut Tauhid dengan alokasi asset wakaf berupa asset bangunan yang disewakan, asset Pendidikan, asset komersial untuk pemberdayaan UKM, asset bisnis, dan pertanian dan peternakan. Daarut Tauhid menggunakan skema:

Aset yang disewakan

- ATM Center
- Kios-kios Pertokoan
- Operator Provider
- Lapangan Futsal
- Gedung Pertemuan DH
- Kantor MQFM
- Kantor DTP
- Kantor PT/CV

Aset kerjasama bagi hasil dan kontribusi

- Penginapan *Cottage*
- Toko Mini Market
- Kebun dan perikanan
- Klinik
- Asrama dan kelas pesantren
- Asrama dan kelas Pendidikan TK, SMP, SMK, SMA dan PT

Aset untuk outsourcing

- Pengelolaan Lahan Parkir
- Pengelolaan Sampah
- Pengelolaan Kebersihan
- Pengelolaan Taman

Aset kerjasama advertising

- Pemasangan Baligho, Spanduk
- Pemasangan Billboard
- Pemasangan Neon Sign
- Penggunaan Event-event



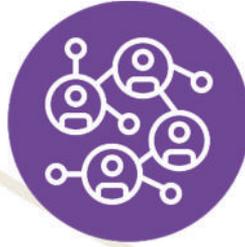
- Pameran



Setiap jenis usaha yang dilakukan tetap harus menggunakan analisis untung rugi dan kelayakan usaha, di samping juga harus dapat memberikan manfaat kepada masyarakat sekitar. Hal inilah yang seharusnya dikembangkan oleh lembaga wakaf sehingga dapat memberikan hasil yang optimal. Di samping itu juga perlu dibuat video atau informasi yang jelas di media sosial mengenai pengelolaan Lembaga wakaf dan pemanfaatan sehingga masyarakat akan tertarik dan memberikan dana wakafnya.

Isu terbesar yang dihadapi adalah masalah pemahaman masyarakat terhadap wakaf yang masih rendah dan agen pemasar yang tidak agresif. Hal ini juga yang menyebabkan banyak pihak masih enggan untuk berwakaf.

SEKTOR KEUANGAN MIKRO SYARIAH



*Permata Wulandari, Ph.D.
Salwa Hazrina Ismah*

Pendahuluan

BPRS dan BMT di Masa Awal

Kehadiran BPR diakui pertama kali semenjak Pakto 27 Oktober 1988 yang merupakan bagian dari paket kebijakan perbankan, moneter dan keuangan. Bentuk lembaga keuangan ini merupakan gabungan dari banyak lembaga keuangan, seperti bank desa, lumbung desa, bank pasar, bank pegawai lumbung pilih nagari, lembaga perkreditan desa, badan kredit desa, badan kredit kecamatan, kredit usaha rakyat yang kecil dan lembaga lain. Pendirian BPR syariah sendiri tidak terlepas dari berdirinya Bank Muamalat Indonesia di tahun 1992 dengan diterapkan tiga lokasi BPR syariah di Bandung, antara lain: BPR Dana Mardhatillah, BPR Berkah Amal Sejahtera dan BPR Amanah Rabbaniyah yang telah mendapatkan izin resmi. Pendirian BPR ini mendorong pendirian lembaga penunjang BPR syariah lainnya seperti Institute For Syariah Economic Development (ISED) guna melaksanakan program pendidikan dan bantuan teknis pendirian BPR syariah di Indonesia dan Yayasan Pendidikan dan Pengembangan Bank Syariah (YPPBS) untuk membantu pengembangan BPR syariah di Indonesia melalui kegiatan pendidikan dan proses pendirian.

Kehadiran BPRs yang diinisiasi oleh kehadiran Bank Mualamat Indonesia, juga mendorong pendirian Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) agar menjangkau masyarakat mikro hingga ke daerah dan pelosok pedesaan. Pendirian BMT sendiri merupakan hasil prakarsa Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil dan Menengah (PINBUK), yang merupakan badan pekerja yang dibentuk oleh Yayasan Inkubasi Usaha Kecil dan Menengah (YINBUK). YINBUK sendiri dibentuk oleh Ketua Umum Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ketua Umum Ikatan Cendikiawan Muslim se-Indonesia (ICMI), dan Direktur Utama Bank Muamalat Indonesia (BMI).

Kemudian, pada tahun 2017 model bisnis Bank Wakaf Mikro (BWM) didirikan dengan *platform* lembaga keuangan mikro syariah yang ditujukan untuk mempertemukan pihak yang memiliki kelebihan dana guna didonasikan kepada pihak yang kekurangan dana yang membutuhkan pembiayaan berbasis wakaf dengan imbal hasil yang rendah kepada masyarakat miskin produktif. BWM sendiri selain memberikan pendanaan juga memberikan pelatihan dan pendampingan usaha.

Landasan hukum LKMS mengacu pada UU Lembaga Keuangan Mikro No.1/2013 yang mulai berlaku sejak 08 Januari 2015 dan POJK No. 61/POJK 05/2015 Tentang Perubahan atas Peraturan POJK No.12/POJK05/2014 Tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Keuangan Mikro. Sedangkan BMT yang berada di bawah Kementerian Koperasi dan UMKM disebut Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS). Landasan hukum KSPPS adalah UU Perkoperasian No.25/1992 dan Peraturan Menteri No.16 dan No.16 Tahun 2015 yang terkait langsung dengan perubahan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) menjadi KSPPS.

Keberadaan BMT dan BPRs serta BWM sendiri diperuntukan bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah guna menghadirkan sebuah instrumen syariah yang juga melakukan pembinaan serta pendanaan usaha kecil. Lebih lanjut, juga melepaskan ketergantungan pada rentenir dan menciptakan keadilan ekonomi masyarakat.

Fokus Keuangan Mikro

Fokus ketiga lembaga keuangan tersebut adalah memberikan asistensi pendanaan kepada usaha dan sektor mikro yang belum tersentuh oleh perbankan syariah. Perbedaan fokus antara ketiga lembaga keuangan tersebut, antara lain:

a. BPRs

BPRs melakukan fungsi penghimpunan dana masyarakat berupa tabungan dan deposito dengan penyaluran pembiayaan lebih dari Rp 3.000.000. Adanya agunan diberlakukan dibebberapa BPRs. Mayoritas BPRs belum melakukan fungsi pendampingan kepada nasabahnya. Dikarenakan diawasi langsung oleh otoritas keuangan, BPRs tidak memiliki fungsi ganda tetapi tetap melakukan penyaluran dana ZISWAF secara internal.

b. BMT

BMT menerima dana titipan zakat, infaq dan sedekah dan menyalurkan pendistribusiannya. Memiliki fungsi sosial sebagai lembaga penyalur zakat, infaq dan sedekah. Pembiayaan yang disalurkan rerata lebih dari Rp 3.000.000 dengan waktu pembiayaan rata-rata 36 bulan. Beberapa BMT ada yang berbasis *group lending* tanpa agunan dan ada juga yang berbasis agunan. Ada BMT yang menyediakan pendampingan dan tanpa pendampingan.

c. BWM

BWM menyalurkan pembiayaan kepada lapisan masyarakat paling bawah jika dibandingkan dengan BPRs dan BMT. Jumlah pembiayaan rerata Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 3.000.000 tanpa agunan. Margin pembiayaan setahun berada di kisaran 3% dengan pendampingan kepada nasabah. BWM sendiri bukan lembaga yang menjalankan fungsi wakaf tapi lebih ke menjalankan fungsi keuangan mikro syariah. Pembiayaan bersifat *group lending*.

Kondisi Terkini

Jumlah usaha mikro dan kecil yang merupakan sektor dominan di dalam perekonomian mencatatkan jumlah sebesar 64 juta (99,9%) pelaku usaha di Indonesia. Sektor ini paling terdampak di masa pembatasan sosial. Sebagian besar UMK dapat dikelompokkan menjadi kelompok rentan miskin dan akan menjadi miskin ketika terkena krisis. Kelempok rentan miskin ini sangat berpotensi menjadi miskin di masa pembatasan sosial. Salah satu upaya pemerintah dengan melakukan kebijakan relaksasi dan restrukturisasi untuk nasabah pinjaman atau pembiayaan di lembaga keuangan yang tertuang dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No 11/POJK.03/2020.

Risiko yang dihadapi oleh lembaga keuangan mikro di masa Covid-19, antara lain: naiknya *non-performing financing* sehingga banyak dilakukan restrukturisasi pinjaman serta pembiayaan anggota. Risiko likuiditas dan reputasi juga meningkat yang diikuti dengan risiko penghimpunan serta penarikan angsuran yang menyebabkan pentingnya menciptakan *platform* digital sebagai sarana komunikasi kepada nasabah. Risiko strategi juga dihadapi dengan melakukan pendekatan kepada donatur besar untuk mendukung likuiditas koperasi.

Dari 326 BMT yang tergabung dalam Permodalan BMT Ventura, terjadi perlambatan penyaluran pembiayaan dan masalah likuiditas dikarenakan wabah Covid-19 sebagai imbas para pedagang mikro di pasar yang terkena dampak. Imbauan *physical distancing* menurunkan pendapatan pedagang karena tidak bisa tatap muka sehingga permintaan dan omset menurun.

Tantangan rentabilitas juga dihadapi oleh BPRs di kuartal III 2020. Meskipun, pertumbuhan aset, pembiayaan, dan Dana Pihak Ketiga (DPK) masih cukup baik meski menurun dibandingkan tahun lalu. Rentabilitas mengalami penurunan menjadi sekitar 12,35% (yoy) dan menjadi catatan khusus. BPRs memerlukan inovasi terkait pemulihan rentabilitas melalui efisiensi proses dan efektivitas pendapatan.

BPRs di Masa Covid-19

Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia (Perbarindo) mencatat pertumbuhan BPRs sepanjang Covid-19 masih sehat dengan kondisi pertumbuhan aset sebesar 6,08% pada Mei 2020. Dana masyarakat yang disimpan di BPR/BPRs mengalami pertumbuhan 6,77% dan juga deposito yang tumbuh 6,43%. Penyaluran kredit dan pembiayaan mengalami pertumbuhan sebesar 5,5%. Kepercayaan masyarakat masih tinggi karena karyawan BPRs berpegang teguh memberikan pelayanan keuangan dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan.

Kondisi Covid-19 menyebabkan tingginya kredit macet di BPRs dikarenakan beberapa nasabah produktif tidak dapat bekerja kembali. Tetapi kondisi ini tidak menyebabkan beberapa BPRs mengalami penutupan. Beberapa peraturan POJK turut meringankan BPRs. OJK mengeluarkan POJK Nomor 34/POJK.03/2020 tentang Kebijakan Bagi Bank Perkreditan Rakyat dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sebagai Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019 pada tanggal 2 Juni 2020, OJK meringankan penghitungan Penyisihan Penghapusan Aset Produktif (PPAP) umum, dan nilai Agunan Yang Diambil Alih (AYDA) sebagai faktor pengurang modal inti dalam perhitungan Kewajiban Pemenuhan Modal Minimum.

BMT di Masa Covid-19

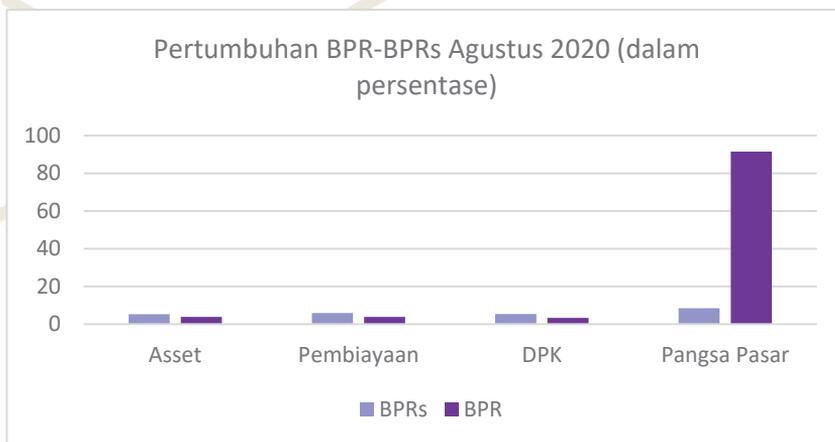
Covid-19 sendiri berpengaruh terhadap likuiditas BMT. Sebagai lembaga keuangan mikro semi formal, permintaan bantuan modal kerja kepada BMT sangat kecil. Pemilik dana cenderung melakukan penarikan dana di BMT

sehingga di waktu masyarakat kelas bawah membutuhkan pembiayaan, beberapa BMT tidak bisa memberikan. Kondisi pandemi Covid-19 membuat permasalahan *funding* dan *lending* semakin besar. Kondisi sedikitnya *lending* disertai dengan penarikan dana yang besar juga lebih besar. Dengan demikian, kebutuhan BMT akan *funding* menjadi lebih besar karena semakin besarnya kebutuhan dana untuk penarikan. Dana talangan dari pemerintah dibutuhkan oleh beberapa BMT guna keberlanjutan usaha BMT. Beberapa telah melakukan *channeling* dengan beberapa bank syariah. Strategi menghadapi pandemi harus diberlakukan di beberapa BMT. Bantuan likuiditas pada beberapa BMT juga diperlukan.

Lebih lanjut, kondisi ini diperburuk dengan beberapa anggota BMT yang mempunyai usaha kemudian usahanya terkena dampak Covid-19 (berpengaruh terhadap pembayaran pembiayaan). Kemudian, dikarenakan tingkat dana menipis, akhirnya rentan melakukan penarikan dan berpengaruh pada likuiditas. Peran LPDB-KUMKM diharapkan dapat membantu koperasi dalam hal kebutuhan likuiditas meskipun BMT diharapkan bisa mandiri. Kemudian, kerjasama dengan anggota juga harus dibangun.

Meskipun begitu, pertumbuhan bisnis BPRs tercatat lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan BPR baik dari sisi DPK, aset, maupun pembiayaan. Namun secara tren pola pertumbuhan BPRs mengikuti BPR, antara lain:

Gambar 4.14 Pertumbuhan BPR-BPRs Agustus 2020 (dalam persentase)



BWM di Masa Covid-19

Keberadaan BWM telah mampu menjangkau banyak usaha mikro di saat pandemi. Covid-19 telah mengakibatkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang menyebabkan tingginya kredit macet di BWM. OJK menggulirkan relaksasi kredit melalui subsidi bunga dan kebijakan moneter yang akomodatif di masa pandemi. Selama masa pandemi, BWM telah menyalurkan pembiayaan senilai Rp 45,5 miliar dengan total 32.803 nasabah per Agustus 2020. BWM dapat menjadi solusi pertumbuhan pemulihan ekonomi melalui pemberdayaan usaha mikro dan kecil. Pendampingan yang diberikan semasa pandemi lebih difokuskan pada ketahanan ekonomi rumah tangga.

Sedangkan kondisi BWM di 2020 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4 Kondisi BWM tahun 2020

Jumlah pembiayaan kumulatif	53.1 Milyar
Jumlah pembiayaan <i>outstanding</i>	10.4 Milyar
Jumlah nasabah kumulatif	37.5 ribu
Jumlah nasabah <i>outstanding</i>	11.6 ribu
Jumlah kumpi (kelompok usaha masyarakat di sekitar pesantren Indonesia)	4.4 ribu
Jumlah BWM terbentuk	56

Sepanjang tahun 2020, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh berbagai lembaga keuangan mikro syariah, diantaranya:

A. Pinjaman bermasalah di BPRs

Masalah kredit macet, tingkat kesehatan bank, dan likuiditas menjadi tantangan terbesar buat BPR/BPRs selama pandemi. *Outstanding* BPR/BPRs mencapai Rp 120 triliun dengan jumlah nasabah 4,2 juta debitur yang berpotensi restrukturisasi 30-45% dari angka produktif. Berbagai kebijakan yang telah diterapkan oleh OJK, antara lain: BPRS dapat membentuk Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP) umum

kurang dari 0,5% atau tidak membentuk PPAP umum untuk aset produktif dengan kualitas lancar berupa penempatan pada bank lain dan kredit atau pembiayaan dengan kualitas lancar untuk laporan bulanan sejak posisi April 2020, penyediaan dana dalam bentuk Penempatan Dana Antar Bank (PDAB) untuk penanggulangan permasalahan likuiditas pada BPR/BPRs dikecualikan dari ketentuan Batas Maksimum Penyaluran Kredit (BMPK) atau Batas Maksimum Penyaluran Dana (BMPD), maksimal 30% dari modal BPR/BPRs, untuk seluruh pihak terkait dan tidak terkait, serta perhitungan Agunan yang Diambil Alih (AYDA) berdasarkan jangka waktu kepemilikan dapat dihentikan sementara sampai dengan 31 Maret 2021 dan BPRs dapat menyediakan dana pendidikan, pelatihan dan pengembangan SDM tahun 2020 kurang dari 5% dari realisasi biaya SDM tahun sebelumnya. Sektor usaha yang masih berpotensi di masa pandemi Covid-19 seperti agrikultur, kesehatan, teknologi, dan ritel dapat membantu BPRs mengalami pertumbuhan.

B. *Persoalan likuiditas BPRs*

BPRs memiliki keterbatasan wilayah kerja berdasarkan peraturan OJK tetapi kemajuan teknologi telah menjangkau BPRs untuk menjangkau area yang lebih luas serta dinamis dan fleksibel. Tantangan likuiditas dihadapi oleh BPRs di masa Covid-19. Kerjasama dengan perbankan syariah bisa membantu permasalahan likuiditas BPRs ditambah dengan kebijakan OJK terkait bantuan dan relaksasi.

C. *Sulitnya BMT mengumpulkan anggota*

BMT mengalami kesulitan mengumpulkan anggota di masa pandemi Covid-19. Sebagai dampak dari kebijakan pemerintah untuk melakukan *social distancing* dan juga *work from home* menyebabkan BMT mengalami kesulitan dalam mengumpulkan anggota. Hal ini dikarenakan pada masa pandemi, masyarakat sulit berkumpul dengan masyarakat. Beberapa masyarakat yang ingin bergabung dengan BMT juga mengalami kesulitan sehingga BMT kesulitan mendapatkan anggota baru. Beberapa nasabah juga mengalami penarikan dana yang cukup banyak dikarenakan kesulitan likuiditas dalam operasionalisasi keseharian. Hal ini mengakibatkan turunnya pendapatan BMT.

D. *Penyaluran kredit BWM*

Penyaluran pembiayaan BWM mengalami kendala pandemi Covid-19 dikarenakan keberadaan BWM tersebut memiliki nasabah di pesantren yang mana aktivitas bisnisnya terganggu oleh Covid-19. Target penyaluran BWM di tahun 2020 sebesar 190 triliun tetapi baru tersalurkan 89 triliun di Agustus 2020. Relaksasi kredit melalui pemberian subsidi bunga dan kebijakan moneter yang akomodatif mampu membantu menghadapi kondisi pandemi.

Tantangan dan Peluang

Dalam proses pengembangan lembaga keuangan mikro syariah memiliki beberapa tantangan maupun peluang yang perlu untuk dihadapi, diantaranya adalah

Tantangan

1. Kompetisi dengan teknologi finansial dan Bank Umum/Unit Usaha Syariah yang tinggi

BPRs menjalankan fungsi kegiatan perbankan secara prinsip syariah. Namun, BPRs memiliki fungsi serupa dengan bank umum di Indonesia, perbedaannya hanya terletak pada proses perbankan yang lebih sempit yaitu menghimpun dana dan menyalurkannya kepada masyarakat dan dalam penghimpunan dana BPR dalam proses menghimpun dana serta tidak diizinkan menerima simpanan giro, mengelola valuta asing.

Dikarenakan fungsi yang tidak berimbang antara BPRs dengan bank umum/unit usaha syariah, kondisi ini menimbulkan masalah dilematik karena tujuan utama pendirian BPRs pada awalnya adalah menjangkau pedesaan yang tidak terjangkau bank umum syariah tetapi sekarang bank umum/unit usaha syariah dapat menjangkau masyarakat pedesaan. Strategi bank umum/unit usaha Syariah untuk menjangkau pedesaan antara lain menyediakan kredit UMKM dan Kredit Usaha Rakyat. Kredit UMKM dan Kredit Usaha Rakyat ini memberikan layanan yang mudah dan cepat kepada calon debitur dalam melakukan pinjaman dan pengenaan margin yang kompetitif.

2. Infrastruktur dan SDM yang terbatas pada BMT

BMT mengalami kesulitan infrastruktur karena minimnya lembaga pengawas serta lembaga penjamin yang mengawasi kinerja BMT. Badan usaha yang dipergunakan oleh BMT pada umumnya adalah koperasi

sehingga diperlukan lembaga simpan pinjam, lembaga pengawas serta lembaga penjamin simpanan. Penyusunan *business process* juga diperlukan di BMT dengan menyesuaikan kondisi masyarakat yang mencakup peningkatan kapasitas, penerapan manajemen risiko serta sistem pengawasan internal terkait usaha simpan pinjam yang dilakukan oleh BMT. Tantangan membentuk Apex BMT (koperasi sekunder) untuk membangun jaringan diperlukan guna peningkatan efektivitas BMT. Ketersediaan data BMT juga merupakan masalah saat ini karena belum ada lembaga yang menyajikan data riil BMT di Indonesia.

Selain itu, BMT juga mengalami kesulitan sumber daya manusia yang handal dalam mengelola usaha BMT. Kurangnya kualifikasi personal yang mengetahui kondisi BMT merupakan permasalahan dalam pengelolaan BMT. Tantangan ke depannya adalah gimana caranya meningkatkan kualifikasi personal BMT agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

3. Keterbatasan produk

Keterbatasan produk merupakan masalah pada lembaga keuangan mikro syariah. Produk yang tidak variatif serta layanan ke publik yang belum memadai merupakan masalah pada BPRs ditambah dengan fitur BPRs yang belum selengkap produk serupa bank konvensional. Meskipun begitu, potensi pengembangan nasabah BPRs masih cukup besar jika dilihat dari jumlah penduduk Indonesia. Peluang pertumbuhan BPRs masih cukup besar jika dibandingkan dengan jumlah penduduk Indonesia. Terobosan inovasi produk diperlukan untuk menarik nasabah kembali dimasa pandemi Covid-19. Pengembangan produk yang dilakukan harus disesuaikan dengan kebutuhan segmen pasar yang akan dilayani dalam hal pendanaan serta pembiayaan. Tantangan yang harus dilakukan adalah fokus pengembangan produk pada komunitas serta masyarakat setempat. Pendekatan kearifan lokal harus dilakukan. Pengembangan kualitas serta kuantitas Sumber Daya Manusia harus ditingkatkan agar keterbatasan produk tidak terjadi.

Peluang

1. Digitalisasi di era pandemi

Beralihnya masyarakat ke penggunaan digitalisasi menjadikan peluang Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) untuk beralih menyediakan

produk berbasis digital. Kesulitan menyediakan sistem teknologi BPRs dan BMT harus diselesaikan karena mempengaruhi pelayanan kepada masyarakat yang berorientasi digital. LKMS perlu menyediakan *sharing platform digital* agar biaya operasional bisa ditekan namun manfaatnya bisa dirasakan BPRs seluruh Indonesia. BPRs dan BMT dapat menjadi salah satu rantai penting dalam ekosistem ekonomi syariah yang sedang dikembangkan dengan menggandeng uang elektronik (sebagai contoh).

Masa pandemi Covid-19 ini, penggunaan digital menjadi sebuah kepastian dimana kegiatan ekonomi menjadi bergeser berbasis ekonomi digital yang harus disesuaikan oleh LKMS agar tidak ketinggalan zaman dan menangkap peluang masyarakat yang berbisnis dari rumah. Tantangan digitalisasi tidak hanya memberikan layanan digital kepada masyarakat tetapi juga menyediakan digitalisasi operasional agar pengelolaan operasional menjadi efisien.

Saat ini, lebih dari 2.000 BMT yang menggunakan aplikasi atau perangkat lunak *core micro banking* dari Pinbuk yang dinamakan *Integrated Micro Banking System (IMBX)* untuk membantu operasional BMT. Di dalam aplikasi tersebut diantaranya terdapat modul untuk *customer service*, modul *teller*, deposit pembiayaan, akuntansi, serta pelaporan secara sederhana. Digitalisasi berikutnya semacam *mobile banking*, yakni *mobile BMT*. Dengan itu anggota BMT bisa mengakses kebutuhan data dan transaksi, mulai dari cek saldo, tabungan, simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan sukarela, mengecek *history* transaksi, dan rekening koran.

Selain BMT, BWM juga melakukan digitalisasi karena dibatasinya perkumpulan anggota. Pengembangan digitalisasi BWM mencakup operasionalisasi pembiayaan dan juga pengembangan usaha nasabah yang dituangkan dalam platform aplikasi serta website BWM guna melakukan perbaikan kinerja. OJK mengembangkan BWM mobile yang mencakup penyediaan dompet digital sehingga nasabah dapat melakukan pembayaran cicilan dan juga merima penyaluran pembiayaan. Selain itu, pada aplikasi BWM mobile juga terdapat pilihan pembayaran kebutuhan harian seperti bayar listrik, *top up* dompet digital, dan lainnya. Sementara untuk digitalisasi pengembangan usaha nasabah, OJK kembangkan ekosistem *marketplace* BWM Bumdes.

2. Peluang kolaborasi

Selama ini, baik BMT, BWM maupun BPRs masih beroperasi sendiri dan belum berkolaborasi. Menciptakan kolaborasi antara LKMS dan berbagai peran merupakan peluang di masa pandemi saat ini. Kolaborasi dengan lembaga keuangan lain, seperti bank syariah juga memungkinkan terutama dalam hal penyediaan dana. Sedangkan, LKMS juga perlu mengembangkan kerjasama dengan *marketplace*.

Ekspektasi ke Depan

Ekspektasi LKMS kedepan diharapkan dapat menjadi sebuah lembaga keuangan yang menyediakan jasa bagi masyarakat mikro yang berbasis keluarga terutama yang terdampak oleh Covid-19. Namun, usaha ini harus juga dibarengi dengan bantuan keuangan dari pemerintah agar tetap mampu bertahan memberikan pelayanan. Koperasi atau BMT harus juga memahami kebutuhan pelaku usaha anggotanya dengan memberikan kemudahan dalam memperoleh akses pembiayaan. Solusi permasalahan keuangan anggota merupakan salah satu masalah yang harus dipecahkan oleh LKMS karena mayoritas LKMS menyediakan jasa pendampingan juga kepada anggota.

Strategi dan Rekomendasi

Strategi serta rekomendasi LKMS agar dapat bertahan di masa pandemi Covid-19 saat ini, antara lain:

1. Memberikan bantuan likuiditas bagi KSPPS

Bantuan likuiditas ini dapat diberikan melalui bantuan sosial langsung ke koperasi melalui Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB), Pembiayaan Ultra Mikro serta perbankan dengan skema Kredit Usaha Rakyat (KUR).

2. Keringanan pajak

Memberikan keringanan Pajak Penghasilan Badan dan Karyawan bagi KSPPS oleh pemerintah.

3. Relaksasi pembiayaan

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah mendukung kebijakan relaksasi bekerjasama dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang berdampak pada pinjaman dana pihak ketiga di BMT.

4. Mengaktifkan fungsi Baitul Maal

Fungsi Baitul Maal perlu digerakan di masa pandemi Covid-19 untuk meningkatkan strata ekonomi masyarakat mikro. Kerjasama dengan Badan Amil Zakat Nasional jika memungkinkan perlu dilakukan.

5. **Penempatan dana bank syariah di BPRs, BMT maupun BWM**
 Kolaborasi ini perlu dilakukan terkait karena BPRs tidak bisa menikmati akses likuiditas seperti GWM juga RIM. Selain itu juga, potensi dana haji yang mungkin bisa mengalir hingga ke BPRS dalam skema penempatan dari bank umum syariah.
6. **Pelaksanaan rapat anggota tahunan secara daring**
 Cara menghindari kontak fisik dan pertemuan dengan anggota serta pengurus, BMT dapat melakukan rapat melalui media daring. Laporan keuangan anggota tahunan juga dapat dikirimkan ke rumah masing-masing. Pelaksanaan pendampingan usaha secara daring juga memungkinkan bagi anggota.
7. **Pembagian SHU dilakukan langsung dimasukan ke dalam rekening nasabah**
 Hal ini terbukti efektif dalam mengurangi dampak pandemi Covid-19.
8. **Perekrutan anggota serta nasabah melalui *broadcast media online***
 Cara ini dilakukan untuk memberikan informasi kepada nasabah bahwa LKMS sedang dalam proses pencarian nasabah serta anggota baru. Walaupun terdapat beberapa anggota terutama BMT dan BWM yang belum tersentuh fasilitas *online*.
9. **Kerja *shift***
 Dikarenakan beberapa anggota masih belum tersentuh *online*, para pegawai tetap disarankan masuk ke kantor dengan melakukan kerja *shift* bergantian dengan tetap menerapkan protokol kesehatan. Penyediaan *hand sanitizer* serta batasan jarak 1meter juga dilakukan untuk minimalisasi risiko tertularnya Covid-19.
10. **Pendidikan khusus bagi sumber daya manusia LKMS**
 Agar mampu menghasilkan sumber daya manusia yang kompeten dan handal di bidangnya, LKMS harus memiliki jenjang pendidikan khusus yang dididik secara optimal dan maksimal agar menghasilkan pejuang LKMS yang bisa membangun LKMS dengan berbasis nilai nilai Islami.

REFERENSI

- ⁴⁶ Indonesia Development and Islamic Studies (IDEAS). 2019. Transformasi Zakat Nasional: Zakat Indonesia untuk Dunia. *IDEAS Policy Brief Juli 2019*.
- ⁴⁷ BAZNAS. (2020). Statistik Zakat Nasional 2019. *BAZNAS - Sub Divisi Pelaporan, Mei 2020 Versi 2.2*.
- ⁴⁸ <https://forumzakat.org/anggota/>
- ⁴⁹ Aziz, M. (2014). Regulasi Zakat di Indonesia: Upaya Menuju Pengelolaan Zakat yang Profesional. *Al Hikmah: Jurnal Studi Keislaman, Volume 4, Nomor 1, Maret 2014*. Diakses melalui <https://core.ac.uk/download/pdf/268132613.pdf> pada 22 November 2020.
- ⁵⁰ Muhtada, D. (2016). Payung Hukum Zakat di Era Otonomi Daerah: Menimbang Relevansi Perda Zakat Pasca UU No.23 Tahun 2011. *Jurnal Zakat dan Wakaf ZISWAF, Vol. 3, No. 1, Juni 2016*.
- ⁵¹ Kementerian PPN/Bappenas. (2018). Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia (MEKSI) 2019-2024: Hasil Kajian Ekonomi Syariah di Indonesia. Deputi Bidang Ekonomi Kementerian PPN/Bappenas, Cetakan Pertama 2018.
- ⁵² Hamdani, L., Nasution, M. Y., Marpaung, M. (2019). Solusi Permasalahan Perzakatan di BAZNAS dengan Metode ANP: Studi tentang Implementasi Zakat Core Principles. *Jurnal Muqtasid, 10(1) 2019: 40-56*. DOI: <http://dx.doi.org/10.18326/muqtasid.v10i1.40-56>.
- ⁵³ Maharani, T. (2020). Ketua Baznas: Pengumpulan Zakat Selama Covid-19 Naik hingga 46 Persen. *Kompas Juli 2020*. Diakses melalui <https://nasional.kompas.com/read/2020/07/15/>
- ⁵⁴ OPZ dalam pembinaan kelembagaan merupakan OPZ dalam pembinaan BAZNAS Pusat untuk menjadi UPZ BAZNAS.
- ⁵⁵ BAZNAS. (2020). Pengelolaan Zakat: Pengelola Informasi dan Dokumentasi BAZNAS. Diakses melalui <https://pid.baznas.go.id/pengelolaan-zakat/> pada 22 November 2020.
- ⁵⁶ BAZNAS. (2020). Mencegah COVID-19: Apa peran Organisasi Pengelola Zakat?. *Policy Briefs edisi Februari 2020*. Jakarta: Puskas BAZNAS. Diakses melalui <https://puskasbaznas.com/publications/policybrief/1163-mencegah-covid-19-apa-peran-organisasi-pengelola-zakat> pada 15 November 2020.
- ⁵⁷ Reuters , Thomson; Standard, Dinar. (2019). Global Islamic Economy Report 2018-2019.
- ⁵⁸ Nugraheny, Dian Erika. (2020). Data Kependudukan 2020: Penduduk Indonesia 268.583.016 Jiwa. Diakses melalui <https://nasional.kompas.com/read/2020/08/12/15261351/data-kependudukan->

2020-penduduk-indonesia-

268583016jiwa?page=all#:~:text=Kenaikan%20jumlah%20penduduk%20rata%20Drata,88%20persen%2C%E2%80%9D%20jelas%20Zudan.

⁵⁹ Budiman, A. (2017). Survei Alvara, 95 Persen Muslim Indonesia Religius. *Tempo.co Edisi 30 Januari 2017*. Diakses melalui <https://www.google.com/amp/s/nasional.tempo.co/amp/841234/survei-alvara-95-persen-muslim-indonesia-religius> pada 23 November 2020.

⁶⁰ Habibi, N., Muhyiddin, Puspita, R. (2020). Survei Alvara: Donasi di Tengah Covid-19 Meningkat. Diakses melalui <https://republika.co.id/berita/qdcs59428/survei-alvara-donasi-di-tengah-covid19-meningkat> pada 23 November 2020

⁶¹ Berdasarkan Hidayat (2020) dalam Izhar (2020), terdapat 324 perusahaan teknologi finansial (*fintech*) di Indonesia dan 13 *fintech* syariah yang berizin dan terdaftar di OJK per April 2020

⁶² Salah satu contohnya yaitu dengan adanya Sistem BDTMB (Basis Data Terpadu Mustahik BAZNAS) dan berkembangnya berbagai aplikasi pendukung operasional zakat (Beik, 2020), seperti: Zmart Mobile, Balai Ternak, Virtual Reality Balai Ternak, Rakornas BAZNAS, Muzaki Corner, SIMBA Lite, Cari Temu – BAZNAS, World Zakat Forum dan I-Portal Lite.

⁶³ Wakil presiden K.H. Ma'ruf Amin dalam hal ini sangat mendukung pengembangan zakat, terutama dengan memanfaatkan platform digital. "Kita harus jemput bola. Digital economy akan meningkatkan penerimaan zakat wakaf kita" ujarnya (Olivia, 2019). Beliau juga menjelaskan bahwa sinergi antara pemerintah dan berbagai pihak menjadi sangat penting dalam memperkuat ekosistem syariah di Indonesia (Amanda, 2020). Bahkan, presiden dan wapres juga melakukan pembayaran zakat secara online kepada BAZNAS sekaligus mengajak masyarakat untuk segera menyalurkan zakatnya kepada lembaga yang terpercaya seperti BAZNAS, terutama karena zakat menjadi hal yang penting untuk membantu masyarakat terdampak pandemi (Supriyatna dan Sari, 2020). Salain itu, Menteri Keuangan juga menghimbau agar zakat dikelola seperti zakat. "Jadi bagaimana mengolah, manage dana ini, karena ini sama seperti pajak, anda membayar dan tidak mengharapkan ini kembali, seperti pajak wajib berdasarkan UU, ini tujuannya melakukan pembangunan, ini harus dikelola transparan, dan ini juga menciptakan keyakinan umat dan memenuhi pembayaran zakat, agar menggunakan sumber daya dengan baik," jelas beliau (Kusuma, 2017).

⁶⁴ Mukhtar, U. (2020). Foz: Segera Sahkan Standar Kompetensi Amil. *Koran Republika Edisi 27 November 2020*.

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Direktur BAZNAS (Nov 2020)

⁶⁶ Sudiana, N. (2019). Amil dan Budaya Literasi. *Forum Zakat: Artikel*. Diakses melalui <https://forumzakat.org/amil-dan-budaya-literasi/> pada 27 November 2020.

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Direktur BAZNAS (Nov 2020)

⁶⁸Noor, Ahmad Fikri. (2018). Sektor Riil dan Keuangan Syariah Harus Tumbuh Bersamaan. Diakses melalui <https://republika.co.id/berita/ekonomi/syariah-ekonomi/18/02/06/p3q13i383-sektor-riil-dan-keuangan-syariah-harus-tumbuh-bersamaan> pada 24 November 2020.

⁶⁹ Ismail, R. (2019). Pemerataan Zakat Untuk Kesejahteraan Masyarakat. *KNKS - INSIGHT: Buletin Ekonomi Syariah, Edisi Ketiga*. Diakses melalui <https://baznas.go.id/pendistribusian/kajian-strategis/1781-persiapan-tahap-implementasi-zakat-core-principle> pada 14 November 2020.

⁷⁰ Direktorat Pemberdayaan Zakat dan Wakaf Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam Kementerian Agama Republik Indonesia. (2020). *Data Tanah Wakaf*. Diakses <http://siwak.kemenag.go.id/> pada 24 November 2020.

⁷¹ Kementerian Agama, Badan Wakaf Indonesia. (2020). Laporan Hasil Survey Indeks Literasi Wakaf 2020.

⁷² Saptono, I.T. (2019). Paparan Design dan Pendampingan bagi Pihak yang akan Menerbitkan Sukuk Linked Wakaf. Jakarta. Otoritas Jasa Keuangan

⁷³ RS Mata Achmad Wardi. (2020). Badan Wakaf Indonesia dan Dompot Dhuafa Resmikan Retina dan Glaukoma Center RS Mata Achmad Wardi di Banten. Diakses melalui <https://rsmataachmadwardi.com/badan-wakaf-indonesia-dan-dompot-dhuafa-resmikan-retina-dan-glaukoma-center-rs-mata-achmad-wardi-di-banten/> pada 24 November 2020.

⁷⁴ Crimson Education. (2020). What Could You Buy with Harvard's Endowment Fund. Diakses melalui <https://www.crimsoneducation.org/nz/blog/campus-life-more/what-could-you-buy-with-harvards-endowment-fund/> pada 24 November 2020

⁷⁵ Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko Kementerian Keuangan. (2020). Diakses melalui <https://www.djppr.kemenkeu.go.id/page/load/2736/penerbitan-sukuk-wakaf-cash-waqf-linked-sukuk--cwls--seri-sw001-pada-tanggal-10-maret-2020-dengan-cara-private-placement/> pada 24 November 2020

⁷⁶ Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko Kementerian Keuangan. (2020). Retrieved from <https://www.djppr.kemenkeu.go.id/page/load/2984/cwls-ritel-seri-swr001-tetap-diminati-investor-di-tengah-kondisi-pandemi/> diakses pada 24 November 2020

⁷⁷ Warees Investments Pte Ltd. (2020). Diakses melalui <https://www.warees.sg/page/2/?paged=2&portfolioID=45&termID#ut-portfolio-items-45-anchor/> pada 24 November 2020



PUSAT
EKONOMI & BISNIS
SYARIAH



TIM PERUMUS & PENULIS:

Banjaran Surya Indrastomo, Ph.D.

Wahyu Jatmiko, M.Sc.

Muhammad Abdul Ghani, Ph.D.

Muhammad Prayuda Dewoyono Yudyantoro

M. Ahnaf Wicaksono

Alghifari Farhan Muzakki

Kluster Produk dan Pengelolaan Dana Syariah Kontemporer

SEKTOR TEKFIN DAN *CROWDFUNDING* SYARIAH



Banjaran Surya Indrastomo, Ph.D.

Pendahuluan

Keuangan syariah global memasuki era konsolidasi dan harmonisasi peraturan, dengan berbagai inisiatif yang dilahirkan di berbagai wilayah di dunia. Ada dua *regulatory regime* yang muncul dalam lima tahun ke belakang. Di satu sisi, beberapa negara mengedepankan sentralisasi regulasi untuk meningkatkan harmonisasi dari ekonomi dan keuangan syariah di negaranya. Tren ini terlihat di Indonesia, Kuwait dan Qatar. Di sisi lain, inisiatif dijalankan dengan mendorong adanya konsolidasi peraturan secara global, dimana adopsi pendekatan ini akan memberikan *single unified regulatory umbrella* bagi semua negara dengan fenomena ekonomi dan keuangan syariah. Uni Emirat Arab (UEA) memimpin dalam usaha ini. Di tengah-tengah tantangan pandemi Covid-19 dimana tekanan perekonomian mendorong adanya konsolidasi sektor keuangan Islam melalui merger maupun akuisisi, terjadi akselerasi pertumbuhan TekFin syariah secara global melalui adopsi teknologi automasi, *neo-banking* maupun platform investasi berbasis *online* maupun aplikasi (SGIE, 2020). Ditengah tekanan pandemi yang diprediksi akan menahan pertumbuhan aset keuangan syariah dunia pada angka \$2,88 triliun pada tahun 2020, keberadaan TekFin syariah diharapkan dapat memberikan dorongan untuk tetap mempertahankan momentum pertumbuhan aset yang diprediksikan dapat mencapai \$3,5 triliun pada tahun 2024⁷⁸.

Teknologi finansial (TekFin) syariah menjadi sebuah sub-sektor baru dalam keuangan syariah yang menerapkan prinsip syariah dalam transaksi keuangan dengan menghindari elemen-elemen *riba (interest-taking)*, *gharar* (spekulasi), dan kegiatan-kegiatan serta hal-hal yang dilarang secara syariah melalui pendekatan dan adopsi teknologi baru. Dalam operasional, kegiatan yang dilakukan perusahaan TekFin syariah tetap berpegang teguh kepada

prinsip-prinsip syariah dimana kepentingan orang banyak berada diatas kepentingan personal, menolong pihak dalam kesulitan harus didahulukan di atas pemberian manfaat ke beberapa pihak, dan prinsip-prinsip *cost-benefit* bagi kepentingan orang banyak. Secara spesifik, TekFin syariah berbeda dengan institusi keuangan syariah tradisional dalam hal pendekatan yang lebih mengedepankan peningkatan *customer experience* melalui teknologi yang digunakan, baik dari hal proses bisnis, pengalaman yang dirasakan pengguna, maupun kenyamanan yang ditawarkan. Pendekatan unik dari TekFin syariah ini berkembang menjadi lima sektor, yaitu *crowdfunding*, *peer-to-peer lending*, pembayaran digital, transfer uang, dan platform *trading*. TekFin syariah secara ruh memiliki potensi yang besar dalam menjawab tantangan kemiskinan, ketidak-setaraan, dan keterbatasan akses, ditambah dengan perubahan demografi dengan meningkatnya angkatan kerja yang terdiri dari kaum muda. Terlebih, tingkat penetrasi keuangan di Indonesia yang relatif rendah, hanya 24% dari total populasi yang sudah terhubung dengan fasilitas perbankan dengan tingkat literasi keuangan pada level 49% yang lebih rendah dari *emerging countries* lain, memberikan gambaran potensi besar dari teknologi finansial syariah yang memiliki kecocokan dengan latar belakang demografi dan emosional di Indonesia. Setali tiga uang, laporan Deloitte pada 2019 menggarisbawahi bahwa objektif dari teknologi finansial syariah adalah untuk menjembatani *financing gap* dalam komunitas Muslim. Sehingga, TekFin syariah memiliki potensi untuk dapat menjawab tantangan perubahan zaman dengan meningkatkan literasi dan inklusi keuangan. Performa TekFin syariah selama pandemi di Indonesia masih mencatatkan pertumbuhan sampai pertengahan tahun 2020. Walaupun kontraksi terhadap industri TekFin syariah sempat terjadi pada Juni 2020, yang terlihat dari penurunan total aset 11 entitas yang terdaftar ataupun berizin sebesar 14% dari posisi Rp. 50,52 triliun pada akhir 2019 ke posisi Rp. 43,28 triliun pada Juni 2020, total aset TekFin syariah meningkat 42% sebulan setelahnya dan mencapai Rp. 61,88 trilliun. Peningkatan tersebut terutama terjadi pada 2 perusahaan TekFin syariah berizin yang tetap mencatatkan pertumbuhan yang solid ditengah pandemi. Hal ini menempatkan industri TekFin syariah sebagai salah satu sektor dari Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) syariah yang mencatatkan pertumbuhan selain dana pensiun syariah dan bertolak belakang dengan performa asuransi syariah dan pembiayaan syariah, yang menunjukkan perlambatan pertumbuhan. Performa yang ditunjukkan

industri TekFin syariah ini membawa angin segar ditengah perlambatan yang dialami industri perbankan syariah dan pasar modal syariah.

Selain efek dari pandemi Covid-19 yang dirasakan industri keuangan secara umum dan industri TekFin syariah secara spesifik, ekosistem TekFin syariah memasuki babak baru dalam pengaturan, dimana Asosiasi Fintech syariah Indonesia (AFSI) mendapatkan status baru sebagai *Self-Regulatory Organisation* (SRO). Perubahan peran serta tata kelola yang terjadi dalam ekosistem TekFin syariah ini dilakukan dengan tujuan untuk memastikan industri tumbuh secara sehat dan solid tanpa mengorbankan tren positif penetrasi dan pertumbuhan industri tersebut. Ditambah lagi, kehadiran Layanan syariah Link Aja sebagai pemain TekFin syariah dalam bidang jasa pembayaran melengkapi ekosistem keuangan syariah yang sedang berkembang dan memberikan tambahan daya dorong untuk meningkatkan penetrasi TekFin syariah.

Laporan dalam kluster TekFin syariah ini akan mengupas dan memetakan kondisi terkini, peluang, serta tantangan kedepan dalam menghadapi era ketidakpastian ekonomi dan kesehatan. Laporan mengenai TekFin syariah ini akan dimulai dengan pembahasan mengenai pengertian TekFin syariah, penyebaran TekFin syariah di dunia, pertumbuhan yang terjadi sampai sekarang, performa dari industri selama pandemi, serta dinamika baru dengan asosiasi sebagai SRO dan Layanan syariah Link Aja sebagai TekFin syariah bidang jasa pembayaran yang telah berizin. Setelah itu, tren kedepan, peluang dan tantangan yang dihadapi maupun yang akan dihadapi akan dijabarkan sebagai bagian dari pemetaan lebih lanjut *positioning* TekFin syariah dalam perekonomian pada umumnya dan industri keuangan pada khususnya, terutama dalam menghadapi resesi perekonomian di Indonesia.

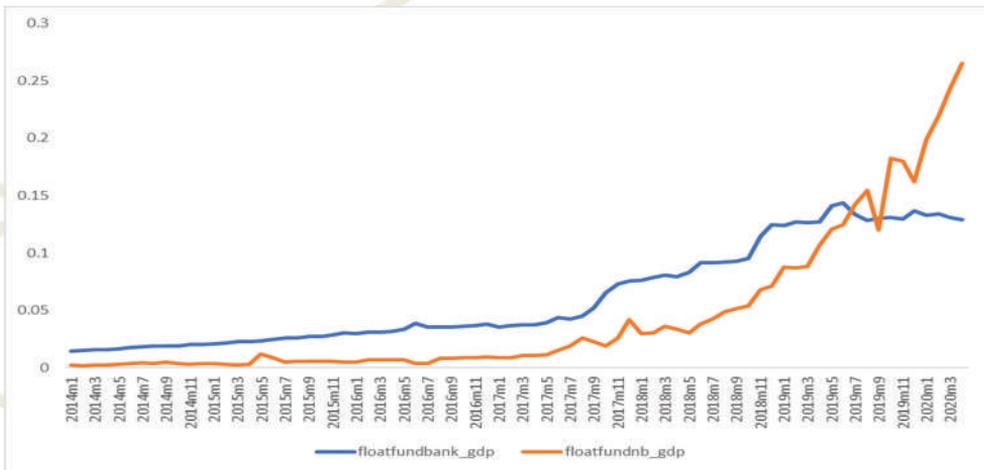
Teknologi Finansial (TekFin) Syariah Dalam Sorotan

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 $\frac{1}{4}$ total populasi dunia pada tahun 2030⁷⁹. 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 syariah⁸⁰.

Di Indonesia, perkembangan pesat serta adaptasi yang masif terhadap teknologi finansial ditandai dengan meningkatnya penggunaan *e-money* dan *e-wallet* oleh institusi non-bank.

Gambar 5.1 Penetrasi Uang Elektronik di Indonesia: Bank vs Non-Bank



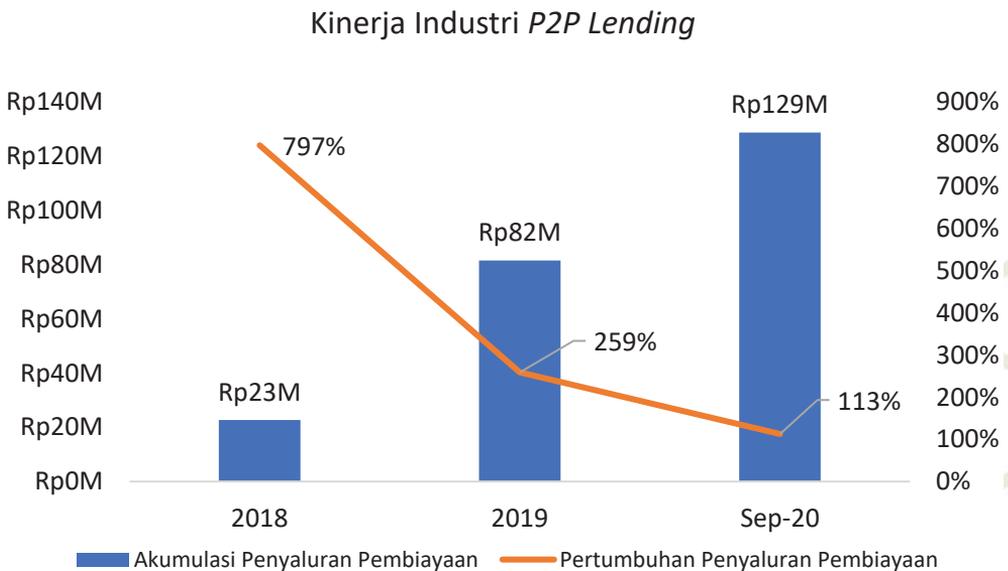
Sumber: Bank Indonesia

Penetrasi uang elektronik di Indonesia menunjukkan peningkatan yang tajam semenjak pertengahan 2018, dimana dana mengambang institusi keuangan non-bank sudah melampaui dari dana mengambang di perbankan. Hal ini mengindikasikan pola TekFin yang sudah mulai memiliki efek substitusi terhadap keuangan konvensional di sektor pembayaran. Pola pertumbuhan tersebut tidak hanya menjadi angin segar terhadap penetrasi ekonomi digital di Indonesia tetapi juga berdampak positif terhadap perkembangan teknologi finansial berbasis syariah.

Di Indonesia, perkembangan TekFin didominasi oleh TekFin di bidang pembayaran dan *peer-to-peer lending* yang menguasai 63% *share* secara agregat dari total TekFin yang beroperasi di Indonesia per Oktober 2020. Jumlah TekFin pembayaran(*e-money*) dan *peer-to-peer lending* berizin sampai dengan Oktober 2020 berjumlah 53 entitas TekFin pembayaran dan 155 entitas TekFin P2P lending berizin. Seiring dengan turunnya iklim usaha

di kala pandemi Covid-19, industri Lembaga Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (“LPMUBTI”), atau *P2P Lending* juga mengalami perlambatan bisnis di tahun 2020, dibandingkan pertumbuhan di tahun sebelumnya.

Gambar 5.2 Kinerja Industri P2P Lending



Sumber: Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI)

Pandemi ini mempengaruhi kinerja industri *P2P Lending* dari dua sisi, kualitas aset dan likuiditas pendanaan. *P2P Lending* multiguna mengalami penurunan kualitas aset yang lebih drastis, relatif dibandingkan dengan *P2P Lending* produktif, yang pada umumnya menasar segmen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (“UMKM”). Di dalam kluster *P2P Lending* produktif ini, pembiayaan mikro cenderung lebih terkena dampak pandemi, jika dibandingkan dengan pembiayaan anjak piutang atau pembiayaan *purchase order*.

Dari sisi likuiditas pendanaan, hampir semua *P2P Lending Platform* terkena dampak, terutama yang masih di tahap *early-stage*, karena belum banyaknya pendana institusi yang dapat terus mendanai di situasi pandemi. Pendana individu cenderung menahan dana investasinya dan mempersiapkan dana darurat.

Sementara itu, industri TekFin syariah lebih didominasi oleh TekFin syariah berbasis *P2P lending* dibanding sektor lain, dengan Layanan syariah Link Aja sebagai pemain baru di jasa pembayaran syariah. Sampai dengan November 2020, terdapat 52 perusahaan TekFin syariah yang tercatat sebagai anggota dari Asosiasi Fintech syariah Indonesia (AFSI), dengan 11 TekFin syariah sudah terdaftar atau sudah memiliki izin dari otoritas. 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 (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 11 Perusahaan TekFin syariah tersebut terdapat di Tabel 5.1.

Tabel 5.1 Perusahaan TekFin Syariah yang sudah tercatat di OJK

No.	Nama Perusahaan	Bidang
1.	Ammana Fintech syariah	<i>P2P Lending</i>
2.	ALAMI Syariah	<i>P2P Lending</i>
3.	Berkah Fintech syariah	<i>P2P Lending</i>
4.	Bsalam	<i>P2P Lending</i>
5.	Dana syariah	Manajemen Investasi
6.	Danako	<i>Crowdfunding</i>
7.	Duha syariah	<i>Payment</i>
8.	Ethis Fintek Indonesia	<i>Crowdfunding/P2P Lending</i>
9.	Investree	<i>P2P Lending</i>
10.	Syarfi	<i>Crowdfunding</i>
11.	Qazwa	<i>P2P Lending</i>

Sumber: AFSI

Total aset yang dicatatkan 11 perusahaan TekFin syariah yang sudah terdaftar dan mendapatkan izin operasi dari OJK sudah menyentuh Rp 61,89 triliun pada akhir kuartal III 2020⁸¹. Sehingga, pandemi Covid-19 ini turut serta menjadi momentum untuk TekFin syariah untuk terus tumbuh secara

aset hingga lebih dari 20% dari posisi Desember 2019, walaupun sempat mengalami penurunan sampai dengan Juni 2020.

Tabel 5.2 Jumlah dan Total Aset TekFin Syariah yang sudah tercatat di OJK 2019-2020

Keterangan	Des-19	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Sep-20
TekFin syariah terdaftar	39.401	46.056	36.514	38,522	41.328	21.436	28.726	39.199	43.022	51.923
TerFin syariah berizin	11.218	10.043	10.190	10,221	9.264	19.672	14.559	22.690	21.951	20.725
Jumlah yang terdaftar dan berizin	12	12	12	12	12	12	11	11	11	11

*Dalam Miliar Rupiah
Sumber: KNEKS, OJK

Perkembangan ini didasari kepada *niche market* yang spesifik dieksplorasi oleh perusahaan TekFin syariah, terutama yang berbasis pembiayaan, untuk memperluas sektor yang ditarget dari yang sebelumnya fokus pada pembiayaan berbasis *invoice* maupun atau pembiayaan UMKM diluar sektor tradisional seperti pembiayaan ketenagakerjaan, produk makanan, alat kesehatan, logistik, teknologi informasi, hingga jasa sewa alat berat. Di tengah tantangan pandemi, TekFin syariah berkontribusi dengan turut serta menyalurkan dana PEN dari pemerintah untuk mendorong UMKM.

Kondisi Terkini

Dinamika Baru: Asosiasi sebagai *Self-Regulatory Organisation (SRO)*

Perkembangan teknologi finansial syariah di Indonesia, seperti juga dengan perkembangan teknologi finansial secara umum dimungkinkan dengan penggunaan teknologi baru, sumber modal yang cukup, serta kesiapan pasar. Terutama, penetrasi dan adopsi penggunaan telepon pintar menjadikan perkembangan teknologi finansial menjadi lebih pesat, dengan

familiarnya masyarakat dengan pembayaran menggunakan perangkat seluler. Dengan tren yang meningkat positif tersebut, teknologi finansial syariah masih memiliki peluang untuk terus berkembang. Secara proporsi, industri teknologi finansial syariah di Indonesia hanya merepresentasikan sebagian kecil dari industri TekFin. Dari 155 perusahaan teknologi finansial, hanya terdapat 11 perusahaan TekFin syariah yang memiliki lisensi beroperasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Proporsi TekFin syariah yang relatif lebih kecil dengan potensi pasar emosional di Indonesia menunjukkan besarnya potensi yang ada di industri TekFin syariah ditengah penetrasi yang relatif kecil.

Untuk mendorong dan mestimulasi pertumbuhan industri TekFin syariah, perusahaan TekFin syariah tergabung dalam Asosiasi Fintech syariah Indonesia (AFSI) untuk mewakili kepentingan anggota dalam berkomunikasi dengan pemangku kepentingan sektor jasa keuangan. Didirikan pada tahun 2017, anggota dari TekFin syariah terus tumbuh dari hanya 10 *founding members* sampai dengan 70 TekFin syariah pada awal 2020. Asosiasi ini menjadi perwakilan dari anggota-anggotanya untuk dapat berdialog, terutama dengan regulator industri TekFin, perihal isu-isu serta peraturan-peraturan yang mengikat dan mengatur anggota dari TekFin syariah. Dalam perkembangannya, asosiasi ini turut serta membantu regulator dalam menyaring dan mendampingi anggotanya dalam pengurusan perizinan hingga terdapat 11 anggotanya sudah mengantongi izin. Puncaknya, AFSI ditunjuk sebagai *Self-Regulatory Organisation (SRO)* yang berwenang tidak hanya untuk memberikan rekomendasi anggota untuk mengurus perizinan tetapi juga untuk menertibkan anggotanya apabila menyimpang ataupun melakukan pelanggaran dalam beroperasi.

Peran baru yang dimainkan AFSI menjadikan asosiasi ini sebagai kepanjangan tangan OJK, dimana AFSI berperan sebagai *filter* pertama TekFin syariah yang mau mengajukan perizinan, baik terdaftar maupun tercatat⁸². Sehingga, peran ini sangatlah penting karena AFSI diharapkan mampu untuk memberikan arahan dan *insight* mengenai hal-hal yang perlu dipersiapkan dalam mengurus perizinan, selain dari *screening* kesesuaian model bisnis dengan prinsip syariah maupun kompetensi pemegang saham dan manajemen inti dari perusahaan. Untuk memenuhi tugas tersebut, AFSI menyelenggarakan pelatihan-pelatihan dan pendampingan yang diharapkan dapat membekali calon anggota dalam mempersiapkan organisasinya dalam perizinan maupun meningkatkan kapasitas anggota

dalam operasional maupun penyesuaian dengan peraturan baru yang dikeluarkan regulator. Fungsi baru yang dijalankan AFSI tersebut diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dalam komunikasi maupun proses pengurusan perizinan maupun pelaporan kinerja TekFin syariah. Pada akhirnya, AFSI tidak hanya menjadi pengayom anggotanya tetapi juga menjadi gerbang pertama bagi calon-calon anggota yang ingin masuk dan terlibat dalam bisnis TekFin syariah.

Selain itu, AFSI sebagai SRO industri TekFin syariah memberikan wewenang bagi asosiasi untuk melakukan pengawasan terhadap pasar (*market conduct*) maupun pemantauan terhadap potensi-potensi risiko yang ada di pasar, seperti praktik-praktik TekFin *illegal* yang memberikan pembiayaan dengan mengaku sebagai TekFin syariah. Disaat terdapat pelanggaran, AFSI dapat merespon secara langsung dengan teguran maupun kebijakan lain apabila pelanggaran dilakukan anggota AFSI. Untuk pihak yang bukan bagian dari asosiasi, Ronald (Ketua AFSI) menyebutkan bahwa AFSI dapat memberikan teguran dan, apabila ada perlawanan, AFSI akan berkoordinasi dengan OJK dan Satgas anti TekFin *illegal* untuk dapat memberikan teguran, teguran yang lebih keras, sampai dengan penindakan.

Dinamika Baru: Pengaruh Covid-19 Terhadap Performa Teknologi Finansial Syariah

Secara garis besar, TekFin syariah tidak hanya dituntut untuk menjaga *ghirah* syariah-nya tetapi juga diharapkan tetap mengedepankan pendekatan etis yang mengarah kepada prinsip-prinsip *environmental, social, and governance* yang baik. Untuk menilai pelaksanaan dari harapan tersebut, performa TekFin syariah dapat dilihat dari sektor-sektor yang disisir, seperti segmen usaha mikro dan sosial.

Segmen usaha mikro dan kecil adalah salah satu sektor utama yang disasar oleh TekFin syariah. 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 terluar⁸³. Seperti yang diungkap oleh OJK dan Asian Development Bank, lembaga keuangan formal belum mampu untuk

memenuhi kebutuhan pembiayaan mikro secara menyeluruh dan menyisakan *financing gap* hampir di angka Rp 1 triliun rupiah. Kemunculan TekFin, baik konvensional maupun syariah, menjadi angin segar untuk dapat memenuhi kebutuhan tersebut dalam kaitannya dengan isu permodalan usaha mikro yang terbatas. Terlebih lagi, proses bisnis yang ringkas dan cepat dengan pendekatan yang lebih menyesuaikan pelanggan diharapkan dapat mendorong usaha-usaha untuk berkembang secara dinamis.

Dengan meningkatnya transaksi jual-beli melalui platform digital yang naik sekitar sembilan kali lipat dari yang sebelumnya berada di angka Rp 200 triliun pada tahun 2015 ke Rp 1.850 triliun pada 2020, kebutuhan akan pembiayaan usaha mikro menjadi meningkat untuk mengakomodasi lonjakan pengusaha digital berbasis UMKM yang ditargetkan mencapai 6 juta pengusaha. Peningkatan kebutuhan pembiayaan tersebut meningkatkan urgensi keberadaan TekFin syariah, terutama dalam kaitannya untuk menutupi *financing gap* dan juga untuk mendorong kewirausahaan di era digital. Salah satu TekFin syariah yang terus menjaga komitmen untuk menyalurkan pembiayaan kepada sektor kecil dan mikro adalah Ammana Fintek syariah, yang sampai pada semester II 2020 telah menyalurkan pembiayaan kepada 2.097 debitur yang bersumber dari 4.132 pemberi modal⁸⁴ dengan berkolaborasi dengan agen pembiayaan serta Lembaga keuangan mikro syariah. Perusahaan TekFin syariah lainnya, seperti ALAMI, turut serta menyalurkan pembiayaan ke sektor UMKM sebagian bagian dari komitmen untuk pemberdayaan.

Pandemi Covid-19 ini membawa dampak menyeluruh kepada perekonomian. Pertumbuhan kuartal 2 dan 3 tercatat negatif, yang membuat Indonesia masuk ke masa resesi. Terdapat dua sektor utama penyumbang kontraksi PDB, yaitu transportasi dan akomodasi. Hal ini diperparah dengan lesunya penjualan ritel yang turun hampir 10% sampai dengan kuartal 3 tahun 2020⁸⁵. Suntikan pengeluaran dari pemerintah melalui program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) memang membantu mendorong perekonomian untuk mengatasi kontraksi. Namun, efek samping dari penurunan belanja masyarakat dirasakan langsung oleh usaha kecil menengah, yang pada akhirnya menysar industri keuangan, termasuk TekFin. Padahal ini, TekFin yang mendapatkan *windfall* adalah pada sektor pembayaran, dimana peningkatan transaksi digital mendorong peningkatan pembayaran digital. Industri TekFin syariah turut serta merasakan manfaat

dari peningkatan transaksi digital, dengan meningkatnya performa dari Layanan syariah Link Aja.

Layanan pembayaran digital yang sesuai syariah ini mampu mencatatkan pertumbuhan pengguna sampai dengan 200.000 *user*, serta mencatatkan lebih dari 2 juta transaksi dengan nilai mencapai \$20 juta sampai dengan agustus 2020 di tengah tantangan pandemi. Sampai dengan November, pengguna aktif dari Layanan syariah Link Aja sudah melebihi 1 juta *user*, yang semakin memberi keyakinan akan prospek pertumbuhan serta kesempatan yang ada di tengah peningkatan *awareness* Muslim untuk dapat bertransaksi keuangan sesuai syariah. Hal ini menggambarkan kesiapan daripada Layanan syariah Link Aja untuk merebut momentum dan berkolaborasi dengan berbagai pihak untuk mencatat pertumbuhan yang baik. Senada dengan gerakan non-tunai yang digalakkan Bank Indonesia, Layanan syariah Link Aja dapat menjadi penggerak dalam hal peningkatan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia. Hal ini dilakukan dengan cara membangun ekosistem khusus syariah yang telah dibangun di 89 Kotamadya dan 387 Kabupaten, yang mencakup masjid, lembaga amil 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. Kehadiran Layanan syariah Link Aja akan semakin memberi dorongan lebih untuk meningkatkan layanan inovasi keuangan syariah digital.

Dalam kaitannya dengan tekanan akibat pandemi, terdapat dua hal yang menjadi tantangan utama bagi TekFin syariah selama pandemi, yaitu (1) kepanikan investor yang terjadi di awal pandemi, dan (2) tekanan pasar untuk lebih selektif menyalurkan pembiayaan bagi P2P dan *equity crowdfunding*. Bahkan, anggota AFSI yang bergerak dibidang umrah dan haji terpaksa menghentikan operasi dan menjadwalkan ulang maupun mengembalikan dana nasabah akibat dari ditutupnya kegiatan umrah dan haji dikala pandemi. Namun, pertumbuhan tetap terjadi dikala pandemi, didorong oleh TekFin syariah dengan portfolio UMKM yang menasar ke sektor telekomunikasi, pertanian, maupun produksi alat Kesehatan. Terlebih lagi, pengetatan persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan dari bank yang merespon terhadap efek dari pandemi ini membuat usaha-usaha yang ada mencari sumber pendanaan alternatif, dimana TekFin syariah ini

berada. Keikutsertaan TekFin syariah, seperti ALAMI, dalam membantu pemerintah untuk menyalurkan dana PEN turut memberikan katalisator bagi industri ditengah pandemi. Kombinasi dari *dealing* dengan sektor-sektor yang mendapatkan *windfall* dan permintaan yang meningkat dengan permintaan yang semakin terbatas merupakan faktor yang berkontribusi terhadap performa yang positif dicatatkan oleh TekFin syariah. Sebagai contoh, sampai dengan November 2020, ALAMI mampu menyalurkan pembiayaan sampai dengan Rp 280 miliar, yang masih tercatat aktif ditengah pandemi ini.

Gambar 5.3 Penyaluran Pembiayaan ALAMI 2019-2020



Sumber: ALAMI

ALAMI mengadopsi strategi pembiayaan yang khusus menargetkan industri-industri *defensive* guna memastikan kualitas pembiayaan yang disalurkan⁸⁶. Industri-industri antara lain adalah industri makanan, logistik, dan Kesehatan. Selain itu, strategi kemitraan dianggap 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.

Gambar 5.4 Akumulasi Pendana Ritel di ALAMI



Sumber: ALAMI

Dalam hal pendanaan, ALAMI juga mengalami peningkatan pendaftaran calon pendana sampai dengan 4.000 akun baru tiap bulannya, naik 4 kali lipat dibanding rata-rata pertumbuhan pendaftar pada bulan-bulan sebelumnya. Hal ini terasa seiring dengan peluncuran aplikasi android ALAMI yang dikhususkan untuk menjangkau pasar Millennial. Selain itu, ALAMI juga mendapat dukungan pendanaan dari institusi lain. Kolaborasi dengan pendana institusi, seperti PT. Bank syariah Mandiri, pada akhirnya memberikan kesempatan pada ALAMI untuk turut serta dalam mengalirkan dana PEN terutama di Q3 2020. Sampai saat ini, pendanaan institusi masih menjadi sumber dana utama yang disalurkan untuk pembiayaan. Dengan diluncurkan aplikasi android dan beberapa inisiatif lainnya, diharapkan struktur *funding* bisa menjadi lebihimbang dengan proporsi ritel yang sama besarnya dengan institusi.

Selain itu, peningkatan jumlah anggota makin terasa di era pandemi, terutama yang sedang melakukan pengurusan perizinan. Walaupun terdapat 2 perusahaan TekFin syariah yang kehilangan status terdaftarnya, asosiasi yakin akan makin banyak anggotanya yang mendapatkan status dan perizinan dari OJK dengan dukungan dan asistensi dari AFSI. Sehingga, AFSI tidak hanya menjalankan peran advokasi yang semakin penting dengan menjamurnya seminar-seminar mengenai TekFin syariah, tetapi juga edukasi bagi anggota. Dengan meningkatnya kolaborasi sebagai tujuan dari advokasi dan anggota yang terdaftar sebagai hasil dari edukasi tersebut, pelaku-pelaku TekFin syariah yang merupakan anggota AFSI akan dapat terbantu dalam melalui badai pandemi ini.

Tantangan dan Peluang

Dalam sebuah survey yang dilakukan Elipses, sebuah firma keuangan digital berbasis di London, terhadap pelaku TekFin syariah di dunia, terdapat 5 tantangan utama yang dihadapi TekFin syariah. Secara skala prioritas, tantangan tersebut antara lain:

1. Akses ke pendanaan
2. Ketersediaan sumber daya manusia
3. Edukasi pelanggan dan calon pelanggan
4. Peraturan
5. Ekspansi geografis

Dengan kata lain, perusahaan TekFin syariah masih terganjal keterbatasan fasilitas dan sumber daya yang dapat membantu membangun organisasi, infrastruktur, dan layanan yang ditawarkan. Setelah isu-isu yang berhubungan dengan pembangunan kapasitas internal, hal-hal yang berkaitan dengan pihak luar, baik target pelanggan dan otoritas, sebagai bagia dari tantangan dalam membangun TekFin syariah. Setelah empat proses diawal dapat teratasi, ekspansi geografis menjadi tantangan TekFin syariah yang hendak memperluas pasar.

Hasil dari survei mengenai tantangan yang dihadapi TekFin syariah dari berbagai belahan dunia menggambarkan perspektif pelaku yang masih dalam tahap membangun perusahaannya. Sebanyak 44% dari perusahaan yang dijadikan sampel masih dalam tahapan *growth/ scaling* dengan 36% berada dalam tahapan *technical development* dan 20% baru dirilis dan belum membukukan keuntungan⁸⁷. Mayoritas perusahaan yang mengikuti survei adalah perusahaan yang baru mendapatkan pendanaan *Seed* dan *Series A*, yang mewakili 63% dari sampel dengan satu per lima sampel masih dalam proses *bootstrapped*. Dengan profil seperti itu, akses ke pendanaan menjadi permasalahan utama ditambah dengan tantangan dalam membentuk tim dengan kemampuan yang dapat membantu perusahaan untuk tumbuh. Di sisi lain, 62% dari pemain di sampel tersebut masih belum diregulasi dengan hanya 24% dari perusahaan tersebut akan mengarah menjadi *being regulated*. Sedangkan, baru 40% dari perusahaan tersebut yang sudah memegang sertifikat *shari'ah compliance*. Hasil survei ini sangatlah penting sebagai gambaran akan tantangan yang dihadapi TekFin syariah secara

umum. Terlebih lagi, kondisi yang sama kurang lebih dihadapi oleh pelaku TekFin syariah di Indonesia, dimana profil dari mayoritas pelaku masih dalam tahapan *growth* dengan tantangan pendanaan, sumber daya, manusia, edukasi pelanggan, dan tantangan peraturan.

Perubahan dinamika yang terjadi pada tahun 2020 ikut menambah tantangan yang dihadapi oleh industri TekFin syariah. Pertama, penunjukan AFSI sebagai kepanjangan tangan dari OJK dalam membantu otoritas dalam pengurusan perizinan maupun pengawasan membuka babak baru *hybrid regulatory structure*, dimana peran aktif dari asosiasi diharapkan menambah layer untuk tidak hanya memperkuat pengaturan serta stabilitas industri tetapi juga dapat turut serta dalam membangun *regulatory framework* yang supportif dan akomodatif demi tetap menjaga momentum pertumbuhan tanpa mengakibatkan permasalahan terhadap stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan. Dengan dinamika baru tersebut, AFSI membutuhkan penguatan kapasitas institusi dengan perekrutan talenta, transformasi organisasi, maupun *standard operating procedure* (SOP) yang jelas, sehingga dwifungsi AFSI sebagai advokat dan pelengkap dalam penegakkan *market discipline* dapat berjalan dengan baik.

Kedua, efek dari pandemi Covid-19 ini ikut menjadi tantangan baru bagi TekFin syariah secara umum. Perlambatan ekonomi menjadi tantangan tersendiri yang mengakibatkan tidak hanya penurunan daya beli masyarakat, tetapi juga kepanikan investor di awal pandemi. Ditambah lagi, beberapa TekFin syariah yang terjun ke dalam bisnis Umrah dan Haji terpaksa harus berhenti beroperasi dan mengembalikan dana nasabah. Penurunan kualitas pembiayaan juga terjadi pada TekFin syariah yang bergerak di *P2P lending*, sehingga restrukturisasi perlu dilakukan dan perubahan kebijakan pengetatan lebih lanjut dalam hal pembiayaan juga terjadi. Di saat beberapa TekFin syariah harus melakukan efisiensi dan perubahan model bisnis untuk merespon efek dari pandemi, TekFin syariah yang memiliki portfolio UMKM di bidang agrikultur, kesehatan, dan logistik mendapatkan angin segar dengan bisnis yang sedang positif, sehingga meningkatkan permintaan akan pembiayaan. Seperti yang dirangkum dalam tabel 5.2, kondisi aset industri mengalami *rebound* dan peningkatan signifikan per Juli 2020. Hal ini menyiratkan adanya prospek untuk *recovery* dengan dukungan dari pemerintah melalui dana PEN. Oleh karena itu, pelaku di industri TekFin syariah harus merespon kebangkitan tersebut dengan berani melakukan transformasi bisnis untuk menyesuaikan dengan

keadaan sampai kondisi kembali ke normal. Terlebih lagi, peran aktif pelaku TekFin syariah dibutuhkan untuk turut andil dalam mendorong *recovery* perekonomian. Hal ini dapat dilakukan dengan terobosan-terobosan baru seperti kemunculan Layanan syariah Link Aja yang melengkapi ekosistem ekonomi syariah dan menambah daya tumbuh tidak hanya industri TekFin syariah, tetapi juga perekonomian secara luas.

Sejatinya, sektor UMKM adalah tulang punggung perekonomian Indonesia dikarenakan sektor tersebut merepresentasikan 99% dari pelaku bisnis di Indonesia. Permasalahan mengenai inklusi keuangan masih menjadi hambatan untuk UMKM tumbuh dan berkembang. Keberadaan TekFin syariah adalah salah satu solusi untuk memperluas akses pembiayaan melalui institusi non-bank. Bagi pelaku TekFin syariah, sektor UMKM ini tidak hanya sangat membutuhkan akses dana di era pandemi tetapi juga dapat membantu TekFin syariah untuk tumbuh dalam tekanan ekonomi akibat pandemi.

Selain itu, TekFin syariah membutuhkan dukungan dari pemain lain dalam ekosistem untuk tetap bertahan dan tumbuh di tengah badai resesi. Peran serta dan komitmen inkubator dan akselerator untuk terus melakukan pendampingan maupun dukungan langsung, terutama untuk dapat beradaptasi dengan perekonomian baru di era *new normal*. Ditambah lagi, kolaborasi dengan institusi keuangan lain perlu 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 program pemulihan ekonomi nasional. Di saat seperti ini, regulator perlu untuk memimpin, mengarahkan, dan memberikan keleluasaan untuk industri untuk memastikan keberlangsungan usaha inklusi keuangan.

Ekspektasi ke Depan

Di saat efek samping dari Covid-19 memberikan tekanan kepada sektor-sektor utama perekonomian, dari industri rumahan sampai dengan industri besar, beberapa sektor mendapatkan momentum untuk tumbuh dan berekspansi. Sektor digital adalah *the biggest winner* dari perubahan gaya hidup masyarakat dikarenakan tuntutan baru dalam gaya hidup *new normal*, termasuk di dalamnya sektor TekFin syariah. Pelaku TekFin syariah diharapkan mampu untuk mengubah hambatan yang terjadi menjadi sebuah peluang dalam meningkatkan penetrasi ke pasar.

Strategi dan Rekomendasi

Kunci dalam pengembangan TekFin syariah adalah keinginan untuk beradaptasi di era *new normal* dengan mengeksplorasi sektor dan model bisnis baru tidak hanya untuk bertahan tetapi untuk ekspansi pasar diluar pasar tradisionalnya. Tidak dapat dipungkiri bahwa pelaku TekFin yang paling diuntungkan adalah pihak jasa pembayaran, dimana ledakan transaksi online, baik melalui *e-commerce* maupun *channel* lainnya. Oleh karena itu, perlu adanya perusahaan TekFin-TekFin syariah lain, selain Layanan syariah Link Aja, untuk ikut andil dan bermain di jasa pembayaran dalam melengkapi fasilitas pertumbuhan ekosistem ekonomi digital syariah. Di sisi lain, kondisi pandemi dapat dijadikan momentum pembuktian bahwa industri TekFin syariah dapat berperan secara maksimal tidak hanya untuk memperbesar pangsa pasar industri, tetapi juga untuk berperan secara aktif dan maksimal dalam membantu perekonomian untuk pulih dan kembali ke *track-nya* demi menuju Indonesia emas 2045.

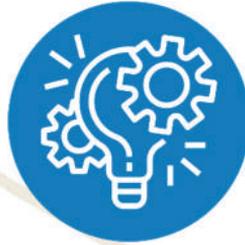
Kedepannya, gaya hidup *new normal* akan membawa perubahan besar dalam perekonomian, dimana keuntungan akan didapat oleh industri-industri yang dapat beradaptasi dan berinovasi dalam menyongsong ekosistem perekonomian baru yang cenderung mengarah ke perekonomian berbasis digital. Oleh karena itu, dibutuhkan kemampuan pelaku serta pemangku kepentingan untuk dapat memperbaharui sistem operasional dan menyesuaikan model bisnis dengan kebutuhan ekosistem ekonomi digital. Untuk hal ini, TekFin syariah sudah 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.

Secara khusus, pendalaman akan kemitraan dengan baik perusahaan-institusi berbasis digital maupun konvensional adalah kunci dari keberhasilan ke depan, terutama dengan menyasar kerjasama dengan *startup* di bidang *e-commerce* maupun *IOT* yang menjadi pemimpin perubahan, selain dengan usaha-usaha di bidang kesehatan maupun logistik. Untuk industri TekFin syariah, kolaborasi lebih dalam dapat diinisiasi dan dilakukan dengan BMT dan BPRS melalui pola sinergi yang menguntungkan disisi pendanaan dan pembiayaan. Semua ini dilakukan dalam usaha untuk meningkatkan *awareness* dan komunikasi dengan komunitas-komunitas untuk memperkuat *brand positioning* maupun *digital marketing*. Dibutuhkan



tambahan sumber daya yang kuat yang dapat dilakukan 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 model bisnis TekFin syariah di Indonesia.

SEKTOR PENGELOLAAN DANA HAJI



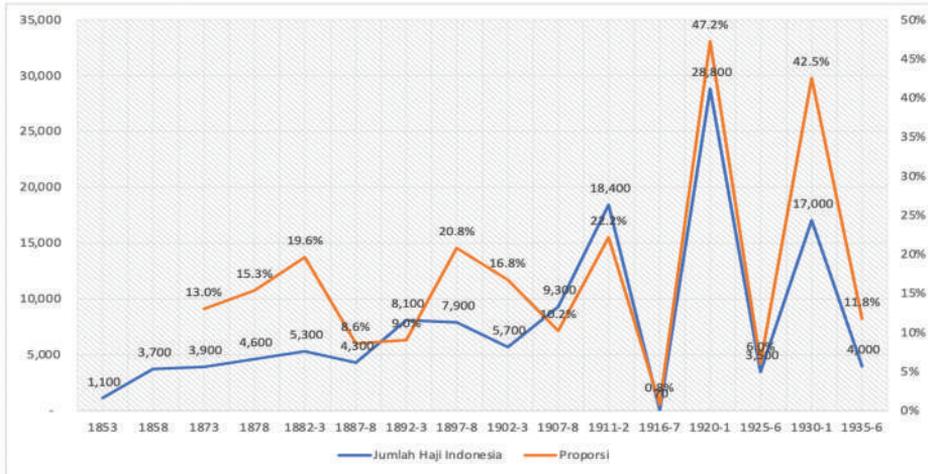
Wahvu Iatmiko, M.Sc.

Pendahuluan

Sejarah ibadah haji bangsa Indonesia tidak dapat dipisahkan dari perkembangan Islam di nusantara. Muslim Indonesia telah menjalankan rukun Islam ke-5 sebelum masa kolonialisme, sekitar abad ke 16⁸⁸. Namun mempertimbangkan linimasa masuknya Islam di Nusantara, tidak sedikit yang menduga bahwa praktik ini telah berlangsung beberapa abad sebelumnya. Jejak Islam sendiri tercatat sejak abad ke-7 berdasarkan Teori Mekah atau abad ke 13 bersandar pada Teori Gujarat dan Persia. Antropolog Martin van Bruinessen memperkirakan terdapat 1.100 jemaah haji yang berasal dari Indonesia pada tahun 1853⁸⁹. Jumlah ini cenderung meningkat dari waktu ke waktu, hingga hampir mencapai 50% dari jemaah haji yang tiba di tanah suci di awal abad 20 (lihat Gambar 5.5).

Di balik angka-angka yang disajikan Bruinessen, tersingkap fenomena besar yang sering terlupakan. Pada masa itu, perjalanan haji bukanlah sekadar ritual pemenuhan rukun Islam belaka, namun juga sarana menuntut ilmu dan internalisasi nafas perjuangan melawan penjajahan. Wajarlah apabila tinta sejarah baru tergores jelas di awal abad ke 19, di saat Herman Willem Daendels dan, penerusnya, Thomas Stamford Raffles mulai menerapkan ordonasi yang membatasi jemaah haji Indonesia. Hingga pada tahun 1859, sertifikasi (gelar) haji pun mulai disematkan untuk memetakan dan mengontrol para haji. Sebabnya, Hindia Belanda mulai menyadari banyaknya perjuangan kemerdekaan yang dipimpin oleh para haji dan ulama sepulangnya dari Mekah dan Madinah. 'Alumni' haji memang tidak sembarangan. Mereka adalah para pejuang visioner seperti pendiri Muhammadiyah (Ahmad Dahlan), Nahdlatul Ulama (Hasyim Asy'ari), dan Sarekat Dagang Islam (Samanhudi). Gerakan-gerakan tersebut menjadi bagian integral dalam keberhasilan memerdekakan Indonesia.

Gambar 5.5 Jumlah Haji Indonesia di Masa Kolonialisme



Sumber: Diolah dari van Bruinessen (1990)

Setelah merdeka, pemerintah Indonesia berfokus pada pembenahan manajemen penyelenggaraan haji mulai dari melakukan perjanjian bilateral dengan Arab Saudi pada 1948 hingga merestriksi peran swasta melalui pembentukan Yayasan Perjalanan Haji Indonesia (YPHI) tahun 1950. Namun secara umum penyelenggaraan haji masih dilakukan menggunakan ordonasi warisan Belanda.

Perkembangan penyelenggaraan haji pada masa Orde Lama ke dalam empat fase⁹⁰. Fase pertama (1950-1959) ditandai dengan pembentukan Panitia Perbaikan Perjalanan Haji Indonesia (PPPFI/PHI) sebagai pelaksana di bawah administratif Departemen Agama. Pada fase kedua (1960-1962), Departemen Agama mengambil alih seluruh fungsi baik administrasi maupun operasional haji. Panitia Perbaikan Perjalanan Haji (P3H) memegang urusan administratif pada fase ketiga (1963-1964), dimana operasional dikembalikan pada PPPFI/PHI. Di akhir Orde Lama (1964-1965), wewenang administratif dan operational ibadah haji dimiliki oleh Dewan Urusan Haji (DUHA). Walaupun menjadi tonggak sejarah penting, belum ada terobosan-terobosan yang signifikan di periode ini.

Terobosan fundamental juga masih alpa di masa Orde Baru. Undang-undang khusus masih belum disahkan, perubahan yang ada masih berkuat pada siapa yang berwenang secara administratif dan/ atau operasional. Terdapat dua periode pada masa itu⁹¹, periode pertama (1966-1978) fungsi

administrasi maupun operasional dilaksanakan oleh Direktorat Jenderal Urusan Haji Departemen Agama. Fungsi tersebut kemudian dipindah ke Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Urusan Haji pada periode kedua (1979-1997).

Institusionalisasi penyelenggaraan haji melalui undang-undang baru dilakukan pada awal masa reformasi melalui UU No. 17/1999 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji. UU ini menandakan era integrasi parsial penyelenggaraan ibadah haji dengan pengelolaan keuangan haji melalui pembentukan Badan Pengelola Dana Abadi Umat (DAU) yang diketuai oleh Menteri. UU ini kemudian diamandemen oleh UU No. 13/2008 untuk melengkapi aspek-aspek penting seperti azas penyelenggaraan yang adil, profesional, akuntabel dan prinsip nirlaba; pembentukan Komisi Pengawas Haji Indonesia (KPHI); penegasan hak dan kewajiban jemaah; dan transparansi pengelolaan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH)⁹².

Walau belum secara spesifik mengatur pengelolaan keuangan haji, UU No. 13/2008 memberikan basis logika integrasi penyelenggaraan haji dengan pengelolaan keuangan haji. Walhasil, lahirlah UU No. 34/2014 tentang Pengelolaan Keuangan Haji yang menjadi basis dibentuknya Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) melalui Peraturan Presiden Nomor 110 tahun 2017 (lihat Tabel 4.3).

Dua per tiga abad setelah kemerdekaan, banyak yang menganggap peranan besar ibadah haji dahulu telah usang. Padahal esensi perjuangan yang lebih dari sekadar ritual ibadah haji itu sendiri masih tetap relevan hingga masa paska kemerdekaan ini. Hanya saja wujudnya yang mungkin berbeda. Salah satu bentuknya adalah perjuangan ekonomi haji: mengoptimasi pengelolaan dana haji yang begitu besar dan terus meningkat dari waktu ke waktu untuk kemaslahatan umat. Lahirnya BPKH tentu menjadi tonggak sejarah penting untuk menjalankan perjuangan ini. Dahulu, perjalanan haji menjadi wasilah merealisasikan kemerdekaan Indonesia. Saat ini, ruh perjuangan membebaskan umat Islam dari keterjajahan ekonomi telah seharusnya tersemat dalam visi BPKH.

Tabel 5.3 Rekam Jejak Evolusi Pengelolaan Ibadah Haji

Masa	Periode	Beberapa tonggak sejarah penting
Pra-Kolonialisme	Mulai Abad ke-7 atau Abad ke-13	Perjalanan haji masih dilakukan secara sporadis dan merupakan aktifitas 'sambilan' para pedagang, delegasi sultan, dan juga para penuntut ilmu.
Kolonialisme	Abad ke-17 hingga 18	Aktifitas haji berjalan sebagaimana biasanya, VOC turut berbisnis mengangkut calon jamaah haji dari Indonesia.
	1800an	Pemerintah Hindia Belanda mulai mencium bahaya para 'Alumni' haji.
	1825	Ordinasi untuk membatasi dan mengontrol ibadah Haji diterapkan.
	1859	Sertifikasi' gelar haji untuk memantau dan mengontrol para 'alumni' haji.
	1899	Atas dasar usul Snouck Hurgronje peraturan haji dilonggarkan dan pemantauan hanya dilakukan kepada mereka yang menuntut ilmu di Mekah dan Madinah (ulama).
	1922	Ordonasi membolehkan 'pribumi' masuk bisnis pelayaran haji
	1926	Haji Soedjak membentuk Bagian Penolong Haji pada Kongres Muhammadiyah ke-15 di Surabaya
Orde Lama	1948	Hubungan bilateral dengan Arab Saudi terkait haji
	1950	Pembentukan Yayasan Perjalanan Haji Indonesia (YPHI)
	1950-1959	Operasional: Panitia Perbaikan Perjalanan Haji Indonesia (PPPHI/PHI) Administratif: Departemen Agama
	1960-1962	Operasional dan administratif: Departemen Agama
	1963-1964	Operasional: PPPHI/PHI Administratif: Panitia Perbaikan Perjalanan Haji (P3H)
	1964-1965	Operasional dan administratif: Dewan Urusan Haji (DUHA)
Orde Baru	1966-1978	Operasional dan administratif: Direktorat Jenderal Urusan Haji Departemen Agama Pemerintah mengambil alih penyelenggaraan haji melalui Presiden Nomor 22 Tahun 1969
	1979-1997	Operasional dan administratif: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Urusan Haji Perjalanan laut ditiadakan diganti dengan udara berdasarkan Keputusan Menteri Perhubungan No. SK-72/OT.001/Phb-1979 Swasta kembali dilibatkan pada 1985
Reformasi	1999	Disahkan UU Nomor 17 Tahun 1999 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji
	2001	Dana Abadi Umat didirikan berdasarkan Keputusan Presiden Republik Indonesia Nomor 22 Tahun 2001.
	2008	UU No. 13 tahun 2008 sebagai amandemen atas UU No. 17 tahun 1999
	2014	Regime pengelolaan keuangan haji dimulai berdasarkan UU No. 34 tahun 2014
	2017	BPKH dibentuk melalui Peraturan Presiden Nomor 110 tahun 2017
	2018	Pengelolaan keuangan haji kemudian diatur dalam Peraturan Pemerintah nomor 5 Tahun 2018
	2019	UU No. 8 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji dan Umrh menghapus UU No. 34 tahun 2014
	2020	UU No. 11 tahun 2020 tentang Cipta Kerja, salah satunya menghapus kewajiban pajak penghasilan BPKH

Sumber: Diolah dari berbagai sumber

Kondisi Terkini

Umur operasional BPKH masih seumur jagung sejak didirikan pada Januari 2018. Namun hal ini tidak menghalangi BPKH untuk memposisikan diri sebagai pemain besar dan wajah baru ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia. Pemilihan talen-talen terbaik dari kalangan praktisi dan akademis ekonomi syariah ke dalam jajaran tujuh dewan pengawas dan tujuh badan pelaksana menjadi salah satu kuncinya. Namun berkeadilan dengan umurnya, masih banyak peningkatan yang perlu dilakukan lembaga ini untuk mengoptimalkan pengelolaan dan haji.

Tata kelola

Manajemen kualitas dan anti-penyuapan

UU No. 34/2014 telah menggariskan prinsip operasional BPKH yang mencakup (i) prinsip syariah; (ii) kehati-hatian; (iii) manfaat; (iv) nirlaba; (v) transparan; dan (vi) akuntabel. Beberapa usaha besar sudah dilakukan oleh BPKH. Setelah sebelumnya mendapatkan ISO 9001:2015 terkait Sistem Manajemen Mutu (*Quality Management Systems*), tahun 2020 lembaga keuangan haji juga berhasil mengimplementasikan Sistem Manajemen Anti Penyuapan (*Anti-Bribery Management Systems*) ISO 37001:2016. BPKH juga sudah memiliki sistem pelaporan pelanggaran (*whistleblowing*) bagi mereka yang memiliki informasi dan ingin melaporkan suatu perbuatan berindikasi pelanggaran yang terjadi di lingkungan lembaga tersebut.

Transparansi dan akuntabilitas

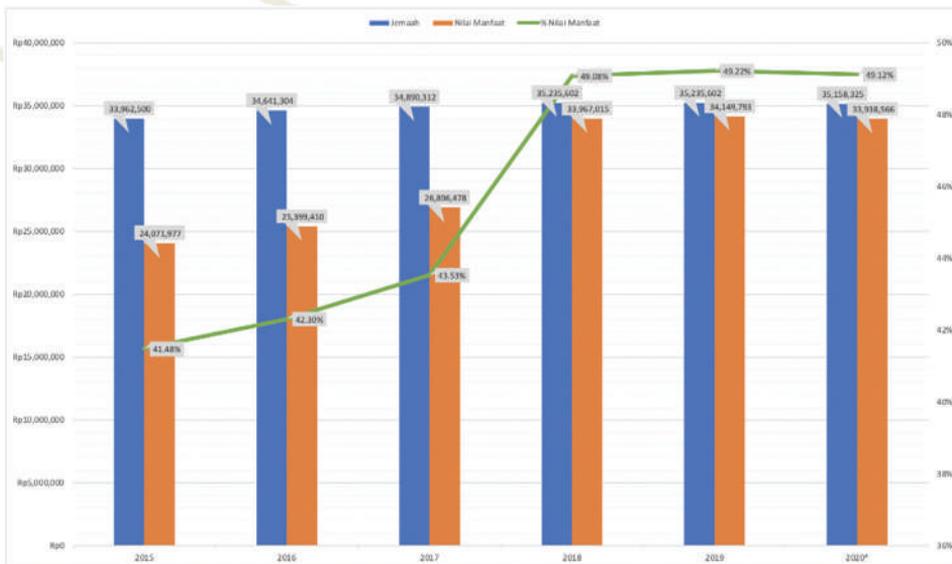
Transparansi dan akuntabilitas keuangan juga mulai diakselerasi. Pada 2020, penyampaian laporan keuangan (LK) tahunan secara terbuka sudah dapat diakses melalui website BPKH. LK tersedia secara berkesinambungan dari tahun 2018. Namun tidak demikian untuk Laporan Tahunan (LT). Sampai saat ini baru LT tahun 2018 yang dapat diakses oleh publik. Tentu BPKH secara rutin melaporkan perkembangan pengelolaan keuangan haji kepada Dewan Perwakilan Rakyat (DPR). Namun, publik belum dapat mengakses laporan tahunan tersebut secara kontinu dan menilai apakah BPKH sudah menjalankan operasionalnya sesuai dengan amanat UU. Penyampaian LT secara rutin menjadi begitu penting untuk memastikan proses transparansi dan akuntabilitas pengelolaan dana haji bukan hanya dari sisi keuangan namun juga tata kelola.

Aspek keberlanjutan

Dalam mendefinisikan keberlanjutan, BPKH cenderung fokus pada isu pemenuhan kewajiban pembiayaan haji dan belum menyentuh isu keberlanjutan baik itu lingkungan, sosial, karyawan, dan lain-lain. BPKH belum menjelaskan bagaimana lembaga ini mengambil bagian dalam mencapai berbagai tujuan keberlanjutan⁹³. Pengaruh investasi pada lingkungan, misalnya, hanya dibahas dalam tataran prinsip, belum menyentuh pada inisiatif konkret yang telah dilakukan.

Walaupun jelas perlu diakui bahwa keberlanjutan keuangan sangat penting. Isu ini memang cukup menantang dikarenakan perbedaan antara dana setoran jemaah dan kebutuhan dana total jemaah, mencakup biaya langsung (*direct cost*) yang dibayarkan oleh jemaah dan biaya tidak langsung (*indirect cost*) yang dibayarkan oleh BPKH melalui hasil manfaat dana haji. Gambar 5.6 menunjukkan beralasannya kekhawatiran BPKH atas keberlanjutan pembiayaan haji. Sejak tahun 2015, biaya yang harus ditanggung jemaah (*direct cost*) cenderung tetap sedangkan biaya penyelenggaraan haji memiliki tren yang positif. Konsukensinya *indirect cost* yang dibiayai melalui nilai manfaat penempatan dan investasi haji terus meningkat. Dari kisaran 40% pada rezim Kementerian Agama menjadi hampir 50% semenjak BPKH efektif mengelola. Memang biaya haji pada 2018 meningkat cukup tajam, sekitar 20% dibanding 2015.

Gambar 5.6 Komponen Biaya Haji 2015-2020



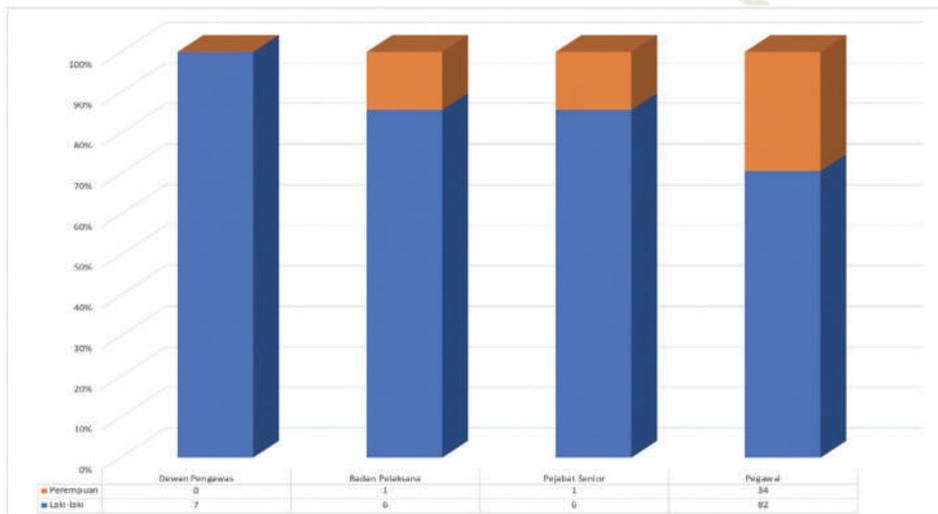
Keterangan: data 2020* belum teralisasi.

Sumber: Keppres Nomor 6 Tahun 2020, Laporan Kunjungan Kerja Panitia Kerja Komisi VIII DPR RI Mengenai “Optimalisasi Pengelolaan Dana Haji” Masa Persidangan II Tahun 2019-2020.

Komposisi gender karyawan

Salah satu hal yang menarik dari LT tahun 2018 adalah proporsi gender sumber daya manusia BPKH⁹⁴. Ketimpangan komposisi perempuan dalam organisasi BPKH terlihat di seluruh lapisan manajemen sebagaimana disajikan pada Gambar 5.7. Seluruh dewan pengawas adalah laki-laki dan hanya satu orang yang mewakili perempuan di tingkat badan pelaksana. Dewan pengawas dan badan pelaksana memang dipilih secara langsung oleh presiden, namun BPKH juga memiliki independensi untuk memilih pejabat senior dan juga pegawai mereka. Sampai 2018, hanya terdapat satu perempuan menduduki kursi pejabat senior dan lebih dari 70% total karyawan adalah laki-laki.

Gambar 5.7 Proporsi Sumber Daya Manusia BPKH



Sumber: Laporan Tahunan BPKH (2018b)

Kinerja keuangan pengelolaan dana haji

Dana kelolaan

Cara pertama untuk meningkatkan sumber pemasukan adalah memperkuat total dana kelolaan haji. Dengan dana kelolaan yang besar, potensi nilai manfaat juga meningkat. Terlebih dari sisi pengeluaran peningkatannya terbatas karena kebijakan kuota haji Organisasi Konferensi Islam (OKI) yang sampai saat ini cenderung tetap sedangkan pendaftar haji terus meningkat tidak sensitif pada lama waktu tunggu.

Walhasil, dana kelolaan BPKH selalu meningkat dari tahun ke tahun. Sumber peningkatan utamanya tentu berasal dari peningkatan calon jemaah yang

telah resmi mendaftar dan mendapatkan nomor antrian keberangkatan. Per Juni 2020, dana kelolaan BPKH sudah mencapai Rp 136,9 triliun, naik 9,54% dari Desember 2019. Ini berarti BPKH sudah memenuhi 75,68% target peningkatan dana kelolaan di 2020 yang ditargetkan sebesar Rp 140 triliun (lihat Tabel 5.4). Namun mesin peningkatan dana kelolaan periode ini agaknya berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya. Hal ini tercermin dari melemahnya peningkatan pendaftar haji. Hingga Juni 2020, dana titipan jemaah hanya meningkat kurang dari 4%, atau sepertiga dari peningkatan tahunan sebesar 12%. Efek pandemi Covid-19 melemahkan daya beli masyarakat dan menurunkan tingkat pendaftaran haji.

Tabel 5.4 Dana Kelolaan, Dana Titipan dan Nilai Manfaat 2017-2020

	2017	2018	2019	Jun-20	Dec-20 *
Dana kelolaan	103.51	112.35	124.32	136.19	140.00
Pertumbuhan		8.54%	10.65%	9.54%	12.61%
Dana titipan jemaah	95.1	107	120	124.4	
Pertumbuhan		12.35%	12.03%	3.92%	
Nilai Manfaat	5.28	5.70	7.37	3.50	8.05
Pertumbuhan		8.03%	29.15%	-52.54%	9.28%
Manfaat/Kelolaan	5.10%	5.07%	5.93%	2.57%	5.75%

Keterangan: semua nominal dalam triliun rupiah, Dec-20* merupakan angka target

Sumber: Laporan Keuangan BPKH (2018a, 2019b, Juni 2020), RENSTRA BPKH 2017-2022

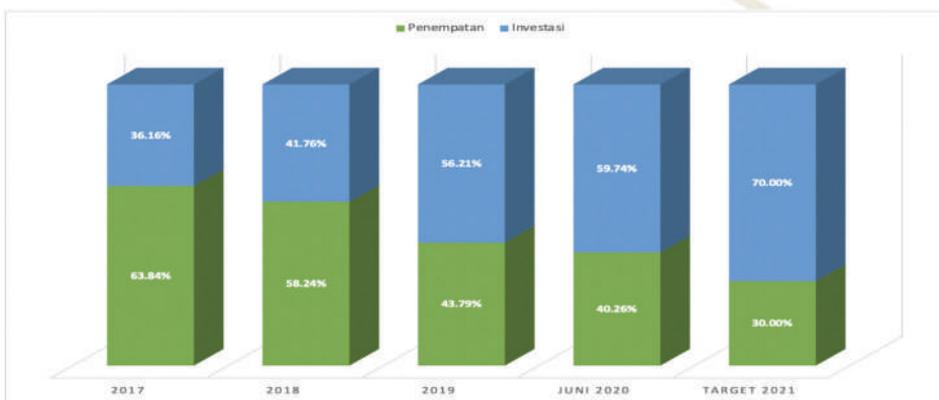
Batal berangkatnya calon jemaah haji Indonesia 2020 berkonsekuensi pada tidak digunakannya transfer dana operasional haji. Apabila berkaca dari biaya tahun sebelumnya beban penyelenggaraan Ibadah haji mencapai Rp 14,5 triliun. Angka ini dapat meningkat hingga Rp 15,6 triliun menggunakan asumsi peningkatan biaya per tahun sebesar 8,17%.

Nilai manfaat penempatan dan investasi

Sejak didirikan pada 2017, BPKH telah berusaha mengawal transformasi keuangan haji dari model pengelolaan konservatif menjadi lebih progresif dalam bingkai manajemen portofolio moderen. Salah satu fokus BPKH sebagaimana yang diamanahkan oleh PP No. 5 tahun 2018 adalah menggeser porsi pengeluaran dari mayoritas penempatan pada bank ke instrumen investasi. Pasal 27 ayat 3 menyebutkan “setelah 3 (tiga) tahun BPKH terbentuk, pengeluaran Keuangan Haji dalam bentuk penempatan produk perbankan syariah paling banyak 30% (tiga puluh persen) dari total penempatan dan investasi Keuangan Haji.”

Gambar 5.8 menunjukkan progres pencapaian amanat PP ini. Hingga Juni 2020, BPKH telah mereduksi penempatan pada bank syariah dari 63,84% menjadi 40,26%. Proporsi investasi diprediksi masih bisa terus meningkat hingga akhir tahun 2020 mengingat aktivitas BPKH yang cukup aktif mendorong investasi melalui instrumen keuangan sukuk dan reksadana. Usaha ini juga terefleksikan dalam aksi korporasi pengelola dana haji menunjuk Bank syariah Mandiri sebagai bank kustodian dengan nilai aset sebesar Rp 5,5 triliun pada Oktober 2020⁹⁵. Usaha-usaha tersebut semakin mendekatkan BPKH pada pencapaian target 30% penempatan bank di tahun 2021.

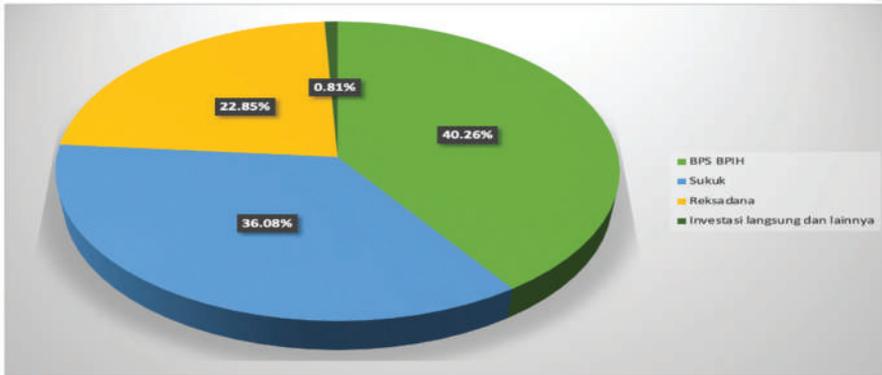
Gambar 5.8 Proporsi Penempatan dan Investasi Dana Haji 2017-2021



Sumber: Laporan Keuangan BPKH (2018a, 2019b, Juni 2020), BPKH (13 Desember 2019), KNEKS (2020)

Adapun proporsi investasi per Juni 2020 dapat dilihat pada Gambar 5.9. Mayoritas uang haji (36,08% atau 60,39% dari total investasi) diinvestasikan dalam bentuk sukuk, terutama yang dikeluarkan oleh pemerintah. Reksadana menyusul di posisi kedua dengan proporsi 22,58% (setara 38,25% dari total investasi). Sisanya, 0,81% (1,35% total investasi) ditempatkan di investasi langsung dan lainnya. Proporsi ini tentu sudah sesuai dengan amanat PP No. 5 tahun 2018 bahwa investasi haji dapat disalurkan dalam bentuk surat berharga syariah (minimal 65%), emas (maksimal 5%), investasi langsung (maksimal 20%) dan investasi lainnya (maksimal 10%).

Gambar 5.9 Proporsi Instrumen Investasi Dana Haji Per Juni 2020



Sumber: KNEKS (2020)

Pengelolaan dana haji memang cukup terdisrupsi dengan adanya krisis sistemik Covid-19. Penerimaan nilai manfaat BPKH pun cenderung menurun dari tahun sebelumnya. Mereka hanya mampu merealisasikan Rp 3,5 triliun imbal hasil dari penempatan bank dan investasi yang dilakukan. Nilai ini setara dengan 43,48% dari target Rp 8,05 triliun penerimaan di tahun 2020 (lihat kembali Tabel 5.4).

Efisiensi pengeluaran

Efisiensi pengeluaran dana haji dilakukan dengan beberapa cara. Pertama, perjanjian strategis dengan perusahaan terkait *supply chain* ibadah haji tertama di Arab Saudi yang mencakup transportasi, akomodasi, dan jasa boga (*catering*). Misalnya, tahun ini BPKH telah menandatangani perjanjian Kerjasama dengan Perum DAMRI (Djawatan Angkoetan Motor Repoeblik Indonesia) untuk menyediakan angkutan jemaah haji dan umrah di Arab Saudi⁹⁶.

Kedua, melakukan investasi dalam denominasi mata uang Saudi Riyal atau *US Dollar*. Tahun 2020 digadang-gadang menjadi awal untuk transformasi investasi BPKH ke arah investasi langsung di Arab Saudi. Sayangnya, rencana-rencana tersebut perlu ditunda menunggu redanya krisis kesehatan dan ekonomi global. Sebelumnya, BPKH sudah melakukan penempatan dana sebesar 5 juta USD di *Awqaf Properties Investment Fund* (APIF) yang dikelola oleh Islamic Development Bank (IsDB)⁹⁷ dan perjanjian kerjasama sebesar 25 juta USD dengan dengan International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC) yang juga merupakan grup dari IsDB⁹⁸. Yang

terakhir, BPKH dikabarkan juga terus melakukan lobi politik kepada DPR untuk menaikkan dana setoran jemaah sehingga dapat mengurangi nilai manfaat yang dibutuhkan untuk menutup *indirect cost* yang cenderung meningkat tiap tahunnya (lihat kembali Gambar 5.6).

Tantangan dan Peluang

Tantangan

1. Ketidakpastian operasional

Dari sisi operasional, sudah barang pasti akan ada perubahan prosedur pelaksanaan haji. Berkaca dari pelaksanaan umrah di akhir 2020, jemaah dituntut untuk mematuhi protokol kesehatan. Mulai dari memiliki hasil tes PCR negatif (di Indonesia), melakukan karantina wajib selama tiga hari setibanya di Arab Saudi, mengikuti prosedur kesehatan pelaksanaan ritual ibadah umrah, pembatasan jumlah peziarah, pembatasan waktu ziarah, dan lain sebagainya. Belum lagi kapasitas hotel dan transportasi yang menurun. Tentu praktik haji jauh lebih kompleks dibandingkan dengan umrah. Beberapa prosedur umrah tidak bisa diaplikasikan apa adanya. Selain karena rangkaian yang lebih panjang, ia juga terikat waktu dan melibatkan jauh lebih banyak jemaah.

Benar bahwa ditemukannya vaksin dapat menjadi *way out* dari krisis kesehatan yang mendeskreditkan kontak fisik manusia, sebuah karakter yang sangat melekat dengan ibadah haji. Namun untuk mencapai *herd immunity* mayoritas penduduk dunia, atau setidaknya jemaah haji, harus telah mendapatkan vaksin dengan dosis yang tepat. Isu selanjutnya melekat pada ketimpangan akses terhadap vaksin dalam jangka pendek. Hingga musim haji 2021, kemungkinan hanya beberapa negara maju saja yang bisa menyediakan vaksin bagi warganya dalam proporsi yang signifikan.

2. Ketidakpastian biaya haji

Dari segi biaya, dapat diprediksi akan terjadi peningkatan biaya haji per kapita yang cukup signifikan pada haji 2021. Selain untuk mengkompensasi prosedur kesehatan, pemerintah Arab Saudi juga baru-baru ini meningkatkan PPN tiga kali lipat menjadi 15%⁹⁹. Berkaca pada umrah, biaya yang dibutuhkan di masa kenormalan baru

meningkat setidaknya 30% dari biaya minimal Rp 20 juta yang ditetapkan Kemenag menjadi Rp 26 juta¹⁰⁰.

Tabel 5.5 menunjukkan proforma sederhana operasional BPKH dengan dua variasi asumsi utama. Pertama, skenario A mengasumsikan peningkatan biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (PIH) sebesar 30% sedangkan skenario B 40%. Kedua, skenario 1 mengasumsikan nilai manfaat tahun 2020 adalah Rp 8,02 triliun sebagaimana yang ditargetkan sedangkan skenario 2 mengasumsikan nilai manfaat tahun 2020 mengikuti tahun 2019, yakni Rp 7,73 triliun. Seluruh skenario mengasumsikan kuota jemaah haji Indonesia tidak berubah dari tahun 2019, sebesar 221.000, dan sisa nilai manfaat tahun 2020 tidak memberikan imbal hasil yang signifikan.

Tabel 5.5 Proforma Sederhana Operasional BPKH 2021

Deskripsi	A1	B1	A2	B2
+ Setoran jemaah berangkat	7.64	7.64	7.64	7.64
- Biaya PIH 2021	18.79	20.24	18.79	20.24
Surplus/ Defisit	-11.15	-12.6	-11.15	-12.6
+ Pendapatan nilai manfaat PIH	8.05	8.05	8.05	8.05
- Penyaluran rekening virtual	2	2	2	2
- Operasional BPKH	0.15	0.15	0.15	0.15
Surplus/ Defisit	5.9	5.9	5.9	5.9
+ Pendapatan nilai manfaat DAU	0.22	0.22	0.22	0.22
- Penyaluran kemaslahatan	0.16	0.16	0.16	0.16
Surplus/ Defisit	0.06	0.06	0.06	0.06
Akumulasi surplus/ defisit	-5.19	-6.64	-5.19	-6.64
Cadangan tahun sebelumnya				
+ Nilai manfaat 2020	8.05	8.05	7.37	7.37
- Penyaluran Rekening virtual 2020	2	2	2	2
Cadangan untuk 2021	6.05	6.05	5.37	5.37
Surplus/ Defisit cadangan untuk 2021	0.86	-0.59	0.18	-1.27
Asumsi	A1	B1	A2	B2
Peningkatan biaya PIH	30%	40%	30%	40%
Nilai manfaat 2020	8.05	8.05	7.73	7.73

Keterangan: semua nominal dalam triliun rupiah.

Sumber: Laporan Keuangan BPKH (2019b, Juni 2020).

Proforma sederhana ini ditujukan untuk melihat apakah cadangan nilai manfaat yang tidak digunakan pada tahun 2020 dapat menutupi peningkatan biaya haji 2021. Dengan asumsi-asumsi di atas, simulasi Tabel 5.5 menunjukkan bahwa cadangan nilai manfaat dari tahun 2020 dapat digunakan untuk menutup akumulasi defisit apabila peningkatan biaya PIH hanya 30%. Hal ini tidak berlaku apabila peningkatan PIH 2021 adalah 40% atau lebih. Realitanya tentu BPKH dapat menambal defisit skenario PIH 40% dengan menginvestasikan surplus nilai manfaat 2020 pada instrumen jangka pendek dan menggunakan pencadangan tahun 2019 yang tidak digunakan pada tahun 2020.

1. Risiko nilai tukar

Tabel 5.5 hanya memberikan contoh kecil dari begitu banyaknya kemungkinan skenario tahun 2021 yang perlu dipertimbangkan oleh BPKH. Salah satu faktor lain yang terpenting adalah risiko nilai tukar. Secara alamiah terjadi *mismatch* pada penerimaan dan pengeluaran BPKH, dimana mayoritas penerimaan dalam Rupiah sedangkan pengeluaran dalam Riyal atau Dolar. Takhayal posisi keuangan BPKH terpapar dengan risiko nilai tukar yang tinggi. Walau yakin bahwa saat ini rupiah sedang berada jauh dibawah nilai fundamentalnya (*undervalued*), Bank Indonesia (BI) memproyeksikan nilai tukar rupiah pada tahun 2021 pada kisaran Rp13.900 hingga Rp 14.700 per dolar AS¹⁰¹. Selama tahun 2020, Dolar berada dikisaran Rp 13.213 dan Rp 16.505. Adapun pergerakan nilai tukar Riyal memiliki korelasi yang sangat tinggi dengan Dolar.

2. Investasi haji yang lebih terestriksi

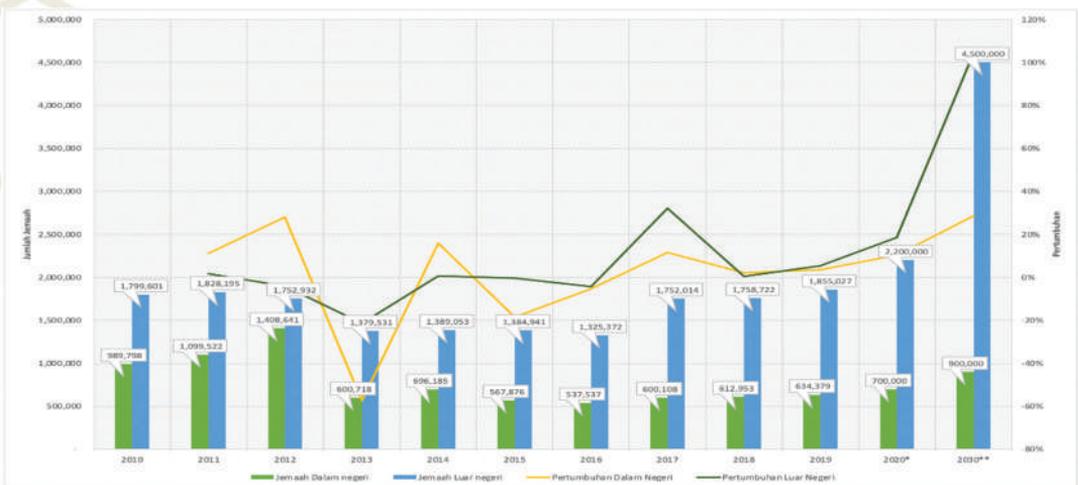
Berbeda dengan *sophisticated investors* kebanyakan, seperti *sovereign wealth funds* atau lembaga pensiun, yang memiliki ruang pilihan instrumen investasi yang cukup luas, BPKH cenderung mengalami penyempitan pilihan dan gerak. Pertama, terdapat beberapa aturan khusus dalam penyelenggaraan investasi. Tidak hanya investasi harus dilakukan di instrumen syariah namun juga terdapat restriksi alokasi maksimal atas masing-masing kelas aset. Kedua, terbatasnya luas dan kedalaman aset keuangan syariah di Indonesia membuat optimasi alokasi dana semakin menantang. Terakhir, terbukanya kemungkinan dewan pengawas dan badan pelaksana diminta mengganti kerugian

atas kelalaian investasi sebagaimana diamanahkan UU, dapat mereduksi potensi inovasi pengelolaan dana.

3. Peningkatan eksponensial kuota haji

Hingga tahun 2016, sangat jarang ditemukan peningkatan kuota untuk jemaah haji dari luar Arab Saudi. Rata-rata pertumbuhannya bahkan negatif sebagaimana yang ditunjukkan Gambar 4.10. Namun semenjak visi 2030 Arab Saudi dicetuskan, mereka secara bertahap mulai konsisten meningkatkan kuota haji tersebut. Hingga target yang dicanangkan adalah mencapai 5,4 juta jemaah pada 2030. Dalam hal ini 83,3% di antaranya, setara dengan 4,5 juta jemaah, berasal dari luar Arab Saudi. Ini berarti terdapat peningkatan kuota lebih dari dua kali lipat dari rencana tahun 2020.

Gambar 5.10 Proporsi dan Peningkatan Jemaah Haji 2010-2030



Keterangan: *prediksi (realisasi hanya 1,000 jemaah domestik), **visi 2030.
 Sumber: General Authority for Statistics Saudi Arabia (2019), Invest Saudi (n.d.)

Meningkatnya kuota berarti meningkat pula kebutuhan dana untuk membayar pengeluaran haji. Ini akan semakin sulit apabila dana setoran haji jemaah tetap dikunci pada kisaran 50% dari total biaya haji sebagaimana Gambar 5.10. Belum lagi terkait tingkat kompetisi untuk mengamankan *supply chain* haji yang semakin ketat. Tingginya sisi permintaan tentu akan dikompensasi dengan meningkatnya tingkat harga.

Peluang

1. Bebas pajak penghasilan

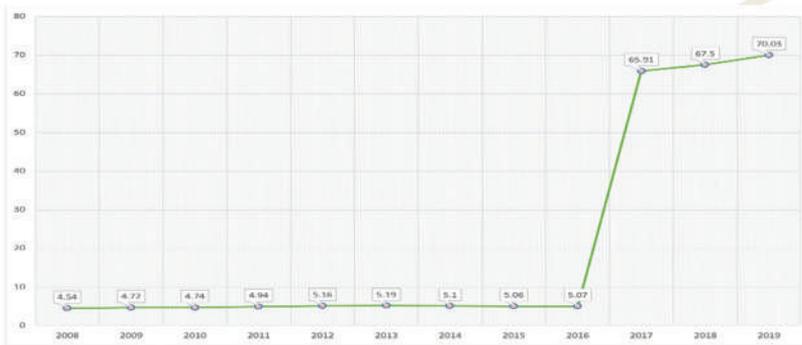
Ditengah kontroversinya, UU Cipta Kerja menghembuskan kabar baik untuk BPKH. Pasal 4 ayat 30 UU Cipta Kerja mengecualikan nilai manfaat investasi haji BPKH dari pajak penghasilan (PPh). BPKH memang sudah lama mengajukan agar hasil investasi lembaga tersebut dikecualikan dari objek PPh sebagaimana PP No. 73 tahun 2016 mengecualikan hasil investasi BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan.

Pada tahun 2018, BPKH membayar PPh sebesar Rp 1,2 triliun kepada negara¹⁰². Nilai ini setara dengan 17,39% dari nilai manfaat kotor di tahun yang sama. Nilai pajak tersebut adalah konsekuensi dari portofolio BPKH yang cukup signifikan di instrumen deposito dengan tingkat pajak 20%. Selebihnya, imbal hasil sukuk juga terkena PPh sebesar 15%. UU Cipta Kerja dapat meningkatkan penyaluran nilai manfaat kepada calon jemaah haji setidaknya sebesar 15%. Jadi, bukan tidak mungkin nilai manfaat yang disalurkan BPKH tembus Rp 10 triliun di tahun 2021.

2. Visi2030 Arab Saudi

Target-taget ambisius yang dikejar Arab Saudi pada 2030 bukan hanya menjadi tantangan bagi BPKH, namun juga bisa menjadi peluang yang sangat besar. Visi tersebut memaksa Arab Saudi untuk membuka diri untuk berbagai kerjasama bisnis, terutama yang terkait dengan *hospitality* haji, demi meninggalkan ketergantungan terhadap minyak. Gambar 5.11 membuktikan bagaimana indeks daya saing Arab Saudi meningkat tajam pada tahun 2016 ketika Visi2030 mulai dicanangkan. BPKH memiliki peluang yang besar untuk dapat mengamankan kerjasama-kerjasama bisnis penting. Ini sejalan dengan komitmen lembaga pengelolaan dana untuk investasi langsung di Arab Saudi. Memperbanyak portofolio dengan imbal hasil Riyal (dan Dolar) akan lebih menyehatkan keuangan haji dari risiko nilai tukar yang sangat besar.

Gambar 5.11 Indeks Daya Saing Arab Saudi 2008-2019



Keterangan: Bentang nilai di antara 0 (untuk daya saing sangat rendah) dan 100 (untuk daya saing sangat tinggi)

Sumber: World Economic Forum (WEF) <http://www3.weforum.org/>.

3. Vaksin Covid-19

4. Tidak dapat dipungkiri hadirnya vaksin Covid-19 mungkin merupakan salah satu kabar terindah di tahun 2020. Sektor pariwisata, termasuk wisata religi seperti haji dan umrah, sangat menggantungkan kebersinambungan bisnis pada temuan ini. Tentu kurang realistis mengharapkan kuota haji 2021 kembali pada tingkat sebelum pandemi. Produksi dan distribusi masal vaksin membutuhkan waktu. Arab Saudi sendiri baru menargetkan 70% populasinya mendapatkan vaksin pada akhir 2021¹⁰³.
5. Tentu haji bukan hanya untuk warga dalam negeri Arab Saudi. Proporsi terbesar justru datang dari luar negeri sebagaimana Gambar 5.10. Karena itu, Arab Saudi sendiri sangat berkepentingan mendukung distribusi vaksin yang adil terutama ke negara-negara berkembang (negara asal mayoritas jemaah haji) melalui lembaga internasional COVAX. Hingga November 2020, dua vaksin yang telah berkerja sama dengan COVAX, Moderna Jerman dan AstraZeneca/University of Oxford Britania Raya, sudah mengumumkan keefektifan vaksin mereka.
6. Distribusi vaksin Covid-19 yang adil meningkatkan peluang Arab Saudi untuk membuka haji bagi warga luar negeri, termasuk Indonesia. Walaupun mungkin belum bisa membawa kapasitas penyelenggaraan haji ke titik optimum di tahun 2021. Secara pribadi

Indonesia sendiri sudah menjajaki kontrak pengadaan vaksin dengan tiga perusahaan Tiongkok, (i) Sinovac; (ii) Cansion; (iii) Sinopharm, perusahaan Inggris AztraZeneca dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Bio Farma. Walaupun belum pasti kapan vaksin tersebut dapat diberikan ke masyarakat Indonesia, setidaknya hal ini membuka peluang Indonesia untuk mengirimkan kembali sebagian jemaah haji di 2021, apabila Arab Saudi mengharuskan adanya sertifikasi vaksin Covid-19.

Strategi dan Rekomendasi

Melewati tiga tahun eksistensinya, BPKH sudah menjadi wajah baru bagi gerakan ekonomi dan keuangan Islam di Indonesia. Namun tentu masih banyak pekerjaan rumah yang perlu diselesaikan, mulai dari aspek tata kelola, optimasi penempatan dan investasi, hingga *sustainability*. Untuk itu strategi pembangunan organisasi yang tepat sangat dibutuhkan. Dibawah ini adalah beberapa rekomendasi strategi yang mungkin dapat dipertimbangkan oleh BPKH.

Pertama, aspek kesinambungan yang lebih komprehensif perlu masuk dalam setiap proses pengambilan keputusan BPKH. Kita mengapresiasi penjagaan BPKH terhadap kesinambungan pembiayaan dan penyaluran dana sosial hasil investasi DAU. Hal tersebut adalah bagian penting dalam aspek keberlanjutan, namun masih banyak dimensi yang perlu dipertimbangkan: termasuk diantaranya lingkungan, sosial, dan karyawan. Terlebih untuk lembaga keuangan yang menjunjung prinsip syariah dan kebermanfaatannya. Usaha ini bisa dimulai dengan memasukkan kriteria berbasis etika Islam yang sesuai dengan tujuan besar hukum Islam (*maqasid syari'ah*) ke dalam keputusan investasi BPKH. Walaupun secara ekonomi menguntungkan dan secara legal sesuai syariah, misalnya, BPKH tidak akan melakukan investasi pada perusahaan yang terbukti merusak lingkungan dan/atau berlaku tidak adil kepada karyawannya.

Strategi ini mungkin terlihat kontraproduktif mempertimbangkan sudah terbatasnya pilihan investasi syariah BPKH. Namun hasil empiris membuktikan bahwa memasukan kriteria kesinambungan dalam investasi dan operasional organisasi dapat meningkatkan tata kelola yang berujung pada keuntungan jangka menengah-panjang yang lebih baik, terutama di periode-periode krisis¹⁰⁴.

Kedua, ketimpangan gender dalam tubuh BPKH perlu segera diatasi. Tentu semangat yang dibawa bukanlah doktrin feminisme¹⁰⁵. Bagi lembaga pengelola dana seperti BPKH, perhatian terhadap ketimpangan gender bukanlah tanpa alasan. Telah banyak studi yang menunjukkan pengaruh signifikan gender pada tingkah laku investor¹⁰⁶. Perempuan cenderung lebih berhati-hati dalam investasi sedangkan laki-laki cenderung terlalu percaya diri dengan kemampuan mereka dan melakukan transaksi 45% lebih banyak. Hasilnya, keuntungan bersih yang mereka dapatkan lebih rendah dibandingkan dengan perempuan¹⁰⁷. Tentu hasil penelitian-penelitian di atas bukan bermakna superioritas wanita dalam investasi. Terlalu berhati-hati juga sama tidak baiknya dengan terlampau percaya diri. Karena itu komposisi gender yang tepat dalam BPKH sangat dibutuhkan untuk mengoptimasi pengelolaan dana haji.

Ketiga, seluruh pihak perlu legowo untuk meningkatkan setoran jemaah. *Mismatch* antara setoran jemaah dan biaya rill penyelenggaraan ibadah haji sudah menjadi rahasia umum. Secara ekonomi jelas hal ini tidak berkelanjutan. Ruang BPKH untuk melakukan investasi jangka panjang menjadi terbatas. Risiko ini dibiarkan terbuka lebar lebih dikarenakan aspek politis dibandingkan dengan ekonomi. Padahal secara syariat ‘subsidi’ ini justru mendistorsi pemenuhan syariat haji, yakni bagi yang mampu. Lebih dari itu, isunya juga menyangkut keadilan antar generasi. Selama ini nilai manfaat yang diberikan kepada jemaah tunggu jauh lebih rendah dibandingkan dengan mereka yang berangkat.

Akan lebih berkeadilan apabila jemaah haji menanggung seluruh biaya haji. Sedangkan manfaat investasi dana yang mereka miliki langsung diberikan ke rekening virtual mereka yang dapat diambil kapan saja. Dengan sistem ini, BPKH jadi lebih leluasa menjadi investor jangka panjang dan berdaya untuk investasi langsung. Pada akhirnya, biaya haji akan dapat ditekan serendah-rendahnya dan kualitas servis haji Indonesia dapat terus ditingkatkan.

Terakhir, BPKH perlu memanfaatkan karakteristik mereka sebagai *long-term sophisticated investor*. Tiga tahun telah berlalu, BPKH perlu mulai berfokus pada investasi jangka panjang demi memberikan kebermanfaatannya yang luas melalui efek pengganda (*multiplier effect*) nilai manfaat yang tinggi. Untuk itu, proporsi investasi pada ekuitas dan alternatif aset (aset tidak likuid seperti investasi langsung pada perusahaan, *private equity*,

hedge fund, infrastruktur, dan lain-lain) perlu diperbesar. Ekuitas telah diakui sebagai kelas aset yang paling efisien untuk investor jangka panjang. Studi empiris juga mendokumentasikan bahwa investasi saham memberikan *real return* yang paling tinggi dan konsisten selama lebih dari satu abad kebelakang¹⁰⁸. Praktik ini telah lazim dilakukan oleh *long term investors* seperti *endowment fund*, *sovereign wealth fund*, *pension fund*, dan lain-lain¹⁰⁹.

Strategi ini akan dinilai berat dan dianggap terlalu berisiko apabila horizon investasi BPKH masih sekadar jangka pendek dan menengah. Portofolio investasi juga perlu berorientasi global dikarenakan masih dangkalnya pasar modal dalam negeri. Dengan investasi global, risiko nilai tukar antara pendapatan dan pengeluaran BPKH dapat lebih dikontrol. Pada akhirnya BPKH memiliki potensi yang sangat besar untuk mensejahterakan umat Islam dan Indonesia secara umum. Namun untuk memenuhi harapan tersebut, orientasi strategi BPKH haruslah jangka panjang—*playing the long game*. Strategi-strategi di atas diharapkan dapat menjembatani BPKH meraih cita-cita besar untuk membangkitkan keberdayaan ekonomi umat.

SEKTOR PERUMAHAN DAN PEMUKIMAN SYARIAH



Muhammad Abdul Ghani, Ph.D.
Muhammad Prayuda Dewoyono Yudyantoro

Pendahuluan

Dampak COVID 19 Terhadap Industri Properti Syariah di Indonesia

Kegiatan usaha pada sektor perumahan (*property*) merupakan salah satu indikator baik atau buruknya kegiatan ekonomi suatu negara. Industri properti dapat mendorong aktivitas perekonomian lainnya. Industri *property* memiliki efek berganda (*multiplier effect*), termasuk didalamnya industri perbankan. Pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami defisit di tahun 2020, akibat pandemi Covid-19 yang melanda Indonesia.

Harga Properti diindikasikan mengalami kenaikan harga properti residensial di pasar primer yang melambat¹¹⁰. Hal ini tercermin dari kenaikan Indeks Harga Properti Residensial (IHPR) triwulan I 2020 sebesar 1,68% (yoy), lebih rendah dibandingkan 1,77% (yoy) pada triwulan sebelumnya. Perlambatan IHPR diperkirakan akan berlanjut pada triwulan II 2020 dengan tumbuh sebesar 1,59% (yoy). Penjualan properti residensial pada triwulan I 2020 menurun signifikan. Hasil survei harga properti residensial mengindikasikan bahwa penjualan properti residensial mengalami kontraksi yang cukup dalam sebesar -43,19% (yoy), jauh lebih rendah dari triwulan sebelumnya yang tumbuh terbatas sebesar 1,19% (yoy). Penurunan penjualan properti residensial tersebut terjadi pada seluruh tipe rumah. Hasil survei juga menunjukkan bahwa dana internal perusahaan masih memiliki porsi terbesar dalam komposisi sumber pembiayaan utama proyek perumahan. Hal tersebut tercermin dari penggunaan dana internal developer yang dominan hingga mencapai 61,63%. Sementara itu, mayoritas konsumen masih mengandalkan pembiayaan perbankan dalam membeli properti residensial. Persentase jumlah konsumen yang menggunakan fasilitas KPR dalam pembelian properti residensial adalah sebesar 74,73%. Pembiayaan pemilikan rumah

pada umumnya juga mengalami perlambatan. Kredit untuk kepemilikan rumah tinggal, hanya tumbuh 3,46% (yoy) di tahun 2020. Padahal di tahun 2019 tumbuh 12,28% (yoy). Non-Performing Loan (NPL) disektor rumah tangga meningkat dari 1,84% di tahun 2019, menjadi 2,32% di tahun 2020¹¹¹. Menurut responden survey yang dilakun oleh Bank Indonesia terhadap Harga Properti Residensial pada triwulan III-2020 menurut responden, adanya covid-19 dan penerapan PSBB menjadi faktor penghambat utama pertumbuhan penjualan residensial.

Sejarah dan *Milestones* Pembiayaan Perumahan Syariah

Penyediaan perumahan dan permukiman yang layak merupakan kewajiban negara, hal ini termaktub dalam Undang-Undang Dasar 1945, Pasal 28 (h) bahwa setiap orang berhak hidup sejahtera lahir dan batin, bertempat tinggal, dan mendapatkan lingkungan hidup yang baik dan sehat. Sesuai dengan amanat Undang-Undang Dasar (UUD) 1945 tersebut, negara wajib memenuhi kebutuhan dasar masyarakat agar dapat bertempat tinggal yang layak serta melindungi dan meningkatkan kualitas permukiman dan lingkungannya. Peran negara dalam penyediaan perumahan yang lebih rinci disebutkan dalam UU No. 1 Tahun 2011 yaitu untuk melindungi segenap bangsa melalui penyelenggaraan perumahan dan kawasan pemukiman agar masyarakat dapat bertempat tinggal serta menghuni rumah yang layak dan terjangkau di dalam perumahan yang sehat, aman, harmonis, dan berkelanjutan di seluruh wilayah Indonesia.

Untuk mewujudkan perintah undang-undang dasar 1945, pasal 28 (h), pemerintah membuat Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJMN) 2020-2024 untuk perumahan dan permukiman. Implementasi RPJM dalam penyediaan perumahan yang layak merupakan strategi pemerintah dalam pemenuhan dasar manusia yang harus dipenuhi untuk dapat hidup secara layak dan sejahtera, serta meningkatkan kualitas hidup rakyat Indonesia. Untuk mewujudkan amanat undang-undang pemerintah membuat lembaga/institusi dan skema penyaluran pembiayaan bagi masyarakat Indonesia, diantaranya:

- Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan (LPDPP) PUPR adalah dukungan pemerintah bagi masyarakat berpenghasilan rendah untuk mendapatkan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan, pengelolaan FLPP dilaksanakan oleh Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat.

- Sejarah berdiri:
 - Keputusan Menteri Keuangan Nomor 290/KMK.05/2010 tanggal 15 Juli 2010 tentang Badan Layanan Umum (BLU) Pusat Pembiayaan Perumahan (PPP)
 - Peraturan Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Nomor 15 Tahun 2015 tanggal 21 April 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat diubahlah PPP menjadi Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan (PPDPP)
 - Keputusan Menteri Keuangan Nomor 112/KMK.05/2016 tanggal 19 Februari 2016, PPDPP ditetapkan sebagai Instansi Pemerintah yang menerapkan Pengelolaan Keuangan Badan Layanan Umum.
 - Peraturan Menteri PUPR nomor 4 tahun 2019 tentang Organisasi LPDPP yang ditandatangani pada tanggal 7 Februari 2019 mengubah PPDPP menjadi Lembaga Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan (LPDPP)
 - Peraturan Menteri nomor 14/PRT/M/2019 tentang Organisasi dan Tata Kerja Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan mengubah kembali LPDPP menjadi PPDPP
- Visi
Menjadi lembaga penyedia layanan pembiayaan perumahan dan pengelola dana yang profesional dan handal dalam mendukung pemenuhan kebutuhan perumahan bagi rakyat.
- Misi
 1. Memberikan layanan penyaluran FLPP yang unggul dan tepat sasaran;
 2. Mengoptimalkan pengelolaan dan pengembangan dana bergulir untuk mendukung kesinambungan pembiayaan perumahan rakyat.
 3. Mengembangkan dan mengoptimalkan dukungan teknologi informasi dalam meningkatkan efektivitas layanan FLPP dan pengelolaan dana; dan
 4. Meningkatkan kapasitas kelembagaan melalui penerapan prinsip tata kelola organisasi yang baik dengan dukungan SDM yang professional dan berintegritas.

- Skema Layanan syariah Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) PUPR

Terdapat 2 Skema produk penyaluran perumahan dengan program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) PUPR, yaitu konvensional dan syariah. Hal ini berlandaskan pada Peraturan Menteri Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2012 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Pengadaan Perumahan Melalui Kredit/Pembiayaan Pemilikan Rumah Sejahtera Dengan Dukungan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan, pasal 12: *“Pembiayaan KPR Sejahtera Syariah Tapak antara Bank Pelaksana dengan kelompok sasaran dapat menggunakan akad Murabahah, akad Al-Ijarah Al-Muntahiya bi-Attamblik (IMBT) atau akad Musyarakah Mutanaqishah”*

- SMF (PT Sarana Multigriya Finansial)

- Sejarah Berdiri:

- Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 132/KMK.014/1998 tentang Perusahaan Fasilitas Pembiayaan Sekunder Perumahan
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 5/2005, tanggal 7 Februari 2005, tentang Penyertaan Modal Negara Republik Indonesia
- Peraturan Presiden Republik Indonesia No. 19/2005, tanggal 7 Februari 2005, tentang Pembiayaan Sekunder Perumahan
- PT Sarana Multigriya Finansial (Persero) didirikan pada 22 Juli 2005
- Peraturan Presiden Republik Indonesia No. 1/2008 tentang Perubahan atas Peraturan Presiden No. 19/2005 tentang Pembiayaan Sekunder Perumahan

- Visi:

Menjadi entitas mandiri yang mendukung kepemilikan rumah yang layak dan terjangkau bagi setiap keluarga Indonesia.

- Misi:

1. Membangun dan mengembangkan pasar pembiayaan sekunder perumahan,

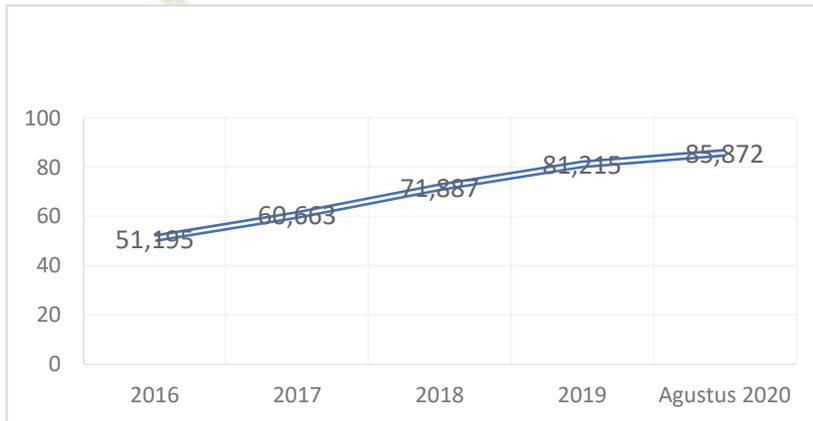
- 2. Meningkatkan tersedianya sumber dana jangka panjang bagi sektor perumahan
 - 3. Memungkinkan kepemilikan rumah menjadi terjangkau bagi setiap keluarga Indonesia
- Skema Layanan PT Sarana Multigriya Finansial SMF diperbolehkan untuk menyalurkan pembiayaan dengan skema syariah dan dengan menggunakan dana yang diperoleh dari hasil penerbitan sukuk. Tujuannya adalah untuk memperbesar volume KPR yang berkualitas terbentuk volume yang cukup untuk menjamin bergulirnya transaksi sekuritisasi dengan Efek Beragunan Aset syariah (EBA) syariah.
 - Badan Pengelola Tabungan Perumahan Rakyat
 - Sejarah Berdiri:
 - Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2016 tentang Tabungan Perumahan Rakyat
 - Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 2016 tentang Pembangunan Perumahan MBR
 - Peraturan Pemerintah Nomor 25 Tahun 2020 tentang Penyelenggaraan Tabungan Perumahan Rakyat
 - Tujuan:

Menghimpun dan menyediakan dana murah jangka panjang yang berkelanjutan untuk pembiayaan perumahan dalam rangka memenuhi kebutuhan rumah yang layak dan terjangkau bagi peserta
 - Skema Layanan Badan Pengelola Tabungan Perumahan Rakyat (BP TAPERA)
Peserta TAPERA dapat memilih prinsip pemupukan dana sesuai dengan prinsip konvensional atau prinsip syariah

Kondisi Terkini

Dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, *demand* pembiayaan perumahan berbasis syariah semakin menunjukkan kenaikan dari tahun 2016-2020.

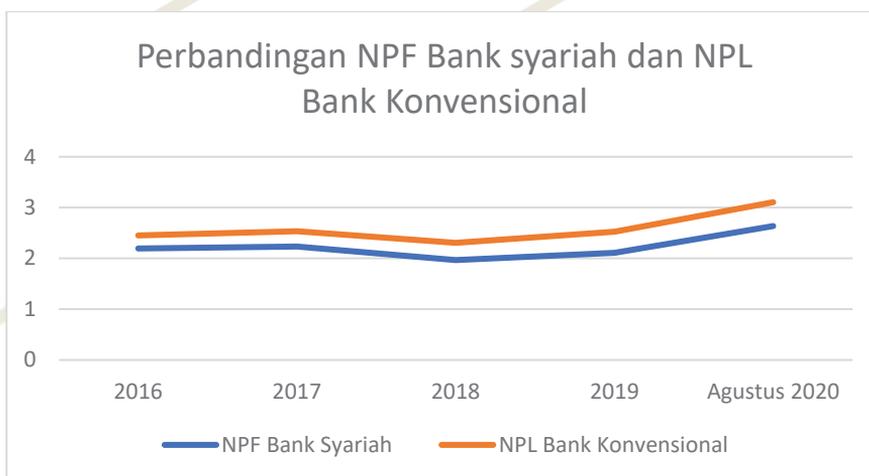
Gambar 5.12 Pembiayaan Kepemilikan Rumah Perbankan Syariah



Sumber: OJK 2020

Dengan *Non Performing Financing* lebih rendah dalam pembiayaan perumahan berbasis syariah. Hal ini berdasarkan pada data perbandingan NPF Bank syariah dan NPL Bank syariah dari tahun 2016-2020, dimana bank syariah memiliki *Non Performing Financing* lebih rendah dari bank konvensional.

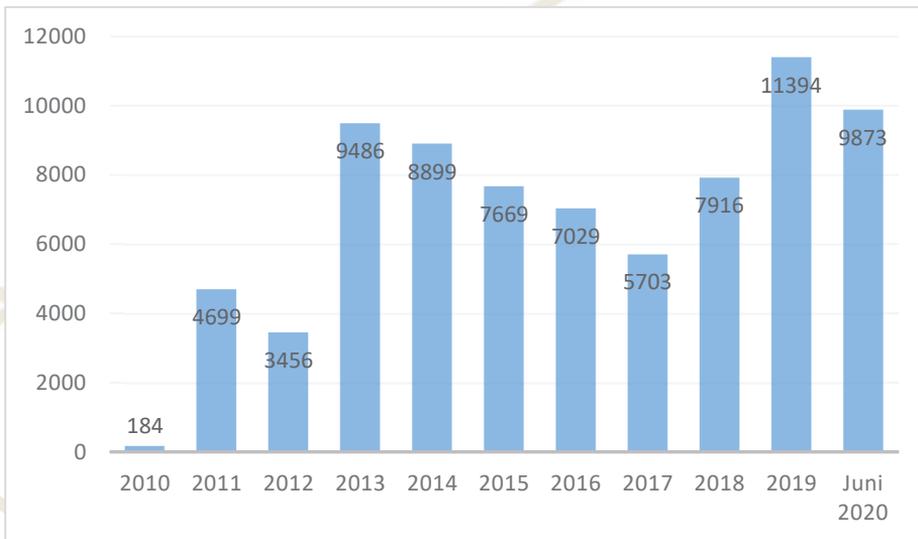
Gambar 5.13 Perbandingan NPF Bank Syariah dan NPL Bank Konvensional



Sumber: Statistik Perbankan Indonesia - Agustus 2020

Akan tetapi pemanfaatan akses fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) berbasis syariah bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) untuk mendapatkan tempat tinggal yang layak sebanyak dari tahun 2010-Juni-2020 hanya 76.308 unit.

Gambar 5.14 Penyaluran Dana FLPP Berbasis Syariah tahun 2010-2020 Berdasarkan Bank Penyalur Syariah



Sumber: Pusat Pengelola Dana Pembiayaan Perumahan (PPDPP), 2020

Masih rendahnya permintaan dari masyarakat untuk memanfaatkan pembiayaan syariah dibanding dengan jumlah total 725.937(unit) dari pembiayaan fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan (FLPP) yang telah disalurkan oleh Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan (PPDPP).

Masih rendahnya penyerapan pembiayaan perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR), diantaranya disebabkan oleh rendahnya melek keuangan syariah oleh umat Islam di Indonesia.

Tantangan dan Peluang

Tantangan dalam pengembangan perumahan berbasis syariah. Hambatan regulasi dan ekonomi di masa pandemi merupakan tantangan bagi industri perumahan/*property*. Tantangan yang dihadapi:

1. Menghadirkan skema pembiayaan syariah dengan *cosf of fund* yang murah untuk memenuhi kebutuhan perumahan dan permukiman terutama bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

2. Meningkatkan peran serta masyarakat Muslim dan dunia usaha yang bergerak dalam usaha properti syariah
3. *Financial literacy* syariah yang masih minim dikalangan umat Islam
4. Terbatasnya akses pembiayaan syariah untuk perumahan bagi masyarakat Muslim berpenghasilan rendah

Pertambahan penduduk Indonesia yang terus meningkat membuat permintaan (*demand*) kebutuhan perumahan dan permukiman meningkat.

- o Peluang usaha disektor perumahan syariah terbuka luas
 - o Pangsa Pasar umat Islam untuk mendapatkan perumahan masih tinggi
- Peluang untuk mewujudkan target hunian layak dalam RPJMN 2020-2024 dengan beberapa indikator pembangunan:

1. Pembangunan 2.450.000 unit hunian baru melalui peran pemerintah (termasuk hunian baru sejumlah 1.500.000 unit yang dibangun oleh BUMN);
2. Pembangunan 1.550.000 unit hunian baru melalui peran masyarakat dan badan usaha Penyaluran fasilitas pembiayaan perumahan kepada 550.000 rumah tangga melalui SMF (50.000 unit) dan TAPERA (500.000 unit);
3. Penyaluran bantuan/subsidi pembiayaan perumahan melalui bantuan uang muka dan FLPP kepada 1.000.000 rumah tangga

Indikator diatas merupakan peluang bagi pengusaha Muslim atau lembaga pembiayaan syariah untuk meningkatkan *asset* dan *profitability* dalam bidang perumahan dan pemukiman.

Ekpektasi ke Depan

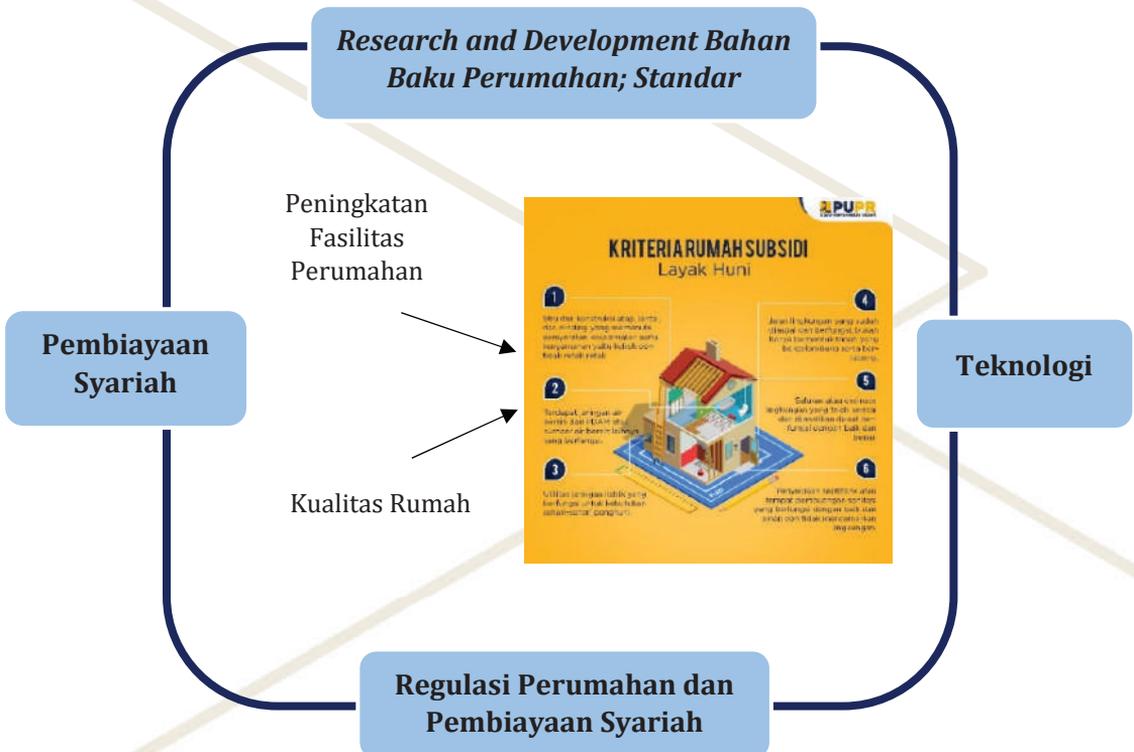
Salah satu penyebab tingginya angka *backlog* perumahan disebabkan oleh rendahnya pembiayaan di sektor perumahan dari pemerintah ataupun swasta. Untuk mengatasi hal tersebut, seyogyanya pelaku industri syariah dapat berpartisipasi dan berkontribusi dalam perumahan dan pemukiman syariah. Banyaknya skema dan model bisnis syariah yang dapat diimplementasikan dalam pengembangan pembiayaan syariah. Misal pola musyarakah dimana bank syariah dan developer syariah bekerjasama dalam mengembangkan projek perumahan dan pemukiman berbasis syariah.

Strategi dan Rekomendasi

Untuk menghadapi masalah *backlog* perumahan bagi masyarakat Muslim yang mempunyai penghasilan rendah, perlu penguatan ekosistem perumahan berbasis keuangan syariah, dimana lembaga penyalur yang ditunjuk oleh instansi pemerintah dapat menggarap dan memberikan support pembiayaan kepada umat Islam. Diantaranya adalah dengan mengembangkan *crowdfunding* bersifat komersial ataupun dana sosial (seperti wakaf, sadaqah). Penelitian dan penyusunan regulasi, serta teknologi untuk pengembangan perumahan dapat menekan biaya pembangunan dan penyediaan perumahan sehingga peningkatan kualitas hidup manusia melalui pemenuhan dasar perumahan tercapai dengan peningkatan fasilitas dan kualitas perumahan.

Ekosistem penyediaan perumahan berbasis syariah dengan akad mudharabah muqayyadah dalam proyek perumahan dari pemodal, seperti FLPP atau Badan Pengelola TAPERA dapat meningkatkan aset bank syariah, dan menggerakkan sektor riil ekonomi syariah.

Gambar 5.15 Ekosistem Penyediaan Perumahan Berbasis Syariah



REFERENSI

⁷⁸ DinarStandard. (2020). "State of the Global Islamic Economic Report 20/21: Thriving in Uncertainty." Diakses melalui <https://www.salaamgateway.com/specialcoverage/SGIE20-21> pada 18 November 2020

⁷⁹ Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. (2019). Masterplan Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia 2019-2024. BAPPENAS: Jakarta

⁸⁰ Elipses. 2019. "The Global Islamic Fintech Report December 2019." Diakses melalui <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/IslamicFinTechReport19.pdf> pada 18 November 2020

⁸¹ KNEKS (2020).

⁸² Diolah berdasarkan hasil wawancara dengan ketua AFSI, Ronald Wijaya, pada 24 September 2020

⁸³ Ibid

⁸⁴ Rahardyan, A. (2020). "Kinerja Ammana Fintek Syariah: Umrah Anjlok, Tertolong Sektor Produktif." *Bisnis Online*. Diakses dari < <https://finansial.bisnis.com/read/20200804/563/1274659/> Kinerja Ammana Fintek Syariah: Umrah Anjlok, Tertolong Sektor Produktif >

⁸⁵ Danareksa Research Institute (2020). "DRI's Pulse Check: Pola Konsumsi Masyarakat dan Ketahanan Pangan Selama Pandemi Covid-19." Diakses pada 18 November 2020, < <https://www.danareksa.co.id/publikasi/riset/dris-pulse-check-pola-konsumsi-masyarakat-dan-ketahanan-pangan-selama-pandemi-covid-19/>>

⁸⁶ Diolah dari hasil kontribusi tim ALAMI mengenai kondisi terkini perusahaan pada tahun 2020

⁸⁷ Elipses (2019). "The Global Islamic Fintech Report December 2019." Diakses pada 18 November 2020, < <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/IslamicFinTechReport19.pdf>>

⁸⁸ Putuhena, M.S. (2007). *Historiografi Haji Indonesia*. Yogyakarta: LKiS.

⁸⁹ Van Bruinessen, M. (1990). Mencari ilmu dan pahala di Tanah Suci: Orang Nusantara naik haji. *Utrecht University Repository*. Tersedia online via <http://dspace.library.uu.nl/handle/1874/20589>.

⁹⁰ Jannah, R.F. (2018). *Kebijakan Penyelenggaraan Perjalanan Haji Indonesia Tahun 1945-2000 M*. Tesis Pasca Sarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel: Surabaya.

⁹¹ Ibid

⁹² BPKH. (2019a). *Apa & Bagaimana Investasi Keuangan Haji BPKH*. BPKH: Jakarta. Diakses melalui https://bpkh.go.id/files/stocks/e_book_Apa_dan_Bagaimana_Investasi_Keuangan_Haji_BPKH.pdf.

⁹³ BPKH. 2018b. *Laporan Tahunan 2018*. BPKH: Jakarta.

⁹⁴ Ibid

⁹⁵ Sahara, N. (2020). Ditunjuk BPKH, Mandiri Syariah Beri Layanan Kustodian Rp 5,5 Triliun. *Investor Daily*. Diakses melalui <https://investor.id/finance/ditunjuk-bpkh-mandiri-syariah-beri-layanan-kustodian-rp-55-triliun> pada 25 November 2020.

⁹⁶ BPKH. (2020). BPKH Gandeng DAMRI untuk Transport jemaah Haji dan Umrah di Arab Saudi. *Website BPKH*. Diakses melalui <https://bpkh.go.id/bpkh-gandeng>

damri-untuk-transport-jemaah-haji-dan-umrah-di-arab-saudi/ pada 22 November 2020.

⁹⁷ Cox, Hugo. (2020). How Indonesia's hajj pilgrim fund will shift 6% of its assets. *Asia Investor*. Diakses melalui <https://www.asianinvestor.net/article/how-indonesias-hajj-pilgrim-fund-will-shift-6-of-its-assets/463200> pada 22 November 2020 pada 22 November 2020

⁹⁸ BPKH. (2020). BPKH berinvestasi dalam dana Sovereign ITFC IsDB. *Website BPKH*. Diakses melalui <https://bpkh.go.id/bpkh-berinvestasi-dalam-dana-sovereign-itfc-isdb/> pada 22 November 2020.

⁹⁹ Krane dan Ulrichsen. (2020). The 'New' Saudi Arabia, Where Taxes Triple and Benefits Get Cut. *Frobes*. Diakses melalui <https://www.forbes.com/sites/thebakersinstitute/2020/05/13/the-new-saudi-arabia-where-taxes-triple-and-benefits-get-cut/> pada 25 November 2020.

¹⁰⁰ BPKH. (2020). Biaya Umroh Naik Hingga 40 Persen Saat Pandemi Covid-19. *Website BPKH*. Diakses melalui <https://bpkh.go.id/biaya-umroh-naik-hingga-40-persen-saat-pandemi-covid-19/> pada 25 November 2020.

¹⁰¹ Putri, C.A. 1 September 2020. Simak, Ramalan BI Soal Rupiah Vs Dolar AS di 2021. *CNBC Indonesia*. Diakses melalui <https://www.cnbcindonesia.com/market/20200901172019-17-183663/simak-ramalan-bi-soal-rupiah-vs-dolar-as-di-2021> pada 25 November 2020.

¹⁰² CNBC. (2019). BPKH Upayakan Pajak Dana Kelola Haji Dikecualikan. *CNBC Indonesia*. Diakses pada 28 November 2020 melalui <https://www.cnbcindonesia.com/news/20190711112517-8-84148/bpkh-upayakan-pajak-dana-kelola-haji-dikecualikan>.

¹⁰³ Obaid, Ruba. (2021). Saudi Arabia to make coronavirus vaccine free for citizens and residents. *Arab News*. Diakses melalui <https://www.arabnews.com/node/1767271/saudi-arabia> pada 28 November 2020

¹⁰⁴ Lins, K.V., Servaes, H., & Tamayo, A. (2017). Social capital, trust, and firm performance: The value of corporate social responsibility during the financial crisis. *Journal of Finance*, 72(4), 1785-1824

¹⁰⁵ BPKH. 2018b. *Laporan Tahunan 2018*. BPKH: Jakarta.

¹⁰⁶ Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261-292.

¹⁰⁷ Estes, R., & Hosseini, J. (1988). The gender gap on Wall Street: an empirical analysis of confidence in investment decision making. *Journal of Psychology*, 122(6), 577-590.

¹⁰⁸ Dimson, E., Marsh, P., & Staunton, M. (2009). *Triumph of the optimists: 101 years of global investment returns*. Princeton University Press.

¹⁰⁹ Chambers, D., Dimson, E., & Foo, J. (2015). Keynes the stock market investor: a quantitative analysis. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 843-868.

¹¹⁰ Bank Indonesia. (2020). Survei Harga Properti Residensial di Pasar Primer. Diakses melalui <http://www.bi.go.id/id/publikasi/survei/harga-properti-primer/Default.aspx>

¹¹¹ OJK. (2020). Laporan Profil Industri Perbankan. Diakses melalui LAPORAN PROFIL INDUSTRI PERBANKAN - TRIWULAN IV (ojk.go.id)





TIM PERUMUS & PENULIS:
Sri Rahayu Hijrah Hati, Ph.D.
Anya Safira, M.Sc.
Nelvia Sari, M.Sc.
Karina Mariz, S.E.
Isnafa Safitri, S.E.
Vici Amanda

Klaster Industri Halal

Pendahuluan

State of the Global Islamic Economy Report (SGIE) 2020/21¹¹² mengestimasikan bahwa Muslim di seluruh dunia menghabiskan 2,02 triliun USD atau setara dengan 28.300 triliun rupiah pada tahun 2019 untuk makanan, obat-obatan/farmasi, kosmetik, fesyen, pariwisata serta media dan rekreasi, bertumbuh sebesar 3,2% dibandingkan pada tahun sebelumnya. Pandemi Covid-19 yang melanda dunia sejak awal Januari 2020 diperkirakan menyebabkan penurunan pengeluaran Muslim di seluruh dunia hingga 8% pada tahun 2020. Kendati terdapat penurunan pengeluaran yang disebabkan oleh Covid-19, diperkirakan seluruh sektor industri halal akan pulih pada akhir 2021 terkecuali untuk sektor pariwisata halal.

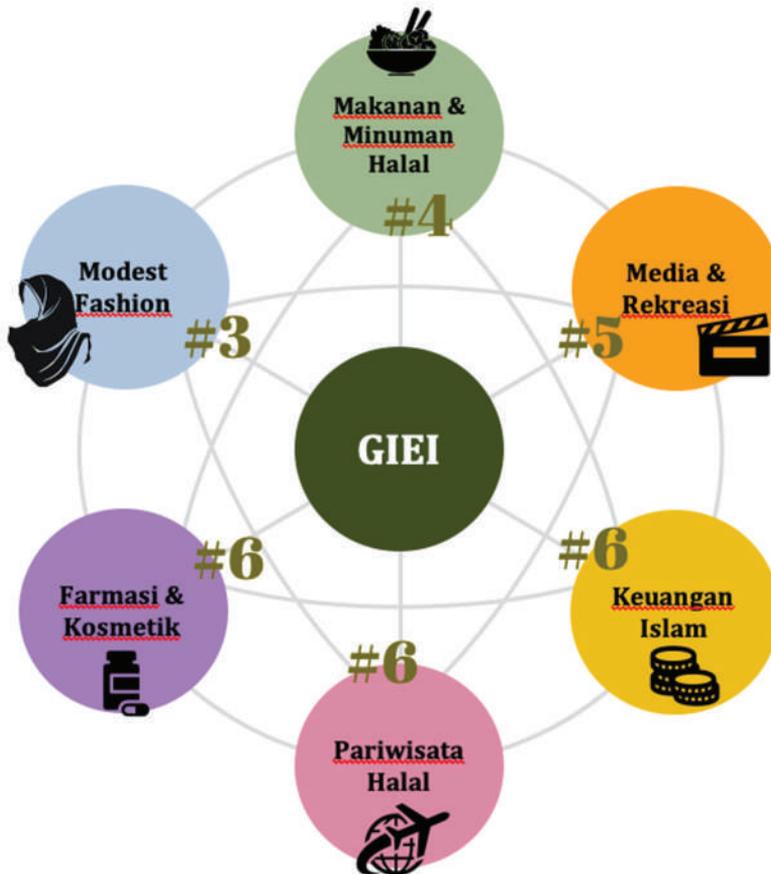
Sebagai negara dengan jumlah penduduk Muslim yang mencapai 87% secara nasional dan 13% secara global, besarnya angka konsumsi Muslim di dunia untuk produk dan jasa halal turut menghadirkan peluang bagi Indonesia untuk menjadi produsen terbesar untuk produk dan jasa halal serta menjadi sentra halal dunia (*global hub*). Ekonomi syariah berhasil menyumbang 3,8 miliar USD (setara 54 triliun Rupiah) terhadap PDB per tahun. Tak hanya itu, ekonomi syariah juga mampu menarik 1 miliar USD (setara 14 triliun Rupiah) investasi langsung asing, serta membuka 127 ribu lapangan kerja baru setiap tahunnya di Indonesia¹¹³.

Pemerintah melalui Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) menetapkan industri halal sebagai sektor prioritas yang akan dikembangkan (Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia, 2019-2024) karena potensi industri halal dan ekonomi syariah secara umum yang besar dalam mendukung optimalisasi pertumbuhan ekonomi nasional. Langkah strategis fokus pengembangan industri halal antara lain ditempuh melalui (1) penguatan industri produk halal melalui Kawasan Industri Halal (KIH), (2) integrasi data produk halal, (3) sertifikasi ekspor halal produk, (4) sistem ketelusuran (*traceability*) halal, (5) substitusi impor serta bahan substantif material halal pengganti¹¹⁴.

Indonesia menduduki peringkat 4 dalam pemeringkatan *Global Islamic Economy Indicator* (GIEI). Indonesia berhasil naik satu peringkat dibandingkan tahun sebelumnya¹¹⁵ dengan peningkatan skor sebesar 50,2 poin dari 41 menjadi 91,2. Sebagaimana terlihat pada Gambar 5.1, Indonesia menduduki peringkat ke-3 untuk sektor *modest fashion*,

peringkat ke-4 untuk sektor makanan dan minuman halal, peringkat ke-5 untuk sektor media dan rekreasi, serta peringkat ke-6 untuk sektor keuangan syariah, pariwisata halal, serta farmasi dan kosmetik. Sektor keuangan syariah dan pariwisata halal mengalami penurunan 1 peringkat dibandingkan perolehan pada tahun sebelumnya.

Gambar 6.1 dibandingkan perolehan pada tahun sebelumnya.



Sumber: PEBS FEB UI

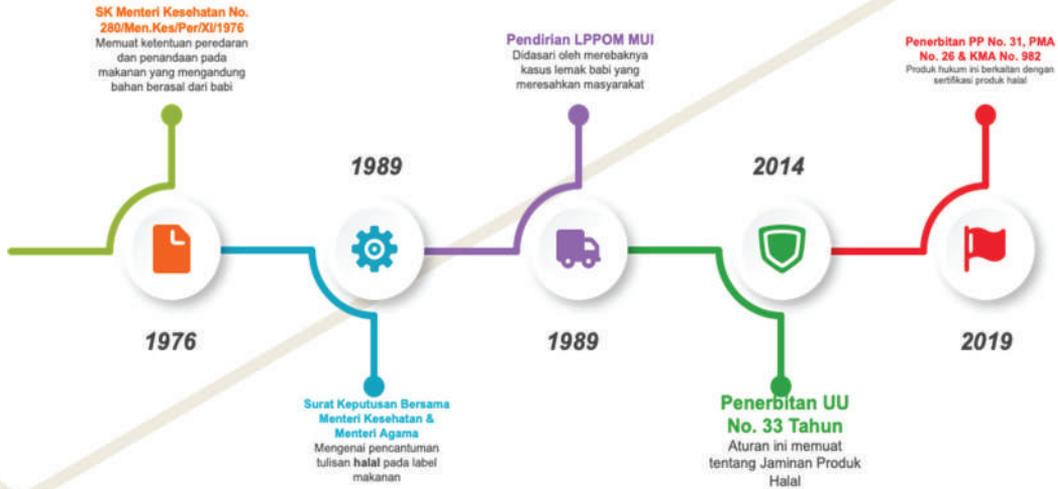
Perjalanan Panjang 'Halal'

Pada tahun 1988, terdapat kasus lemak babi yang meresahkan masyarakat Indonesia. Sebagai respon terhadap hal tersebut, pemerintah memberikan mandat kepada Majelis Ulama Indonesia (MUI) untuk berperan aktif dan

membentuk Lembaga Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetika (LPPOM) MUI pada 6 Januari 1989 yang ditujukan untuk menjalankan fungsi pemeriksaan dan sertifikasi halal¹¹⁶. Namun, sekitar 10 tahun sebelum LPPOM didirikan, pemerintah Indonesia melalui Kementerian Kesehatan telah menerbitkan SK Menteri Kesehatan No. 280/Men.Kes/Per/XI/1976 tentang Ketentuan Peredaran dan Penandaan pada Makanan yang Mengandung Bahan Berasal dari Babi. Dalam SK tersebut, seluruh makanan dan minuman yang mengandung unsur babi harus diberikan label “mengandung babi” dan ditandai dengan gambar seekor babi utuh berwarna merah di atas dasar putih. Pada saat itu, belum terdapat aturan khusus yang mengatur labelisasi halal, namun pemerintah memperbolehkan perusahaan yang hendak mencantumkan label halal pada produknya asal bertanggung jawab.

Pada tahun 1985, pencantuman label halal secara resmi diatur oleh pemerintah melalui SK Bersama Menteri Kesehatan dan Menteri Agama No. 472/Men.Kes/SKB/VIII/1985. Dalam SK tersebut, perusahaan yang boleh mencantumkan label halal adalah produsen makanan dan minuman yang telah melaporkan komposisi bahan serta proses pengolahan kepada Tim Penilaian Pendaftaran Makanan, Direktorat Jenderal Pengawasan Obat dan Makanan, Departemen Kesehatan. Dalam tim tersebut, juga terdapat unsur dari Departemen Agama. Setelah 25 tahun menjalankan fungsi pemeriksaan dan pemberian sertifikasi halal, pemerintah Indonesia menerbitkan Undang-undang No. 33 Tahun 2014 (UU JPH) tentang Jaminan Produk Halal (JPH). Dalam UU tersebut, dinyatakan bahwa penyelenggaraan JPH atau sertifikasi halal dilakukan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) yang berkedudukan di bawah dan bertanggung jawab kepada menteri yang menggantikan peran LPPOM MUI. Namun, MUI tetap menjalankan tugasnya sampai BPJPH resmi dibentuk. 5 tahun kemudian, BPJPH resmi dibentuk. Selain itu, seluruh produk makanan, minuman, kosmetik, obat-obatan, dan benda-benda lain wajib bersertifikat halal per 17 Oktober 2019 setelah dikeluarkannya Peraturan Pemerintah Nomor 31 Tahun 2019.

Gambar 6.2 Sejarah Sertifikasi Halal di Indonesia



Sumber: PEBS FEB UI

Kawasan Industri Halal

Pada Juni 2020 Kementerian Perindustrian menerbitkan Peraturan Menteri Perindustrian (Permenperin) no. 17 tahun 2020 yang diharapkan dapat dijadikan sebagai langkah awal pengembangan KIH terpadu di Indonesia. Hingga saat ini, Indonesia sudah memiliki dua KIH yakni *Modern Cikande Industrial Estate* di Serang, Banten *serta Safe and Lock Halal Industrial Park* di Sidoarjo, Jawa Timur. Selain itu, ada empat kawasan industri lainnya yang sedang dalam proses pengajuan permohonan penetapan sebagai KIH yakni Kawasan Industri Bintang Inti di Kepulauan Riau, Kawasan Industri Batamindo di Kepulauan Riau, Kawasan Industri Jakarta Pulogadung di DKI Jakarta, dan Kawasan Industri Surya Borneo di Kalimantan Tengah. Dengan adanya KIH di Indonesia, diharapkan seluruh layanan yang berhubungan dengan kehalalan produk berada dalam satu atap sehingga pengembangan industri halal di Indonesia bisa optimal.

Ekspektasi ke Depan

Industri halal di Indonesia mempunyai potensi besar untuk berkembang, namun sayangnya Indonesia belum menjadi pemain utama di tingkat global. Indonesia saat ini masih sebagai konsumen produk halal, bukan sebagai produsen. negara dengan umat muslim terbesar, kontribusi Indonesia pada pasar halal baru 3,8% dari total US\$2,1 triliun pasar halal dunia untuk 2017.

Saat ini pengaturan ekonomi syariah masih bersifat sektoral. Belum ada regulasi setingkat undang-undang yang menjadi payung hukum dalam mengatur beberapa lembaga keuangan syariah dan industri halal, seperti pasar modal, asuransi, dana pensiun syariah, koperasi syariah dan pariwisata syariah. Kebijakan pengembangan ekonomi syariah di sektor jasa keuangan, sektor riil ekonomi termasuk ekonomi kreatif, industri halal dan pariwisata masih belum terintegrasi sehingga diperlukan kerangka besar regulasi yang lebih memadai dan lebih kuat untuk mendorong penguatan ekosistem ekonomi syariah. Oleh karena itu perlu dukungan regulasi yang kuat dalam mengatur industri halal dan juga dukungan penuh dari pemerintah.

Terdapat sejumlah Rancangan Undang-Undang (RUU) yang terkait ekonomi syariah yang masuk dalam Prolegnas 2020-2024 adalah sebagai berikut:

1. RUU tentang Perubahan atas UU No. 33/2014 tentang Jaminan Produk Halal,
2. RUU tentang Perubahan atas UU No. 41/2004 tentang Wakaf,
3. RUU tentang Perubahan atas UU No. 23/2011 tentang Pengelolaan Zakat,
4. RUU tentang Perubahan atas UU No. 34/2014 tentang Pengelolaan Keuangan Haji,
5. RUU tentang Destinasi Wisata Halal, dan
6. RUU tentang Ekonomi Syariah.

RUU Ekonomi Syariah diharapkan menjadi payung hukum (UU Induk) bagi seluruh aktivitas ekonomi syariah sehingga memiliki dasar hukum yang kuat dalam pengembangan ekonomi syariah. RUU tentang Ekonomi

Syariah diharapkan menjadi payung hukum dari undang-undang lain yang berada di bawahnya. Dengan adanya RUU Ekonomi Syariah, diharapkan bahwa kontribusi ekonomi syariah akan semakin terdorong, khususnya industri halal dan industri keuangan syariah, dalam meningkatkan pendapatan negara, pengentasan kemiskinan, agenda pembangunan nasional lainnya. Secara lebih spesifik, terdapat beberapa tujuan dari RUU Ekonomi Syariah, yaitu:

- Memberi pedoman atau landasan hukum bagi semua aktivitas ekonomi syariah, seperti keuangan syariah, industri halal dengan mengatur bentuk badan hukum, lembaga pengawas/regulator, dan mekanisme insentif fiskal dan non-fiskal yang sesuai.
- Memfasilitasi integrasi berbagai sektor ekonomi syariah, baik keuangan syariah maupun industri halal, dengan terintegrasinya *social finance* dan *commercial finance*, dan berbagai elemen yang membentuk ekosistem ekonomi syariah.
- Memperbesar peluang bagi aktivitas ekonomi syariah berperan dalam perekonomian nasional dengan memberikan infrastruktur yang memadai dan meningkatkan daya saing.
- Meningkatkan dampak sosial-ekonomi dari ekonomi syariah terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan ekspor, meningkatkan sektor riil dan program penanggulangan kemiskinan
- Memberikan insentif dalam rangka mendorong kesamaan *level of playing field* antara ekonomi syariah dan ekonomi konvensional terutama sektor keuangan komersial dan industri halal.
- Memperkuat koordinasi antar elemen pelaku ekonomi syariah agar terciptanya ekosistem yang terintegrasi dan memiliki daya saing tinggi.
- Menciptakan kepastian hukum, dengan adanya Undang-Undang yang mengatur sektor ekonomi syariah yang tengah tumbuh dan berkembang.
- Mendudukkan posisi ekonomi syariah dalam konteks pembangunan dan perekonomian nasional, baik sisi fiskal, moneter, dan sektor riil serta mengejawantahkan Pasal 33 UUD NRI 1945.

- Menjawab kebutuhan perkembangan ekonomi syariah yang pesat, membangun ekosistem yang kondusif, dan memberi panduan arah pengembangan jangka panjang agar optimal bagi kesejahteraan rakyat dan keadilan sosial.

SEKTOR MODEST FASHION



*Anya Safira, M.Sc.
Vici Amanda*

Kondisi Terkini

Pengeluaran Muslim untuk produk *fashion* diproyeksikan turun 2,9% pada tahun 2020 menjadi 268 miliar US Dollar. Pandemi Covid-19 menghantam industri *fashion* global dan menyebabkan penurunan penjualan. Pebisnis *fashion* terdorong untuk mengurangi jumlah gerai fisik, dan beberapa bahkan terpaksa gulung tikar. Perancang *modest fashion* Indonesia juga terpengaruh secara negatif oleh Covid-19 karena impor bahan baku *polyester* dari Tiongkok yang menurun. Hal tersebut menyebabkan kenaikan harga, jadwal produksi yang lebih lambat, dan penjualan internasional yang lebih rendah. Namun demikian, nilai penjualan *modest fashion* global diharapkan akan pulih ke angka yang dicapai di 2019 (277 miliar US Dollar) pada tahun 2021.

Berdasarkan *Global Islamic Economy Indicators* (GIEI) 2020/2021, Indonesia tetap mempertahankan posisinya di peringkat 3 untuk kategori *modest fashion*. Peningkatan dilakukan oleh DinarStandard berdasarkan metodologi yang komprehensif dan mencakup pengukuran untuk aspek finansial (seperti nilai ekspor ke negara OKI), *awareness* (seperti jumlah artikel di media, dan jumlah *event* yang diselenggarakan), dampak sosial (seperti indeks harga pakaian), dan dukungan pemerintah terhadap sektor tersebut. Secara skor, Indonesia mengalami peningkatan dari 37,9 menjadi 57,9. Bahkan, UAE yang tetap berada di peringkat 1 mengalami peningkatan skor hampir 2,5 kali lipat, dari 95,2 menjadi 235,6. Hal ini menekankan bahwa masih banyak ruang untuk sektor *modest fashion* di Indonesia agar lebih berkembang.

Tabel 6.1 Peringkat GIEI 2019/2020 dibandingkan 2020/2021 untuk Sektor Modest Fashion

Peringkat	2019-2020	2020-2021
1	UAE	UAE
2	Turki	Turki
3	Indonesia	Indonesia
4	Malaysia	Malaysia
5	Singapura	Spanyol

Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2019/20 & 2020/21

Indonesia sangat terbantu dengan semakin tingginya *awareness* masyarakat Indonesia terhadap industri halal. Namun demikian, Indonesia masih tertinggal dalam aspek finansial. Sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 6.2, Indonesia menduduki peringkat 5 sebagai konsumen modest fashion, tetapi 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 mengekspor berbagai produk *modest fashion*.

Tabel 6.2 Peringkat Konsumsi dan Ekspor untuk Modest Fashion pada Tahun 2019

Peringkat Konsumsi	Negara	Total Pengeluaran	Peringkat Ekspor ke Negara OKI	Negara	Total Ekspor
1	Iran	USD 53 miliar	1	Tiongkok	USD 11,5 miliar
2	Turki	USD 28 miliar	2	Turki	USD 3 miliar
3	Arab Saudi	USD 21 miliar	3	India	USD 2,8 miliar
4	Pakistan	USD 20 miliar	4	UAE	USD 1,5 miliar
5	Indonesia	USD 16 miliar	5	Bangladesh	USD 1,4 miliar

Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2020/21

Tantangan dan Peluang

Perkembangan sektor *modest fashion* sangat terhambat karena adanya pandemi Covid-19. Dibandingkan sektor lainnya, SGIE 2020/2021 mencatat bahwa *modest fashion* mendapat nominal investasi yang paling kecil, yaitu hanya senilai 3,45 juta US Dollar. Ke depannya, investasi di sektor ini juga diprediksikan akan tetap rendah sampai ekonomi secara keseluruhan mulai pulih. Namun demikian, Indonesia diakui sebagai pasar yang prospektif untuk berinvestasi di berbagai sektor di industri halal, terutama setelah berlakunya Undang-Undang Nomor 33/2014 tentang Jaminan Produk Halal (UU BPJPH).

Tabel 6.3 Gambaran Investasi Sektor Industri Halal pada tahun 2019/2020

Sektor	Jumlah Transaksi	Nilai Transaksi (dalam 000 USD)
Makanan dan Minuman Halal	61	6.110.020
Keuangan Islam	38	4.925.120
Media Halal	27	121.050
Pariwisata Halal	14	340.103
Farmasi Halal	9	156.980
<i>Modest Fashion</i>	4	3.450
Kosmetik Halal	3	125.700

Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2020/21

Terdapat beberapa dampak dari pandemi Covid-19 terhadap sektor *modest fashion*, sebagaimana terangkum dalam Gambar 5.3. Adanya pandemi ini menyebabkan peningkatan pada manufaktur alat perlindungan diri (APD) dan *design, fashion show* yang menggunakan *online platform*. Dalam pertemuan meja bundar *Business of Fashion (BoF, publikasi perdagangan online)* dengan perwakilan dari 24 negara termasuk Indonesia, Malaysia, Jepang, Afrika Selatan, Amerika Selatan, Eropa, disepakati bahwa pekan mode (*fashion week*) akan diadakan secara virtual hingga akhir tahun 2020. Ini akan menjadi standar format baru

untuk pekan mode hingga pandemi selesai. Selain itu juga ada peningkatan tren mode berkelanjutan dan pembuatan pakaian yang bersifat *pre-order* atau dibuat sesuai dengan pesanan, penjualan di *e-commerce*, pemanfaatan *digital marketing* dan peran dari *influencer*, *virtual lookbooks*, hingga *virtual fittings* dengan teknologi pendeteksi wajah atau tubuh. Tren-tren tersebut dapat ditangkap sebagai peluang untuk kemajuan sektor *modest fashion* ke depan.

Gambar 6.3 Dampak Covid-19 terhadap Sektor Modest Fashion

- ▲ Acara mode daring
- ▲ Mode berkelanjutan dan pembuatan pakaian dengan sistem *pre-order*
- ▲ *E-commerce & social commerce*
- ▲ *Digital marketing & online influencers*
- ▲ *Virtual lookbooks*, desain kolaboratif, percobaan sampel kain secara digital, prototipe digital
- ▲ *Virtual fitting*
- ▼ Keterbatasan bahan/kain
- ▼ Peragaan busana
- ▼ Baju formal dan pesta

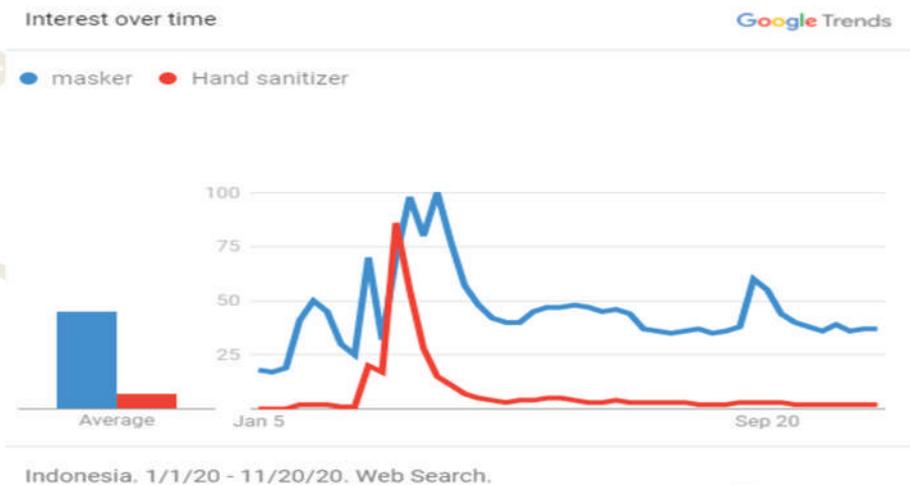
Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2020/21, diolah

Terdapat pula beberapa dampak negatif dari pandemi Covid-19 yang menjadi tantangan tersendiri, seperti menurunnya ketersediaan bahan baku kain untuk memproduksi pakaian, jumlah peragaan busana/*fashion show* yang menurun karena pemberlakuan *social distancing*, serta menurunnya permintaan terhadap pakaian formal dan pesta.

Di Indonesia sendiri, pemain di sektor *fashion*, termasuk *modest fashion*, banyak yang harus berinovasi untuk mempertahankan bisnisnya. Salah satu inovasi yang dilakukan adalah memproduksi masker maupun APD. Dengan pandemi Covid-19, masker menjadi suatu kewajiban bagi setiap

orang. World Health Organization (WHO) mengeluarkan himbauan bagi orang awam (non-tenaga medis) untuk menggunakan masker kain. Menurut laporan iPrice¹¹⁷, yang meneliti tren minat belanja online selama pandemi Covid-19, terjadi peningkatan minat pembelian masker sebesar 167% di bulan Maret 2020 dibandingkan bulan sebelumnya. Jika menilik Google Trends selama periode 2020, masker memang menjadi salah satu kata kunci yang sering dicari oleh masyarakat Indonesia, dan cenderung lebih populer dibandingkan *hand sanitizer*, salah satu produk yang juga disarankan untuk dimiliki selama pandemi ini (lihat Gambar 5.4)

Gambar 6.4 Minat Masyarakat terhadap Masker dan Hand Sanitizer (Januari - November 2020)



Sumber: Google Trends

Masker bahkan dapat dianggap sebagai “*entry point*” untuk produk-produk fashion lainnya pada brand tertentu¹¹⁸. Dengan mencoba membeli masker dari suatu *brand*, seorang konsumen dapat mengetahui kualitas dari *brand* tersebut dan menjadi tertarik untuk membeli lini produknya yang lain, seperti baju atau hijab.

Selain berinovasi dari segi produk, strategi lain yang membantu bisnis *fashion* untuk tetap bertahan adalah pemanfaatan *e-commerce* dan *digital marketing*. Konsumen juga sangat mengapresiasi sentuhan personal, seperti merespon pertanyaan konsumen di *e-commerce* atau media sosial,

membantu konsumen melakukan *fitting* secara *online* melalui *video call*, atau bahkan sekedar menyapa konsumen loyal dan memberikan *hampers* beserta katalog produk terbaru⁶.

Ekspektasi ke Depan

Sektor *modest fashion* diprediksikan akan berkontraksi sebesar -2,9% di tahun 2019/2020, tetapi diharapkan akan bertumbuh lagi di tahun berikutnya sebesar 4,2%. Jika sebelum pandemi Covid-19, proyeksi pertumbuhan CAGR untuk sektor *modest fashion* mencapai 4,8%, setelah adanya pandemi, proyeksi tersebut menurun menjadi 2,7% untuk periode 2019-2024. Dengan penyesuaian proyeksi tersebut, di tahun 2023/2024, *modest fashion* diprediksikan akan mengalami pertumbuhan 4% dari tahun sebelumnya hingga mencapai nilai 311 miliar US Dolar.

Kondisi pandemi Covid-19 yang tidak dapat diprediksikan akhirnya di Indonesia menyebabkan konsumsi masyarakat yang terfokus pada sektor kesehatan serta makanan dan minuman. Menghadapi kondisi ini, pebisnis di bidang *modest fashion* diharapkan dapat lebih banyak berinovasi agar dapat tetap bertahan. Dengan keberlanjutan sistem *work-from-home/school-from-home*, turut memunculkan kebutuhan akan baju rumah yang fleksibel dan nyaman dikenakan dibandingkan pakaian untuk bepergian¹¹⁹.

Strategi dan Rekomendasi

Pandemi Covid-19 ini bisa diambil sebagai momen untuk merefleksikan kembali bagaimana *modest fashion* bisa merefleksikan nilai-nilai dari ajaran Islam. Ada sebagian kritik yang menilai bahwa industri *modest fashion* telah berjalan mengikuti *fashion mainstream* yang cenderung memiliki pandangan sempit terhadap kecantikan dan mode. Diharapkan, *modest fashion* dapat memiliki peran lebih dalam mengubah persepsi yang norma budaya *mainstream* yang kurang sejalan dengan nilai-nilai Islam dan menyusun kembali definisi kecantikan dan nilai wanita di dunia mode¹²⁰ Untuk produk *fashion*, jaminan halal juga bisa dimanfaatkan untuk menunjukkan jaminan kualitas dan standarisasi proses produksi dan distribusi yang baik. Di tengah pandemi, dan bahkan pasca pandemi Covid-19, hal ini diperlukan oleh produk atau *brand* yang proses produksinya

telah menerapkan prinsip *contact-free* sehingga mengurangi risiko terpapar virus.

Seiring dengan dunia yang semakin terkoneksi tanpa batas dengan adanya sosial media, menyebabkan kesadaran masyarakat atas isu lingkungan dan sosial meningkat. Industri *fashion* tak luput dari kritik atau protes, seperti mengenai sistem *fast-fashion*, istilah yang digunakan oleh industri tekstil yang memiliki berbagai model *fashion* yang silih berganti dalam waktu yang sangat singkat. Adanya pandemi Covid-19 sekali lagi dapat menjadi momen untuk merefleksikan nilai-nilai ajaran Islam yang senantiasa menganjurkan manusia untuk menjaga lingkungan. Seorang cendekiawan Muslim, Yusuf Al-Qardhawi mengatakan bahwa menjaga lingkungan sama dengan menjaga jiwa, dimana lingkungan yang terganggu keseimbangannya akan membahayakan kehidupan manusia¹²¹. Dalam hal ini, para perancang busana dan pelaku bisnis di industri *fashion* dapat mulai menerapkan konsep *sustainable fashion* yang mempertimbangkan seluruh strategi pelestarian lingkungan sejak penggunaan materi yang lebih banyak menggunakan materi berserat natural dan dapat kembali ke alam (*biodegradable*), proses produksi yang minim sampah, hingga proses distribusi dan pasca produksi¹²².

Selain itu, dengan semakin berkembangnya teknologi dan perubahan perilaku konsumen akibat pandemi Covid-19, pelaku bisnis di sektor *modest fashion* harus semakin memanfaatkan teknologi, baik dalam proses produksinya, dalam melakukan upaya pemasaran, maupun untuk distribusi. *Omnichannel shopping* menjadi kelumrahan saat ini, dan akan terus berkembang, sehingga pelaku bisnis harus dapat memanfaatkannya untuk menjaga serta meningkatkan penjualan. *Virtual fashion show* juga dapat menjadi *new-normal* dalam sektor ini.

SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN HALAL



*Anya Safira, M.Sc.
Vici Amanda*

Kondisi Terkini

Di tahun ini, SGIE 2020/21 mencatat bahwa Indonesia mengalami peningkatan pesat di sektor makanan halal. Jika pada laporan tahun sebelumnya Indonesia tidak masuk 10 negara teratas di sektor makanan halal, tahun ini Indonesia berhasil menduduki peringkat ke-4. Secara skor, Indonesia juga mengalami peningkatan signifikan, dari 47 menjadi 71,5 di laporan tahun 2020/2021. Peningkatan ini terutama didorong oleh peningkatan ekspor makanan dan minuman halal dari Indonesia ke negara-negara OKI lainnya. Prestasi Indonesia di sektor makanan halal ini juga turut mendongkrak posisi Indonesia secara umum, dari peringkat 5 menjadi peringkat 4 di dunia. Hal ini tidak terlepas dari pembobotan tinggi yang diberikan oleh pihak DinarStandard untuk kategori makanan halal karena perannya yang sangat penting di industri halal secara keseluruhan (lihat Tabel 6.4).

Tabel 6.4 Peringkat GIEI 2019/2020 dibandingkan 2020/2021 untuk Sektor Makanan dan Minuman Halal

Peringkat	2019-2020	2020-2021
1	UAE	Malaysia
2	Malaysia	Singapore
3	Brazil	UAE
4	Australia	Indonesia
5	Sudan	Turki

Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2019/20 & 2020/21

Walaupun Indonesia berhasil meningkatkan peringkat di sektor makanan dan minuman halal, tetapi Indonesia belum menjadi produsen utama dunia. Indonesia menduduki peringkat pertama dalam total konsumsi makanan dan minuman halal, yang diperkirakan senilai 144 miliar US Dollar pada tahun 2019. Namun demikian, ekspor terbesar ke negara-negara OKI masih didominasi negara mayoritas non-muslim seperti Brazil, India, Amerika Serikat, Rusia, dan Argentina. Fenomena ini menekankan besarnya potensi negara-negara OKI untuk meningkatkan produksi dan ekspor makanan dan minuman halal untuk mencukupi kebutuhan sesama negara anggotanya.

Tabel 6.5 Peringkat Konsumsi dan Ekspor untuk Makanan Halal pada Tahun 2019

Peringkat Konsumsi	Negara	Total Pengeluaran	Peringkat Ekspor ke Negara OKI	Negara	Total Ekspor
1	Indonesia	USD 144 miliar	1	Brazil	USD 16,2 miliar
2	Bangladesh	USD 107 miliar	2	India	USD 14,4 miliar
3	Mesir	USD 95 miliar	3	Amerika Serikat	USD 13,8 miliar
4	Nigeria	USD 83 miliar	4	Rusia	USD 11,9 miliar
5	Pakistan	USD 82 miliar	5	Argentina	USD 10,2 miliar

Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2019/20 & 2020/21

Jika melihat tren secara lebih luas, pengeluaran muslim untuk makanan meningkat 3,1% pada tahun 2019 menjadi 1,17 triliun US Dollar dari 1,13 triliun US Dollar pada tahun 2018, dengan Indonesia, Bangladesh, dan Mesir tetap menempati peringkat teratas. Krisis Covid-19 diperkirakan tidak akan mengakibatkan penurunan yang signifikan dalam pengeluaran Muslim untuk tahun 2020, dengan prediksi penurunan sebesar 0,2%. Covid-19 memiliki efek merugikan di seluruh rantai nilai (*value chain*)

makanan. Hanya ada beberapa sektor yang tetap bertahan, seperti perdagangan elektronik (*grocery e-commerce*) dan makanan kemasan. Salah satu sektor yang paling terdampak adalah sektor HORECA (Hotel/Restoran /Kafe) dengan penurunan pendapatan yang mencapai 85% secara global.

Melihat data di Indonesia secara lebih dalam, Badan Pusat Statistik mencatat pada kuartal kedua tahun 2020, industri makanan dan minuman turun 16,81% (yoy) karena orang Indonesia lebih banyak memasak dan makan di rumah. Belanja rumah tangga turun 5,51% dibandingkan dengan pertumbuhan 5,18% tahun ke tahun. Padahal sektor ini biasanya menghasilkan lebih dari 50% PDB. Orang Indonesia juga mengurangi konsumsinya untuk sektor restoran dan hotel (-16,53%).

Dengan lebih banyak makan di rumah, sektor yang terbantu untuk tetap bertahan di Indonesia adalah sektor pertanian. Hampir semua sektor pertanian mengalami pertumbuhan pada kuartal kedua secara *year-on-year*. Pertanian tanaman merupakan sektor dengan pertumbuhan terbesar, dengan peningkatan 9,23%. Namun, ada dua sektor yang mengalami penurunan, yaitu perikanan (-0,63%), dan peternakan (-1,83%). Di kategori peternakan hewan, Badan Pusat Statistik mengamati adanya penurunan permintaan unggas.

Tantangan dan Peluang

Nilai total investasi di bidang makanan halal dan minuman halal tumbuh 219% di tahun 2019/2020 menjadi 6,3 miliar US Dolar. Dua perjanjian investasi menyumbang lebih dari 70% dari total nilai investasi dunia di sektor makanan halal. Pertama, Indofood Indonesia mengakuisisi Pine Hill, produsen mie instan yang berfokus pada MENA, senilai 2,9 miliar US Dolar. Kedua, Go-Jek, perusahaan pengiriman makanan terbesar di Indonesia, mengumpulkan 1,5 miliar US Dolar dalam pendanaan modal ventura tahap akhir. Selain itu, terdapat perjanjian kerja sama antara perusahaan unggas Indonesia, PT Belfoods dengan McDonald's Indonesia untuk memperkenalkan alat penelusuran makanan berbasis *blockchain* di restoran raksasa makanan cepat saji tersebut. Investasi-investasi tersebut menekankan bahwa pasar makanan dan minuman halal di Indonesia memang sangat besar dan potensial untuk dikembangkan lebih lanjut.

Namun demikian, dengan adanya pandemi Covid-19, banyak perilaku masyarakat yang mengalami perubahan dan penyesuaian, sehingga berdampak kepada industri makanan dan minuman. Perusahaan yang bergerak di sektor ini harus jeli untuk menyesuaikan strateginya, dan menangkap peluang bisnis di era kenormalan baru. Pertama, pandemi Covid-19 tentunya membuat masyarakat lebih banyak beraktivitas di rumah dan jarang makan di restoran atau tempat makan (*dine out*). Maka, ini menjadi peluang besar untuk pengembangan produk-produk ready-to-eat, ready-to-cook, frozen food ataupun bahan masakan secara umum yang dapat disiapkan dan disajikan di rumah. Hal ini juga berdampak ke rantai pasokan (*supply chain*) restoran tersebut, sehingga penjualan makanan di sektor B2B menurun drastis. Perkembangan perdagangan global saat ini sudah membuat rantai pasokan yang saling terhubung dan seringkali beberapa bahan baku ataupun peralatan yang dibutuhkan harus diimpor dari negara lain. Namun, pandemi Covid-19 telah mengganggu keberlangsungan rantai pasokan. Dengan disrupsi di rantai pasokan tersebut, perusahaan perlu mencari cara lain untuk mendapatkan bahan bakunya (*alternative sourcing*), terutama dari sumber lokal yang lebih mudah untuk dijangkau.

Gambar 6.5 Dampak Covid-19 terhadap Sektor Makanan dan Minuman Halal

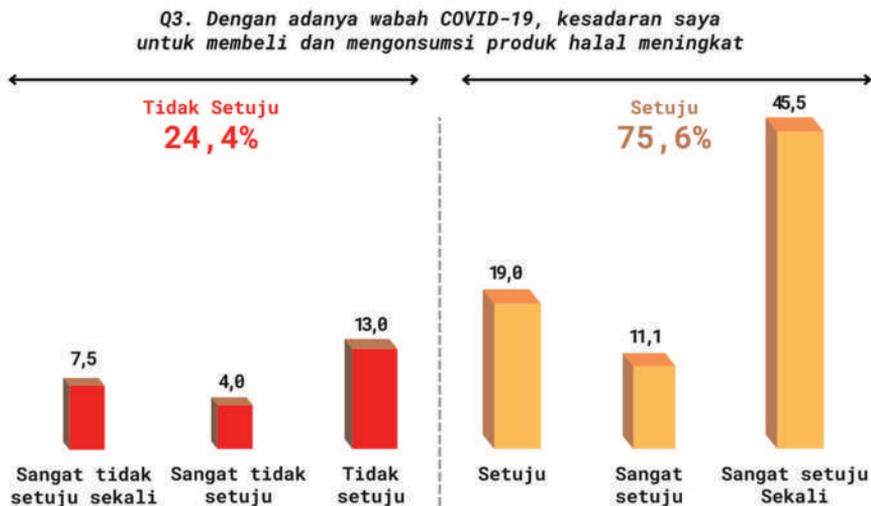
- ▲ Inisiatif terkait *food security*
- ▲ *E-commerce* & layanan pesan antar
- ▲ Makanan berlabel sehat
- ▲ Kudapan dan pengganti makanan
- ▲ Protein dan berbagai alternatifnya
- ▲ Makanan nabati (*plant-based*)
- ▲ Teknologi agrikultur/makanan
- ▲ *Ready-to-eat/ready-to-cook/frozen foods*
- ▲ Gangguan rantai pasok makanan/alternatif bahan makanan
- ▼ Makan di restoran/luar rumah
- ▼ Penjualan jasa makanan B2B

Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2019/20

Tidak kalah penting, tren yang berkembang saat ini adalah tren makanan sehat. Sehat disini bisa memiliki berbagai label seperti organik, rendah kalori, tinggi serat, vegetarian, dan sebagainya. Dengan kesadaran terhadap kesehatan yang semakin meningkat, masyarakat cenderung lebih memperhatikan asupan nutrisi yang masuk ke dalam tubuh mereka. Beberapa kelompok juga mungkin mengurangi konsumsi daging, dan menggantinya dengan “daging” berbasis tumbuhan (*alternative proteins/plant-based foods*).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Inventure-Alvara¹²³, di tengah pandemi dan bayang-bayang muram pasar Wuhan, sebanyak 45,5% responden setuju jika produk yang mereka konsumsi harus memiliki label halal. Mereka juga melihat bahwa makanan/minuman, vitamin/suplemen, dan obat yang mereka konsumsi harus berlabel halal. Pandemi ini dapat menjadi *trigger* melonjaknya kesadaran halal (*halal awareness*) di Indonesia. Tidak hanya sebatas untuk produk makanan/minuman, tapi hal ini juga berlaku untuk berbagai jenis produk lain. Penerapan prinsip-prinsip *thayyiban*, yang juga sejalan dengan tren peningkatan *awareness* terhadap kesehatan, akan semakin penting di dunia yang begitu rapuh oleh ancaman virus Covid-19.

Gambar 6.6 Kesadaran Membeli & Mengonsumsi Produk Halal (%)



Sumber: Diilustrasikan ulang dari Inventure-Alvara, 2020

Ekspektasi ke Depan

Secara umum, industri halal diprediksikan akan berkontraksi sebesar -8,1% yoy di tahun 2019/2020. Dibandingkan sektor lainnya, makanan dan minuman halal cenderung tidak terlalu terdampak. Namun demikian, sektor ini tetap diprediksikan mengalami pertumbuhan negatif (-0,2%). Di tahun depannya, diharapkan bahwa laju pertumbuhan sektor ini sudah kembali positif 5,8%. Jika dirata-rata, proyeksi pertumbuhan CAGR 2018-2024 adalah sebesar 3,4%, mengalami koreksi dari prediksi sebelum pandemi Covid-19 yang mencapai 6,3%. Melihat proyeksi yang ada dan besarnya investasi pada sektor makanan dan minuman halal, sektor ini akan terus berkembang di kemudian hari terutama makanan cepat saji dan *frozen food* yang konsumsinya meningkat delapan kali lipat seiring dengan adanya pandemi Covid-19¹²⁴. Selain itu, pandemi Covid-19 juga membuat perubahan perilaku konsumen dalam memilih makanan yang dikonsumsi dimana masyarakat cenderung memilih makanan-makanan yang sehat dan bergizi untuk menjaga kesehatan dan imun tubuh. Hal tersebut menandakan bahwa makanan sehat juga menjadi salah satu jenis makanan yang akan berkembang di kemudian hari.

Strategi dan Rekomendasi

Resiliensi sektor pertanian Indonesia di tengah pandemi Covid-19 ini menekankan besarnya peluang Indonesia untuk lebih mengembangkan ketahanan pangannya. Fenomena disrupsi rantai pasokan yang sudah dibahas sebelumnya mendorong tiap negara, termasuk Indonesia untuk membangun fasilitas produksinya sendiri. Dengan dibangunnya rantai pasokan, Indonesia dapat meningkatkan kemandiriannya dalam menyediakan kebutuhan pangan bagi masyarakatnya sehingga tidak perlu bergantung pada *supplier* dari luar negeri.

Rantai pasok yang dapat dikatakan halal ketika seluruh kegiatan dan entitas yang terlibat sepanjang rantai pasok dari hulu ke hilir, harus menerapkan konsep yang sesuai dengan syariat Islam, dimulai dari pemilihan pemasok, proses produksi, penyimpanan, sampai dengan distribusi untuk menghindari adanya kontaminasi dengan entitas yang tidak halal¹²⁵. Kunci sukses untuk implementasi rantai pasokan halal adalah sebagai berikut:

1. Dukungan pemerintah
Dalam pembangunan rantai pasok halal, dibutuhkan komitmen secara penuh dari pemerintah agar dapat terlaksana secara komprehensif dan konsisten. Pemerintah juga perlu memiliki regulasi yang khusus untuk mengatur rantai pasok halal yang dapat dijadikan standarisasi bagi keberlangsungannya.
2. Kepemilikan aset khusus
Istilah aset khusus yang dimaksud adalah entitas-entitas yang diperlukan sebagai penunjang rantai pasok halal. Contohnya adalah armada khusus untuk kelancaran transportasi sehingga pengiriman bahan pangan dari satu tempat ke tempat lain dapat dilakukan secara efektif dan efisien dengan memastikan kualitas tetap terjaga selama proses pengiriman barang.
3. Ketersediaan teknologi informasi
Seiring dengan perkembangan teknologi, semua aktivitas lebih mudah untuk dilakukan. Kecanggihannya tidak hanya meningkatkan efektivitas dan efisiensi, namun juga transparansi. Dalam rantai pasok halal, teknologi dapat diaplikasikan untuk melakukan pertukaran informasi selama proses *tracking* dan *tracing* sehingga kinerja operasional dapat terukur dan dapat meningkatkan pengawasan untuk menghindari adanya praktik kecurangan.
4. Sumber daya manusia yang memadai
Sumber daya manusia menjadi unsur penting dalam keberhasilan rantai pasok halal sehingga keberadaannya harus dipastikan memiliki kompetensi yang baik. Tidak dapat dipungkiri bahwa sumber daya manusia yang berkualitas akan menghasilkan *output* yang berkualitas juga. Maka dari itu, dibutuhkan edukasi seperti mengadakan pelatihan atau *training* dapat memperdalam pemahaman konsep dan terapannya.
5. Hubungan yang kolaboratif
Kolaborasi baik secara vertikal dan horizontal sangat dibutuhkan untuk mencapai koordinasi yang lancar. Dari sisi vertikal, harus dipastikan terjalin komunikasi dari mulai produsen hingga pemerintah. Sedangkan dari sisi horizontal, komunikasi yang perlu dijalin baik komunikasi antar internal pemerintah, ataupun antar entitas dalam rantai pasok halal seperti produsen, pemasok, sampai ke distributor.



6. Sertifikasi halal

Sertifikasi halal menjadi standarisasi yang dapat memperkuat rantai pasok halal dari hulu ke hilir sehingga masyarakat lebih yakin dengan kehalalan makanan dan minuman yang dikonsumsi. Setelah diberlakukannya Undang-Undang Jaminan Produk Halal (UU JPH), diharapkan sertifikasi halal dapat menjamin produk untuk tetap terjaga status halalnya sejak dari bahan baku hingga menjadi produk jadi sampai pada tangan pelanggan¹²⁶. BPJPH memiliki peran penting untuk pengaplikasiannya sebagai pihak yang bertanggung jawab untuk mengeluarkan sertifikasi.

SEKTOR FARMASI DAN KOSMETIK HALAL



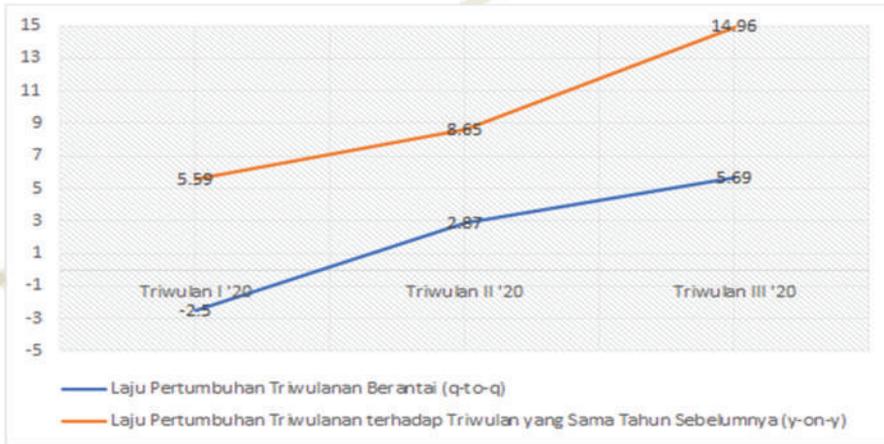
Nelvia Sari, M.Sc.

Kondisi Terkini

Berbeda dengan kebanyakan sektor industri lain yang mengalami penurunan yang boleh dibilang cukup signifikan sejak mewabahnya Covid-19 di Indonesia, industri kosmetik dan farmasi tampak tidak begitu terpengaruh bahkan cenderung mengalami peningkatan dibandingkan sebelum adanya Covid-19. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, tercatat laju pertumbuhan PDB industri kimia, farmasi, dan obat tradisional termasuk kosmetik (qoq) yang kembali bangkit pada pada kuartal ke II dan III tahun 2020 (2.87% dan 5.69%) setelah mengalami sedikit penurunan pada masa awal-awal penyebaran Covid-19 di Indonesia pada kuartal pertama (lihat Gambar 6.7). Bahkan jika dibandingkan dengan kuartal yang sama pada tahun 2019 (yoy), tidak terlihat adanya penurunan melainkan peningkatan pada setiap kuartal di tahun 2020. Peningkatan ini tampaknya lebih dipicu oleh permintaan produk-produk farmasi yang terkait langsung dengan Covid-19 baik dalam bentuk produk promotif, preventif, maupun kuratif. Sementara untuk produk-produk farmasi yang tidak berkaitan langsung dengan Covid-19 seperti obat resep untuk penyakit selain Covid-19 justru cenderung mengalami penurunan. Hal ini disebabkan oleh penurunan jumlah pasien non Covid-19 yang datang ke rumah sakit untuk berobat serta sempat ditutupnya klinik-klinik dokter yang dianggap kurang begitu krusial disaat pandemi seperti klinik dokter gigi dan klinik kecantikan. Namun secara keseluruhan, industri farmasi dan kosmetik turut memberikan kontribusi yang signifikan terhadap devisa negara melalui capaian nilai eksportnya yang menembus 317 juta US Dolar atau senilai Rp 4,44 triliun (kurs Rp14.000/US Dolar) pada semester 1 2020

atau naik sebesar 15,2% dibandingkan periode yang sama pada tahun 2019¹²⁷. Industri kimia dan farmasi juga berhasil menarik nilai investasi sebesar Rp9,83 triliun pada kuartal pertama tahun 2020.

Gambar 6.7 Laju Pertumbuhan PDB Industri Kimia, Farmasi, dan Obat Tradisional 2020



Sumber: Diolah dari data Badan Pusat Statistik, 2020¹²⁸

Di tingkat global, industri farmasi dan kosmetik Indonesia mengalami peningkatan yang sangat signifikan menempati posisi ke enam pada laporan Global Islamic Economy Indicator (GIEI) 2020-2021 dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang sama sekali tidak masuk dalam peringkat sepuluh besar (lihat tabel 6.6). Meskipun demikian, tampaknya industri farmasi dan kosmetik halal Indonesia masih kesulitan bersaing dengan negara lain dalam kegiatan ekspor. Hal ini terlihat dari posisi Indonesia di GIEI report yang sampai saat ini masih belum bisa memasuki posisi lima besar negara pengekspor produk-produk farmasi dan kosmetik halal ke negara-negara OKI.

Tabel 6.6 Peringkat GIEI 2019/2020 dibandingkan 2020/2021 untuk Sektor Farmasi dan Kosmetik Halal

Peringkat	2019-2020	2020-2021
1	UAE	Malaysia
2	Malaysia	UAE
3	Jordan	Singapore
4	Singapore	Iran
5	Egypt	Egypt
6	Iran	Indonesia
7	Bahrain	France
8	Brunei	South Africa
9	Turkey	Turkey
10	Azerbaijan	Tunisia

Sumber: State of the Global Islamic Economy Report 2019/20 & 2020/21

Tantangan dan Peluang

Upaya pengimplementasian Jaminan Produk Halal khususnya untuk sektor farmasi pada kenyataannya memang tidak mudah. Adapun beberapa tantangan yang dihadapi oleh industri farmasi di Indonesia dalam mengembangkan produk farmasi halal adalah:

1. Sebagian besar bahan baku pembuatan produk farmasi (*Active Pharmaceutical Ingredients*) masih di impor dari luar negeri dan sebagian besar dari *supplier* tersebut belum memiliki standar kehalalan dalam proses produksi mereka. Selain itu, ketergantungan perusahaan-perusahaan manufaktur di Indonesia terhadap bahan baku impor dapat berdampak negatif pada kemampuan dan stabilitas produksi perusahaan khususnya pada saat-saat pandemi seperti sekarang ini. Kebijakan *lockdown* di beberapa negara pemasok bahan baku farmasi telah mengakibatkan kapasitas produksi ikut berkurang hingga 50% karena terhambatnya pasokan bahan baku.

2. Belum adanya standar halal global yang dapat diadopsi oleh produsen-produsen bahan baku farmasi yang dapat berlaku dan diterima secara global oleh seluruh negara-negara yang membutuhkan bahan baku farmasi halal. Hal ini tentunya akan menyulitkan bagi produsen bahan baku farmasi jika harus mengikuti permintaan dari setiap negara pengimpor yang memiliki standar masing-masing yang mungkin berbeda-beda meskipun dasar hukum halalnya sama yaitu Al-quran dan Hadist.
3. Ketersediaan pengganti bahan baku farmasi non halal serta lamanya waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk alternatif yang memenuhi kriteria halal juga menjadi tantangan besar bagi industri farmasi kedepannya. Berikut adalah beberapa contoh bahan utama yang digunakan dalam industri farmasi yang sebagian besarnya masih berasal dari produk babi dan turunannya.

Tabel 6.7 Bahan baku umum yang digunakan dalam industri farmasi dan kosmetik

Substansi	Fungsi	Sumber
Gelatin	Kapsul Pengemulsi Pengisi/ <i>filler</i>	Kulit, tulang, persendian (sapi, babi) Turunan kolagen Sayuran
Gliserin	Pengencer Antibakteri Pemanis Pengawet (dalam sirup)	Lemak babi Sayur-mayur Produk sisa dari produksi biodiesel
Alkohol (minuman etanol, reagen metanol)	Pelarut Antiseptik	Fermentasi Bahan kimia
Stearates (mis. magnesium, asam stearat, kalsium)	Pelumas Bahan pengikat	Lemak hewani, lemak atau asam lemak perut babi Sayuran (minyak sawit, kelapa, kedelai, bunga matahari, minyak jarak)
Enzim (mis. tripsin, ACTH)	Media Pertumbuhan Mikroba (TSB) Hormon <i>Corticotrophin</i>	Pankreas babi Kelenjar pituitari babi
Heparin	Agen anti pembekuan; juga digunakan untuk pelapisan perangkat medis	Usus babi Termasuk keluarga sapi

Sumber: Shabana, 2013¹²⁹

Sementara itu, untuk industri kosmetik halal di Indonesia tantangan terbesar masih berupa persaingan dengan produk-produk luar negeri serta menurunnya permintaan terhadap beberapa jenis kosmetik semenjak adanya covid-19. Berdasarkan hasil laporan State of the Global Islamic Economy Report 2020/21 beberapa produk kosmetik yang mengalami penurunan drastis semenjak covid-19 melanda diantaranya adalah *make-up, hair-styling and hair colouring product, nail polish, suncare*, serta produk-produk yang penjualannya melalui salon-salon dan toko ritel.

Meskipun terdapat tantangan yang cukup besar terutama dalam hal bahan baku serta dampak yang dirasakan dari covid-19, industri farmasi dan kosmetik halal ternyata juga memiliki peluang besar yang seharusnya dapat dioptimalkan dalam upaya meningkatkan pertumbuhannya. Peluang-peluang tersebut diantaranya adalah:

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 dunia¹³⁰. 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 mereka¹³¹. 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*¹³². 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.

Ekspektasi ke Depan

Dengan melihat dukungan yang begitu besar dari pemerintah untuk meningkatkan daya saing dan kemandirian industri farmasi baik melalui Instruksi presiden No. 6 tahun 2016 tentang Percepatan Pengembangan Industri Farmasi dan Alat Kesehatan, Peraturan Menteri Perindustrian No. 16 tahun 2020 tentang Ketentuan dan Tata Cara Perhitungan Nilai Tingkat Kandungan Dalam Negeri (TKDN) serta kerjasama riset yang sudah mulai dibangun untuk menciptakan produk farmasi dan kosmetik berbasis bahan baku alam lokal seperti yang dilakukan oleh Kemenperin melalui Balai Besar Kimia dan Kemasan Jakarta, diharapkan ke depannya dapat semakin menggenjot pertumbuhan industri farmasi dan kosmetik Indonesia. Ketersediaan dan distribusi vaksin Covid-19 di awal tahun 2021 juga diperkirakan akan memberikan dampak positif yang signifikan pada pertumbuhan industri ini.

Strategi dan Rekomendasi

Rekomendasi Strategi untuk Pelaku Industri Farmasi dan Kosmetik Halal Indonesia

Berdasarkan tantangan dan peluang yang telah dijabarkan di atas, terdapat dua poin utama yang dapat menjadi bahan acuan dalam pengembangan strategi ke depan yaitu bahan baku dan perubahan perilaku konsumen. Permasalahan utama industri farmasi dan kosmetik halal di Indonesia saat ini yaitu akses dan ketersediaan bahan baku halal. Untuk menghadapi permasalahan ini, berikut beberapa strategi yang dapat kami rekomendasikan sebagai bahan pertimbangan bagi pelaku industri farmasi dan kosmetik di Indonesia:

Ketersediaan Bahan Baku Halal

1. Membangun *Strategic Sourcing Relationship*

Dengan mempertimbangkan target untuk meraih potensi pasar muslim yang sangat besar, maka urgensi untuk memperoleh bahan baku halal harus menjadi prioritas bagi para pelaku industri farmasi dan kosmetik halal Indonesia. Merujuk pada *Kraljic's Portfolio Analysis*¹³³ dengan mempertimbangkan tingkat urgensi ketersediaan bahan baku halal serta sulitnya ketersediaan bahan baku halal yang ada di pasar saat ini, maka strategi yang dapat digunakan untuk

menjamin ketersediaan bahan baku halal tersebut adalah dengan membangun *strategic sourcing relationship* dengan *supplier* yang ada saat ini.

Berbeda halnya dengan *common buyer-supplier relationship* yang sering kita temui di lapangan yang hanya sebatas kegiatan operasional dan lebih berpegang teguh pada persaingan harga (*price-based sourcing*), *strategic sourcing relationship* lebih mengedepankan *trust* dan kolaborasi di antara kedua pihak untuk dapat saling menguntungkan dan saling menjaga keberlangsungan bisnis kedepannya. Strategi ini dapat digunakan oleh para pelaku industri farmasi dan kosmetik halal untuk berkolaborasi dengan *current supplier* untuk menjamin ketersediaan bahan baku yang sesuai standar halal. Hal ini dapat dicapai apabila *buyer* dan *supplier* saling memiliki kepercayaan terhadap kedua belah pihak dan saling berbagi *knowledge, expertise*, dan informasi terkait kondisi dan kebutuhan bisnis (*knowledge-based sourcing*). Sebagai contoh, perusahaan farmasi dan kosmetik halal dapat mengirimkan para ahli dalam bidang sertifikasi halal untuk membantu *supplier* dalam memahami konsep halal agar dapat diterapkan pada produk-produk yang mereka produksi. Hal inilah yang dimaksudkan dengan saling berbagi *knowledge* dan *expertise*.

Di dalam industri farmasi dan kosmetik Indonesia, tampaknya strategi ini pun juga sudah mulai dilakukan oleh beberapa perusahaan. Hal ini terlihat dari kegiatan Forum Prinsipal yang diadakan oleh PT Kalbe Farma Tbk pada tahun 2019 lalu guna membangun hubungan yang lebih erat dengan prinsipal bahan baku farmasi (*Active Pharmaceutical Ingredients*) serta sosialisasi etika bisnis Kalbe kepada seluruh vendor¹³⁴. Kalbe pun juga telah meluncurkan program pengembangan vendor yang bertujuan untuk menjamin tercapainya kualitas produk dan memelihara tingkat layanan pelanggan. Tentunya, jika hubungan antar perusahaan farmasi dan *supplier* ini bisa mencapai tahap *strategic relationship* sebagaimana yang telah dijelaskan di atas, upaya kolaborasi dengan *supplier* yang ada untuk mengajak para *supplier* ini melakukan sertifikasi halal terhadap bahan baku yang mereka produksi atau menciptakan alternatif lain bagi bahan baku non halal yang mereka produksi bukanlah sesuatu yang tidak mungkin untuk dicapai.

2. Kerja sama dengan lembaga penelitian dan atau universitas-universitas dalam negeri.

Selain membangun *strategic relationship* dengan *supplier* yang sudah ada, alternatif lain yang dapat ditempuh oleh para pelaku industri farmasi dan kosmetik halal di Indonesia dalam mengatasi permasalahan ketersediaan bahan baku halal adalah dengan menciptakan sendiri bahan baku tersebut. Tentunya akan membutuhkan waktu yang tidak singkat, namun opsi itu ada dan sangat mungkin untuk dilakukan mengingat kekayaan sumber daya alam dan sumber daya manusia yang kita miliki. Selain meningkatkan kegiatan *research & development* yang pada umumnya sudah memiliki divisi sendiri pada tiap-tiap perusahaan, para pelaku industri farmasi dan kosmetik juga dapat berkolaborasi dengan lembaga penelitian dalam negeri atau bahkan dengan universitas-universitas yang memiliki program studi-program studi yang terkait dengan pengembangan bahan baku aktif farmasi. Sementara itu, digitalisasi dapat diperkuat misalnya melalui peningkatan kerjasama dengan *e-commerce platform*, menggunakan *virtual fitting* seperti yang sudah dilakukan oleh beberapa platform untuk produk seperti *lipstick*.

Perubahan perilaku masyarakat (consumer behaviour) pasca pandemi

Pandemi Covid-19 telah banyak mengubah gaya hidup masyarakat mulai dari masifnya pemanfaatan teknologi hingga perubahan gaya konsumsi masyarakat yang mulai mempertimbangkan produk yang lebih sehat dan dinilai *ethical/sustainable*. Oleh karena itu, diantara strategi yang dapat ditempuh atau ditingkatkan kedepannya untuk memaksimalkan dampak positif dari perubahan perilaku masyarakat ini adalah dengan menciptakan variasi produk yang sesuai dengan tren saat ini serta penguatan aspek digitalisasi untuk segi pemasaran. Adapun variasi produk halal yang dapat dikembangkan diantaranya seperti produk-produk yang terkait dengan gaya hidup sehat (*healthy lifestyle*), *ethical product*, *organic cosmetic*, multivitamin, dan lain sebagainya.

Rekomendasi untuk Pemerintah

Dukungan pemerintah terhadap pengembangan industri bahan baku farmasi di Indonesia memiliki peranan yang sangat krusial. Dukungan dapat berupa kebijakan maupun dukungan finansial yang dapat mendorong peningkatan kerja sama peneliti-peneliti dalam negeri serta universitas-universitas yang memiliki kajian dan bidang ilmu pengembangan bahan baku farmasi halal. Selain itu, pemerintah juga diharapkan dapat berkolaborasi dengan negara-negara muslim dunia serta negara-negara yang memiliki perhatian yang besar terhadap perkembangan produk halal untuk menginisiasi sebuah standar halal global yang dapat berlaku dan diterima setiap negara. Sehingga dapat menjadi pedoman dan panduan bagi negara produsen bahan baku farmasi yang mengekspor produk-produk mereka ke negara-negara muslim atau mayoritas muslim seperti Indonesia.

SEKTOR PARIWISATA HALAL



*Sri Rahayu Hijrah Hati, Ph.D.
Isnafa Safitri, S.E.*

Kondisi Terkini

Secara definisi, industri pariwisata merupakan industri yang meliputi sehimpunan bidang usaha yang menghasilkan berbagai jasa dan barang yang dibutuhkan oleh mereka yang melakukan perjalanan wisata. Industri Pariwisata meliputi akomodasi untuk pengunjung, kegiatan layanan makanan dan minuman, angkutan penumpang, agen perjalanan wisata dan kegiatan reservasi lainnya, kegiatan budaya, kegiatan olahraga dan hiburan. Industri pariwisata, sebagaimana industri lainnya dapat dilihat dari sisi permintaan dan penawaran.

Dari sisi permintaan, utamanya dalam hal perjalanan wisata, kedatangan turis internasional global mengalami penurunan sebanyak 70% dalam delapan bulan pertama tahun 2020 jika dibandingkan periode yang sama tahun lalu¹³⁵. Secara regional, Asia dan Pasifik, menjadi kawasan pertama yang terkena dampak pandemik. Kawasan ini mengalami penurunan kedatangan sebanyak 79% pada periode Januari-Agustus 2020. Adapun Afrika dan Timur Tengah keduanya mencatat penurunan sebanyak 69% selama periode yang sama. Sementara industri pariwisata di Eropa mengalami penurunan sebanyak 68% dan pariwisata di Amerika mengalami penurunan sebanyak 65%. Penurunan tersebut secara umum terjadi karena adanya pembatasan perjalanan global dan banyaknya perbatasan antar negara yang mengalami penutupan secara penuh untuk mencegah penyebaran virus Covid-19. Meskipun secara umum, industri pariwisata mengalami penurunan hingga akhir tahun 2020. Namun pariwisata domestik memperkuat pemulihan di beberapa pasar besar seperti Cina dan Rusia.

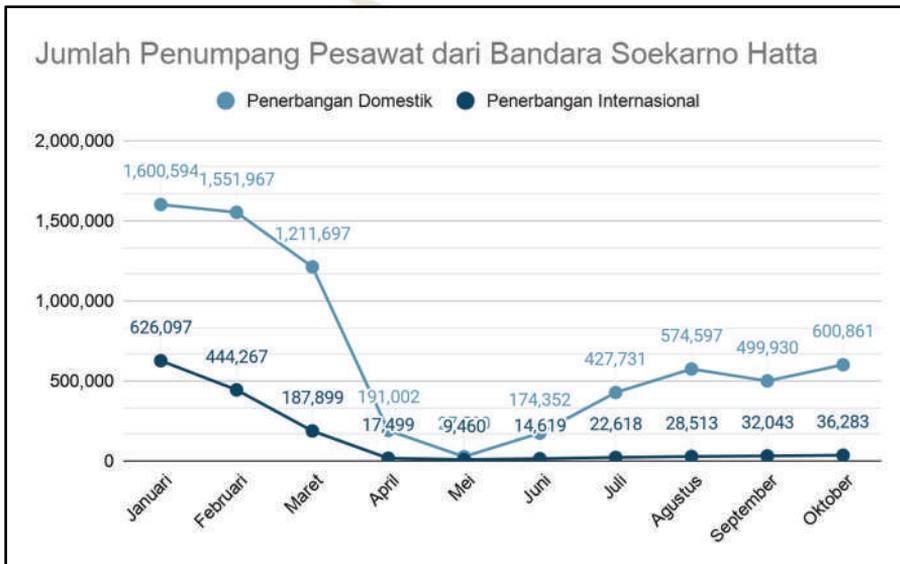
Lalu bagaimanakah dampak pandemi Covid-19 terhadap industri pariwisata halal? Tidak seperti agama lain, Islam mendorong umatnya untuk bepergian ke berbagai belahan dunia untuk menuntut ilmu, mencari kehidupan yang lebih baik, untuk melakukan ritual agama Islam seperti haji atau umrah, untuk mencari obat dari penyakit, berwisata, serta banyak alasan lainnya¹³⁶. Meskipun Islam mendorong perjalanan dan memotivasi umat Islam untuk bepergian ke seluruh dunia, namun hal itu hanya diperkenankan untuk dilakukan saat kondisi aman. Sesuai salah satu pilar *maqashid syariah* yakni untuk menjaga jiwa, maka jika terjadi wabah, maka semua muslim diwajibkan untuk menghindari bepergian dan menjaga keselamatan serta kesejahteraan mereka. Oleh karena itu, semua umat Islam yang berencana melakukan kegiatan wisata halal selama Covid-19 harus membatalkan atau setidaknya mengubah rencana perjalanan mereka untuk memenuhi tuntunan agama Islam. Dengan kata lain, aspek keamanan dan keselamatan merupakan faktor utama yang harus diperhatikan oleh penyedia layanan pariwisata halal bagi kelompok muslim. Selain faktor keamanan atau keselamatan, faktor kedua yang dianggap penting oleh para wisatawan muslim yang menjadi target utama pariwisata halal adalah faktor harga.

Tantangan dan Peluang

Mewabahnya virus Covid-19 membuat berbagai negara mengeluarkan kebijakan secara tegas untuk mencegah penyebaran virus dengan membatasi pergerakan masyarakat hingga menutup akses pendatang asing yang masuk ke negaranya. Salah satu contohnya adalah negara Arab Saudi, tempat suci yang sering dikunjungi umat Muslim untuk melaksanakan ibadah. Di Indonesia, virus Covid-19 yang mulai masuk sejak bulan Maret 2020 membuat pemerintah mengeluarkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2018 tentang Keekarantinaan Kesehatan, PSBB didefinisikan sebagai pembatasan kegiatan tertentu penduduk dalam suatu wilayah yang diduga terinfeksi penyakit dan/atau terkontaminasi sedemikian rupa untuk mencegah kemungkinan penyebaran penyakit atau kontaminasi. menghimbau masyarakat untuk berada di dalam rumah dan mengurangi mobilisasi sebagai bentuk pencegahan penyebaran virus. Kebijakan tersebut membuat masyarakat melakukan semua kegiatan

secara daring dari mulai sekolah hingga bekerja. Kondisi tersebut membuat masyarakat tidak bisa atau harus menunda perjalanan wisatanya.

Gambar 6.8 Jumlah Penumpang Pesawat dari Bandara Soekarno Hatta



Sumber: Diolah dari Badan Pusat Statistik¹³⁷

Berdasarkan tabel di atas, jumlah penumpang pesawat yang melakukan perjalanan dari bandara Soekarno Hatta mulai menurun sejak Januari 2020 dan puncak penurunannya terjadi di bulan April 2020. Untuk penerbangan domestik, penurunan penumpang pesawat di bulan April mencapai 84% sedangkan penurunan penumpang pesawat dalam penerbangan internasional sebanyak 90%. Adanya penurunan drastis di bulan April 2020 dapat dipastikan karena pandemi Covid-19 yang mulai masuk Indonesia sejak pertengahan Maret 2020. Terlebih lagi, bertambahnya jumlah kasus positif Covid-19 yang semakin banyak di Indonesia membuat berbagai negara sempat menerapkan *travel ban* bagi Warga Negara Indonesia yang ingin memasuki wilayahnya. Beberapa negara tersebut antara lain adalah Malaysia, Arab Saudi, Australia, Brunei Darussalam, dan Jepang.

Restoran merupakan salah satu sektor pariwisata halal yang sangat terpengaruh oleh pandemi Covid-19. Bulan Ramadhan biasanya menjadi bulan puncak keramaian restoran-restoran, termasuk restoran halal. Akan tetapi pada Ramadhan tahun 2020 ini, banyak restoran halal di berbagai negara seperti Amerika Serikat, yang mengalami penurunan penjualan hingga 70% secara signifikan akibat adanya larangan makan di tempat (*dine-in*)¹³⁸. Oleh karena itu mereka terpaksa mengurangi jumlah karyawan akibat penurunan penjualan tersebut. Di bulan Juli 2020, Ketua Umum Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) menyatakan bahwa terdapat 2.000 hotel dan 8.000 restoran yang tutup akibat pandemi Covid-19 di mana kerugiannya mencapai Rp 70 triliun dengan rincian Rp 30 triliun kerugian hotel dan Rp 40 triliun kerugian restoran. Ketidakmampuan pelaku usaha untuk membayar beban operasional bisnis menjadi alasan banyaknya hotel dan restoran di Indonesia tutup.

Meskipun demikian, sangatlah melegakan bahwa pandemi Covid-19 ini meningkatkan persepsi positif masyarakat akan makanan halal. Hasil penelitian sebuah perusahaan riset menunjukkan bahwa konsumen menganggap bahwa makanan halal adalah makanan yang sehat dan higienis. Hal ini sejalan dengan konsep *Halalan Thayyiban* dalam ajaran Islam. Titik awal penyakit Covid-19 yang disinyalir berasal dari konsumsi makanan yang tidak halal dan higienis menyebabkan konsumen semakin sadar bahwa makanan non-halal dan makanan yang tidak diolah secara higienis berpotensi besar menimbulkan penyakit¹³⁹.

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.

Tabel 6.8 Protokol CHSE Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif

No.	<i>Cleanliness</i>	<i>Health</i>	<i>Safety</i>	<i>Environment Sustainability</i>
1	Mencuci tangan pakai sabun/ <i>hand sanitizer</i>	Menghindari kontak fisik, pengaturan jarak aman, mencegah kerumunan	Prosedur penyelamatan diri dari bencana	Penggunaan perlengkapan dan bahan yang ramah lingkungan
2	Ketersediaan sarana cuci tangan pakai sabun	Tidak menyentuh bagian wajah (mata, hidung, mulut)	Ketersediaan kotak P3K	Pemanfaatan air dan sumber energi secara efisien dan sehat
3	Pembersihan ruang dan barang publik dengan disinfektan	Pemeriksaan suhu tubuh	Ketersediaan alat pemadam kebakaran	Pengelolaan sampah dan limbah cair dilakukan secara tuntas, sehat, dan ramah lingkungan
4	Bebas vektor dan binatang pembawa penyakit	Memakai APD yang diperlukan	Ketersediaan titik kumpul dan jalur evakuasi	Pemantauan dan evaluasi penerapan panduan CHSE

No.	Cleanliness	Health	Safety	Environment Sustainability
5	Pembersihan dan kelengkapan toilet bersih	Menerapkan etika batuk dan bersin	Memastikan alat elektronik dalam kondisi mati ketika meninggalkan ruangan	
6	Ketersediaan tempat sampah bersih	Pengelolaan makanan dan minuman yang bersih dan higienis	Media dan mekanisme komunikasi penanganan kondisi darurat	
7		Peralatan dan perlengkapan kesehatan sederhana		
8		Ruang publik dan ruang kerja dengan sirkulasi udara yang baik		
9		Penanganan bagi pengunjung dengan gangguan Kesehatan ketika beraktivitas di lokasi		

Sumber: Kemenparekraf/Baparekraf, 2020¹⁴⁰

Pihak yang diprioritaskan untuk mengurus sertifikasi CHSE ini adalah perhotelan, rumah makan, pondok wisata, daya tarik wisata, desa wisata, arung jeram, selam, dan lapangan golf. Pelaku usaha yang telah memenuhi kualifikasi dan standarisasi untuk sertifikasi CHSE akan mendapatkan sertifikat dari Lembaga Sertifikat dan Label “*I do Care*” dari istilah *Indonesia Care* dari Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. Nantinya sertifikasi ini akan berlaku selama satu tahun dan dapat diperpanjang dengan melakukan penilaian ulang. Protokol ini ditujukan untuk semua

pihak yang terlibat dalam sektor pariwisata termasuk pengelola, pemilik, asosiasi, karyawan atau pemandu wisata, tamu atau pengunjung, kelompok masyarakat, hingga pemerintah daerah. Dengan adanya program ini, diharapkan dapat memberikan jaminan kepada wisatawan dan masyarakat bahwa produk dan pelayanan yang diberikan sudah memenuhi protokol kebersihan, kesehatan, keselamatan, dan kelestarian lingkungan sehingga wisatawan tetap aman dan terjaga kesehatannya. Selain itu, Program Sertifikasi CHSE dapat menjadi peluang bagi pelaku pariwisata untuk meningkatkan pelayanannya sehingga mendorong arus wisatawan muslim khususnya dalam negeri.

Ekspektasi ke Depan

Adanya keterbatasan masyarakat untuk melakukan mobilisasi mempengaruhi intensitas perjalanan wisata yang kian menurun. Namun dengan adanya kondisi *new normal* dan menjalankan protokol kesehatan secara tepat, menjadikan perjalanan wisata sebagai suatu hal yang dapat dilakukan. Terlebih lagi, adanya kebutuhan masyarakat untuk berwisata dan merasakan suasana baru, dengan memenuhi protokol kesehatan yang ketat, sebagai salah satu bentuk *refreshing* karena sudah berada di dalam rumah dalam waktu yang cukup lama. Dengan adanya pandemi, keinginan masyarakat untuk melakukan perjalanan wisata antar kota meningkat. Dalam industri penerbangan, perjalanan domestik menjadi penyelamat industri karena mayoritas rute penerbangan yang dilakukan fokus pada penerbangan domestik sebagai akibat banyaknya restriksi terkait pembatasan perjalanan. Kondisi tersebut membuka peluang bagi destinasi wisata halal sebagai tujuan wisata masyarakat Indonesia terutama 10 destinasi wisata halal yang telah ditetapkan oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif untuk meningkatkan kualitas, kebersihan, dan keamanan wilayah.

Strategi dan Rekomendasi

Penurunan penjualan restoran halal yang sangat signifikan akibat pandemi Covid-19 ini tentunya memaksa para pengusaha restoran untuk mengambil langkah-langkah strategis untuk membantu mereka agar dapat bertahan hidup dalam kondisi krisis ini. Adapun beberapa langkah alternatif yang dapat diambil oleh restoran halal adalah menawarkan paket makanan versi *frozen* yang dapat dihangatkan dan tentunya dibawa pulang, dengan kualitas yang setara dengan makanan *dine in*. Kedua, hanya menerima pesanan *take-away* yang bersifat *pre-order* untuk mengurangi kerugian akibat makanan yang membusuk. Ketiga membuat *booth-booth* pengambilan dengan sistem jaga jarak aman. Keempat, menambah outlet-outlet penjualan baik di jalan maupun secara keliling. Kelima, memaksimalkan penggunaan internet dan teknologi untuk meningkatkan penjualan dan melakukan promosi secara digital.

Hotel atau penginapan yang memiliki *positioning* halal juga diperkirakan masih mengalami penurunan penjualan pada periode 2021. Hotel-hotel ditutup dan penjualan dihentikan, sementara pengembalian uang untuk perjalanan yang dibatalkan dan ditunda harus dilakukan¹⁴¹. Meskipun tingkat hunian hotel menurun drastis pada dua kuartal pertama tahun 2020, namun peningkatan tingkat hunian mulai terjadi pada awal Juli, terutama dari wisatawan domestik. Untuk meningkatkan tingkat hunian hotel, para pengamat dalam industri pariwisata menyarankan untuk berfokus pada empat isu besar berikut ini: kebersihan, digitalisasi, penyesuaian bauran pemasaran berbasis segmen, dan harga.

Terkait kebersihan, pelaku bisnis perhotelan tanpa terkecuali hotel halal harus menyesuaikan produk (layanan), promosi, orang, elemen proses, dan bukti fisik. Para pelaku bisnis perhotelan harus memastikan bahwa produk (layanan) yang ditawarkan bersih sehingga aman bagi konsumen, misalnya, kamar tidur yang bersih, fasilitas umum yang luas, dll. Penting juga bagi pelaku bisnis perhotelan untuk mengkomunikasikan bagaimana mereka mengimplementasikan protokol keselamatan dan kesehatan. Bagi masyarakat, tidak ada cara lain bagi pelaku bisnis perhotelan selain meminimalkan interaksi antara staff dan tamu selama proses pemberian layanan. Dari segi bukti fisik, menunjukkan sertifikasi kebersihan di tempat yang terlihat di properti juga penting untuk meyakinkan pelanggan.

Terkait digitalisasi, para pelaku bisnis perhotelan termasuk hotel halal disarankan untuk melakukan beberapa penyesuaian dari segi produk (layanan), tempat, promosi, proses, orang, dan bukti fisik. Dalam masa proses produk, dan bukti fisik, digitalisasi *check-in* dan *check-out* di meja depan, aplikasi kunci pintu pada smartphone, kartu kunci seluler, pemesanan dalam kamar, pemindai paspor/ID, *check-out* jarak jauh berbasis TV, perangkat yang dapat dikenakan (misalnya, gelang tanpa kontak), operasi tanpa kertas (misalnya, *e-folio*), pembayaran tanpa uang tunai, *chatbots*, dan robot, pengenalan wajah, pemandu wisata virtual, aplikasi layanan khusus, menu virtual, *check-in* otomatis, dan sistem pembayaran *paperless* sangat direkomendasikan oleh para ahli^{142,143}. Untuk digitalisasi saluran distribusi, para pelaku bisnis perhotelan harus memaksimalkan pemanfaatan situs web hotel, dan mereka tidak lagi dapat menggunakan data *cookie* pihak ketiga untuk mendapatkan data pelanggan. Pemasaran digital menggunakan komunikasi yang lebih personal atau *one to one* dan kustomisasi pesan berdasarkan preferensi utama setiap pelanggan sangat penting selama pandemi Covid-19¹⁴⁴. Penggunaan robot juga dapat membantu hotel untuk meningkatkan keamanan pelanggan dan mengurangi kecemasan pelanggan akan terpapar virus.

Terkait penyesuaian bauran pemasaran jasa berbasis segmen pelanggan juga, disarankan bagi pelaku bisnis perhotelan untuk melakukan beberapa penyesuaian bauran jasa yang ditujukan kepada pelanggan setia (*member*) hotel wisatawan domestik dan korporasi. Para pelaku bisnis perhotelan harus memberikan perhatian khusus pada segmen pasar korporat karena menjadi segmen yang selalu mengecek kembali harga dan layanan dibandingkan pelanggan individu. Pertimbangan tambahan juga harus diberikan kepada para pelanggan loyal karena mereka saat ini tidak dapat menggunakan poin loyalitas karena pembatasan perjalanan. Penyesuaian penawaran produk (jasa) dan elemen harga bauran pemasaran jasa juga harus dilakukan untuk menasar wisatawan domestik karena mereka merupakan segmen yang memiliki aktivitas *staycation* tertinggi di hotel selama pandemi.

Terkait masalah harga, selama pandemi, hotel-hotel termasuk hotel halal direkomendasikan untuk mempertahankan harga saat ini jika memungkinkan dan tidak memulai perang harga karena akan merugikan industri secara keseluruhan^{145,146}. Hotel disarankan untuk



mempertahankan tarif saat ini daripada mengurangnya karena pandemi telah meningkatkan biaya pemeliharaan dan kebersihan serta mengurangi kapasitas di area fasilitas umum, restoran, dan lain-lain. Dengan kata lain, biaya tambahan akan mengurangi pendapatan bruto dan laba operasional per kamar yang tersedia¹⁶ Namun, hotel pun tetap harus memantau harga pasar untuk memastikan daya saing hotel¹⁷.

SEKTOR MEDIA, HIBURAN, DAN REKREASI HALAL



Karina Mariz, S.E.

Kondisi Terkini

Pada SGIE Report 2020/21, Indonesia kembali dinobatkan sebagai *leading country* dalam pengembangan ekonomi syariah. Pada pemeringkatan GIEI tahun ini, Indonesia menduduki peringkat ke-5 (lihat Tabel 6.9) dalam sektor media halal, meningkat 8 peringkat dibandingkan tahun sebelumnya dengan peningkatan skor yang cukup signifikan dari 17 menjadi 43,6. UAE sebagai negara dengan peringkat ke-1 dalam sektor media dan rekreasi mendapatkan skor 125,3. Skor Indonesia dan UAE terlampaui hampir 3 kali lipat. Hal ini mengindikasikan masih terdapat cukup banyak ruang untuk pengembangan.

Tabel 6.9 Peringkat GIEI 2019/2020 dibandingkan 2020/2021 untuk Sektor Media Halal

Peringkat	2019-2020	2020-2021
1	UAE	UAE
2	Malaysia	Malaysia
3	Qatar	Singapore
4	Lebanon	UK
5	Bahrain	Indonesia
6	Brunei	Brunei
7	Singapore	Bahrain

Peringkat	2019-2020	2020-2021
8	Kuwait	Lebanon
9	Turkey	Kuwait
10	Azerbaijan	Netherlands

Sumber: State of the Global Economy Indicator 2019/20 & 2020/21

Di Indonesia, saluran media halal sangat beragam, mulai dari stasiun televisi, layar lebar, radio, *podcast*, situs web, aplikasi, hingga berbagai jenis film, *mini-series*, dan kartun anak bertema Islam yang ditayangkan melalui sosial media seperti Youtube. Pada tahun 1990-an hingga 2000-an, radio dan televisi merupakan medium dengan peran yang paling signifikan dalam mendistribusikan konten bernuansa religi/Islam. Hingga kini, setidaknya terdapat 21 stasiun radio bernuansa Islam yang tersebar di seluruh Indonesia, seperti *Radio Syiar Sunnah*, *Radio Salafy Indonesia*, *Radio Hidayah FM*, *Radio An-Nashihah*, *Radio Alaikassalam Sejahtera*, *Radio Muslim Jakarta*, *Radio Nabawi*, *Radio Silaturahmi*, *Radio Suara As Syafi'iyah* di Jakarta, *Radio Fajri* dan *Radio Tarbiyah Sunnah* di Jawa Barat, *Radio Mutiara Quran* di Jawa Tengah, *Radio Suara Muslim*, *Radio Kajian Islam*, *Radio Islam Indonesia*, *Radio Arrisalah*, *Sas FM Surabaya* dan *Radio Da'watul Musthofa* di Jawa Timur, *Radio Dakwah Sunnah* di Kalimantan Selatan, *Radio Rodja* dan *Radio MQ FM* yang memiliki berbagai saluran di berbagai daerah di Indonesia serta berbagai radio dengan *genre* umum yang memiliki program religi Islam. Untuk televisi, terdapat 12 stasiun bernuansa Islam di Indonesia seperti *Surau TV* yang dapat disaksikan masyarakat Sumatra Barat, *MQTV* di Jawa Barat, seperti *ADiTV* yang dapat disaksikan di daerah Yogyakarta, Magelang dan sekitarnya, *Khazanah*, *Mercu Jaya Angkasa Televisi* di Solo, *TV9 Nusantara* di Surabaya, *Aswaja TV*, *TVMu*, serta *Muslim TV* di seluruh Indonesia.

Saat ini, penyebaran topik ekonomi syariah dan konten media, hiburan, dan rekreasi bernuansa Islam semakin dimudahkan dengan digitalisasi dan *internet-of-things*. Medium yang digunakan pun semakin beragam, baik untuk konten yang berupa audio, visual, maupun keduanya, seperti melalui sosial media, situs web, maupun aplikasi yang dapat diunduh. Digitalisasi dan *internet-of-things* yang diikuti dengan peningkatan pengguna internet yang menonton video atau menggunakan layanan *video-on-demand* (VoD)

(mis. Youtube) atau *over-the-top* (OTT) (mis. *livestreaming*, Netflix) perlahan-lahan mulai menggeser konsumen televisi dan layar lebar. Perkembangan VoD dan OTT disinyalir mulai ramai berkembang sejak dihapuskannya film dari Daftar Negatif Investasi (DNI) pada 2016 lalu¹⁴⁷.

Tahun 2018 mencatat berbagai perkembangan yang berarti dalam sektor media halal pada *platform* VoD. Pada bulan November 2018, tayangan *web series* animasi anak yang diperkaya dengan nilai-nilai Islam hadir dan disambut dengan penuh antusiasme di tengah-tengah masyarakat Indonesia, yakni Nussa, produksi dari rumah animasi The Little Giantz. Saat ini, di tahun 2020, jumlah penonton Nussa telah mencapai jutaan dengan jumlah *subscribers* Youtube yang telah mencapai 6,62 juta. Selain itu, terdapat serial animasi anak yang kontennya berfokus pada literasi syariah, yakni *Riko The Series*. Berbagai konten media bernuansa Islam hingga yang spesifik mengangkat tema ekonomi syariah dan industri halal tidak hanya dibuat oleh pelaku ekonomi kreatif di bidang film, animasi, maupun media lainnya. Bank Indonesia, berbagai bank BUMN syariah, serta berbagai institusi keuangan dan *e-commerce* yang menawarkan produk syariah di Indonesia pun turut membuat konten yang selain dapat menjadi sarana edukasi, dapat menjadi sarana hiburan bagi masyarakat. Distribusi konten tersebut semakin dimudahkan semenjak bertambah tingginya penggunaan *platform* Youtube oleh masyarakat Indonesia yang ditandai dengan jumlah angka penonton unik Youtube yang mencapai 93 juta pada tahun 2020¹⁴⁸.

Kendati mengalami penurunan pertumbuhan hingga 3,7% akibat pandemi Covid-19, media hiburan berbasis VoD/OTT seperti Netflix, Viu, dan Disney+ mengalami lonjakan pengguna yang luar biasa seiring dengan meningkatnya aktivitas di rumah saat pandemi. Netflix, Youtube, Amazon Prime, Spotify, hingga Iflix menjadi *channel* favorit mayoritas konsumen. Data tersebut juga terkonfirmasi oleh penelitian yang dilakukan oleh The Trade Desk. Pada penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa penonton layanan *streaming video* di Asia Tenggara menghabiskan delapan miliar jam untuk menonton konten video OTT per bulannya. Dari keseluruhan waktu tersebut, penonton dari Indonesia menghabiskan waktu tiga miliar jam per bulannya, mengungguli penonton dari negara tetangga lainnya, seperti Filipina yang menghabiskan waktu selama 2,2 miliar jam per bulan, penonton Thailand yang menghabiskan waktu selama 1,41 miliar jam per bulan, serta penonton Vietnam yang menghabiskan waktu 1 miliar jam per

bulan. Sebanyak 66% pengguna OTT menyatakan menonton konten video OTT lebih banyak selama pandemi Covid-19¹⁴⁹.

Tantangan dan Peluang

Secara spesifik, berdasarkan SGIE 2020/21, konsumsi media halal oleh Muslim Indonesia mencapai angka 22 miliar USD atau setara dengan 311 triliun rupiah, menempatkan Indonesia pada peringkat ke-3 dalam 5 negara teratas untuk pasar konsumen media dan rekreasi Muslim. Kendati demikian, Indonesia belum menjadi salah satu dari 5 negara teratas yang mengekspor media dan rekreasi ke negara-negara OKI sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 5.11 berikut. “Walau belum bisa dianggap sebagai basis utama, peran media dan hiburan halal dalam pertumbuhan ekonomi syariah dunia patut mendapat porsi perhatian yang lebih. Sebab, sumbangsih perputaran uang di pasar kedua sektor ini terbilang cukup menjanjikan dengan kenaikan hingga 5,5% pada tiap tahunnya.”, Sharianews.com¹⁵⁰.

Pada September 2020, studio film Amerika Serikat, Marvel, melaksanakan *casting* untuk karakter *superhero* Muslim-nya, Kamala Khan, dari komik yang telah didebut sejak tahun 2014 lalu. Amerika Serikat bahkan merupakan negara pengeksport media halal terbesar kedua ke negara OKI pada SGIE 2019/20. Hal ini mengindikasikan bahwa negara yang bukan anggota OKI juga berusaha untuk meraup potensi pasar media halal. Data yang disajikan pada Tabel 6.10, yakni 5 negara pengeksport terbesar media halal pun turut mengindikasikan hal yang sama, dimana tidak ada satu pun dari negara pengeksport tersebut yang merupakan anggota OKI (lihat tabel 6.10).

Tabel 6.10 Peringkat Konsumsi dan Ekspor untuk Media Halal pada tahun 2019

Peringkat Konsumsi	Negara	Total Pengeluaran	Peringkat Ekspor ke Negara OKI	Negara	Total Ekspor
1	Turki	USD 26 miliar	1	RRC	USD 5,2 miliar

Peringkat Konsumsi	Negara	Total Pengeluaran	Peringkat Ekspor ke Negara OKI	Negara	Total Ekspor
2	Amerika Serikat	USD 22 miliar	2	Jepang	USD 2,1 miliar
3	Indonesia	USD 22 miliar	3	Thailand	USD 2 miliar
4	Saudi Arabia	USD 11 miliar	4	Korea Selatan	USD 1,6 miliar
5	Pakistan	USD 11 miliar	5	Jerman	USD 5,2 miliar

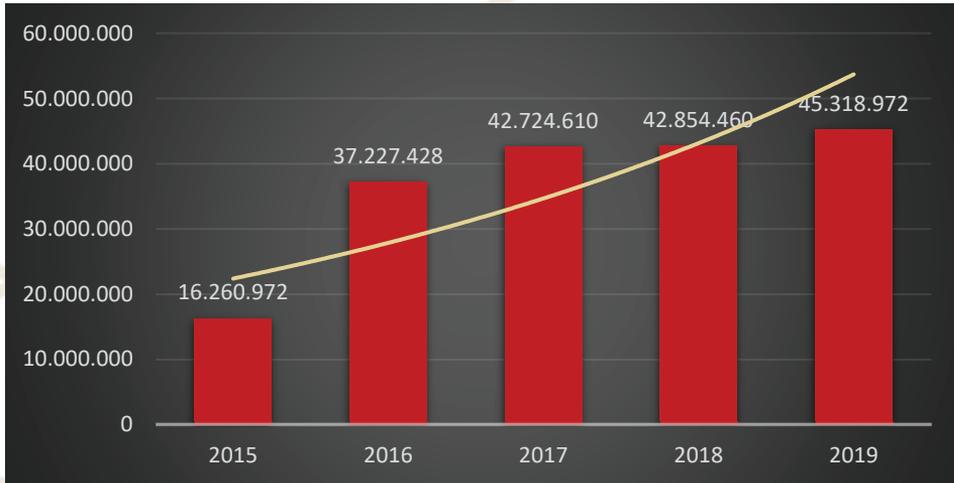
Sumber: State of the Global Economy Indicator 2020/21

Sehingga, jika berbicara mengenai peluang media halal, dalam SGIE 2020/21 dinyatakan bahwa serial televisi dan karakter-Muslim mulai digemari masyarakat global. Popularitas serial TV yang telah mendapatkan sekitar 500 miliar penonton secara global, menandakan pangsa pasar hiburan muslim yang semakin bertumbuh. Selain itu, *platform streaming* global mulai mendiversifikasikan tontonannya dengan mengambil konten film bernuansa Islam dari berbagai negara, seperti Netflix yang akan membuat enam film Saudi yang telah dibelinya dari *start-up* Saudi bernama Telfaz11. Hal ini merupakan peluang yang perlu dimanfaatkan oleh Indonesia, terlebih karena Indonesia memiliki berbagai peluang seperti jumlah penduduk Muslim yang mencapai 87% secara lokal dan 13% secara global. Banyaknya penduduk Muslim di Indonesia dibarengi dengan ‘fenomena hijrah’¹⁵¹ yang dapat ditangkap sebagai sinyal pertumbuhan kebutuhan masyarakat atas konten hiburan yang kaya dengan nilai-nilai Islam dan syariah. Terlebih, saat ini minat masyarakat Indonesia terhadap konten hiburan, baik video maupun film yang sangat tinggi terlihat dari jumlah penonton Youtube serta pengguna VoD/OTT yang kian meningkat.

Selain itu, minat masyarakat terhadap konten hiburan, khususnya film juga dapat dilihat dari meningkatnya jumlah penonton film layar lebar di Indonesia selama lima tahun terakhir sebelum pandemi pada tahun 2020. Berdasarkan Gambar 6.9 peningkatan yang signifikan terjadi pada tahun

2016, dimana jumlah penonton film di tahun tersebut mencapai 37,2 juta orang, meningkat lebih dari dua kali lipat dibandingkan tahun 2015 yang hanya mencapai 16,2 juta orang. Pada bulan November 2019, jumlah penonton film Indonesia meningkat menjadi 45,3 juta orang, hampir tiga kali lipat jika dibandingkan dengan tahun 2015.

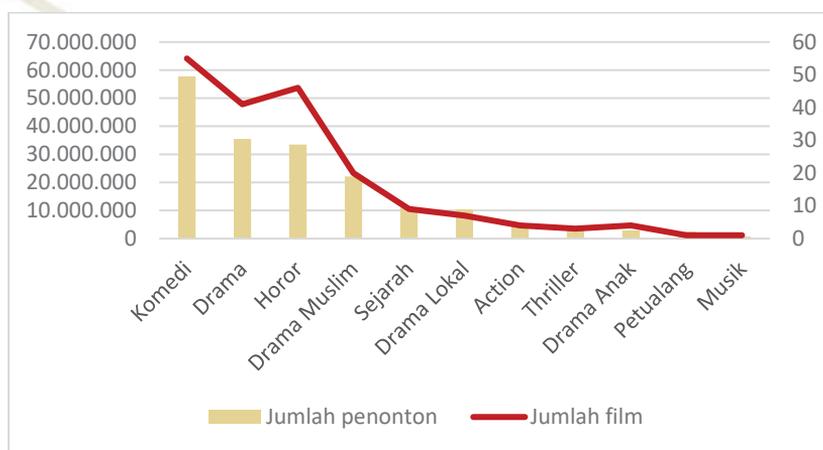
Gambar 6.9 Jumlah Penonton Layar Lebar Indonesia



Sumber: MD Pictures¹⁵², 2019

Selain itu, yang tak kalah penting adalah film layar lebar ber-*genre* drama Muslim merupakan salah satu film yang cukup banyak diproduksi di Indonesia dan cukup diminati oleh masyarakat. Dari total 20 film yang diproduksi selama 11 tahun, film layar lebar ber-*genre* drama Muslim ditonton oleh sekitar 22 ribu jiwa.¹⁵³

Gambar 6.10 Genre Populer di Indonesia 2007-2017 (Jumlah Film vs Jumlah Penonton)



Sumber: FilmIndonesia.or.id & Ideosource Entertainment¹⁵⁴, 2020

Selain itu, dalam kurun waktu 14 tahun terakhir (2007-2020), dua film ber-*genre* Drama Muslim, yaitu *Ayat-ayat Cinta* dan *Ayat-ayat Cinta 2* bertahan sebagai film Indonesia peringkat teratas dalam perolehan jumlah penonton (*box office*). Film *Ayat-ayat Cinta* yang diproduksi pada tahun 2008 menduduki posisi ke-8 dengan jumlah penonton mencapai 3,6 juta, sedangkan film *Ayat-ayat Cinta 2* yang diproduksi pada tahun 2017 menduduki peringkat ke-13 dengan jumlah penonton sebanyak 2,8 juta.

Ekspektasi ke Depan

Saat ini, pemerintah melalui Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif telah mengeluarkan berbagai program yang ditujukan untuk membantu percepatan pengembangan pelaku ekonomi kreatif, termasuk di dalamnya pelaku kreatif film, salah satunya melalui pemberian Bantuan Insentif Pemerintah (BIP) yang telah dikeluarkan sejak tahun 2019. BIP disalurkan dalam bentuk dana untuk penambahan modal kerja dan/atau investasi aktiva tetap dalam rangka meningkatkan dan mengembangkan kapasitas usaha/produksi. Selain itu, pada awal tahun 2020, Menteri Pendidikan dan Kebudayaan, Nadiem Makarim, menggandeng Netflix dalam upaya mengembangkan industri perfilman Indonesia. Bentuk kerjasama yang

diusung adalah pendistribusian film Indonesia melalui Netflix yang memiliki pengguna skala global. Selain itu, program kerjasama ini juga memuat misi peningkatan kreativitas SDM perfilman, seperti *workshop* pembuatan film, pengiriman 15 penulis skenario ke Hollywood, serta kompetisi film pendek berhadiah 600 ribu US Dollar atau sekitar 8,2 miliar rupiah (katadata.co.id, 2020). Melihat animo masyarakat yang cukup tinggi terhadap sektor media dan hiburan selama pandemi Covid-19 serta berbagai upaya pendampingan dan dukungan dari pemerintah untuk membantu para pelaku ekonomi kreatif, diharapkan dapat mendorong pertumbuhan sektor media dan hiburan di Indonesia ke depannya, terutama untuk media dan hiburan halal yang memiliki potensi besar.

Strategi dan Rekomendasi

Jika meninjau jumlah film ber-*genre* drama Muslim (*genre* ke-empat yang terbanyak diproduksi di Indonesia sejak tahun 2007-2017) dibandingkan dengan film ber-*genre* komedi (*genre* terbanyak yang diproduksi di Indonesia), terlihat bahwa *gap* produksi kedua *genre* tersebut masih terlampau jauh. Untuk menjawab isu tersebut, Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) diharapkan dapat memberikan insentif kepada para pelaku kreatif di bidang film dan animasi serta *Youtuber* untuk membuat lebih banyak karya bernuansa religi Muslim.

REFERENSI

¹¹² DinarStandard. (2020). *State of the Global Islamic Economy Report 2020/21* (Rep.).

¹¹³ Industri Halal untuk Semua - Analisis Data Katadata. (n.d.). Retrieved December 23, 2020, from <https://katadata.co.id/0/analisisdata/5ea3a73811d32/industri-halal-untuk-semua>

¹¹⁴ KNEKS. (2020, October 24). Siaran Pers Webinar Strategis - Indonesia Menuju Pusat Halal Dunia. Retrieved November 11, 2020.

¹¹⁵ State of the Global Islamic Economy Report (2019/20). Driving the Islamic Economy Revolution 4.0.

¹¹⁶ LPPOM MUI: Lembaga Pengkajian Pangan Obat-obatan dan Kosmetika Majelis Ulama Indonesia. (n.d.). Retrieved November 11, 2020, from <http://www.halalmui.org/mui14/main/page/sejarah-lppom-mui>

¹¹⁷ Devita, V. D. (2020, November 22). Peta Persaingan E-commerce Indonesia Q3 2020. Retrieved November 11, 2020, from <https://iprice.co.id/trend/insights/report-peta-persaingan-e-commerce-q3-2020/>

¹¹⁸ Winosa, Y. (2020, June 24). *Creativity sells: 5 Indonesian modest fashion companies thriving amid the pandemic*. Salaam Gateway. <https://salaamgateway.com/story/creativity-sells-5-indonesian-modest-fashion-companies-thriving-amid-the-pandemic>

¹¹⁹ Rossa, V. (2020, December 18). Jadi Tren 2021: Work at Home Wear yang Nyaman untuk Berbagai Kegiatan. Retrieved December 23, 2020, from <https://www.suara.com/lifestyle/2020/12/18/133822/jadi-tren-2021-work-at-home-wear-yang-nyaman-untuk-berbagai-kegiatan?page=all>

¹²⁰ Loho, P. (2020, April 15). *Will the modest survive? Covid-19 puts fashion industry to the test*. Salaam Gateway. <https://salaamgateway.com/story/will-the-modest-survive-covid-19-puts-fashion-industry-to-the-test>

¹²¹ Hafil, M. (2020, May 31). Islam dan Lingkungan Hidup. Retrieved December 23, 2020, from <https://republika.co.id/berita/qb6mnw430/islam-dan-lingkungan-hidup>

¹²² Jabbar, P. (2020, February 22). MUFFEST 2020: Membaca Tren Fashion Muslim 2021-2022. Retrieved December 23, 2020, from <https://www.madaninews.id/10316/muffest-2020-membaca-tren-fashion-muslim-2021-2022.html>

123 Yuswohady, Rachmaniar, A., Fatahillah, F., Brillian, G., Hanifah, I. (2020). Industry Megashifts 2021 After Pandemic. Inventure.

124 Fadliansyah, Muchammad Egi. 2020. Gojek Catat Transaksi Makanan Cepat Saji Naik 8 Kali Saat Pandemi. Diakses melalui <https://katadata.co.id/febrinaiskana/digital/5eead8543475c/gojek-catat-transaksi-makanan-cepat-saji-naik-8-kali-saat-pandemi> pada 23 Desember 2020.

125 SWAOnline. 2017. Halal Supply Chain. Diakses melalui <https://swa.co.id/swa/my-article/halal-supply-chain> pada 23 Desember 2020

126 KNEKS. 2020. Potensi Indonesia jadi Pusat Logistik Halal Dunia. Diakses melalui <https://knks.go.id/storage/upload/1584420625-KNKS%20Insight%20Edisi%20Maret%202020.pdf> pada 23 Desember 2020.

127 <https://www.cnbcindonesia.com/news/20200803095618-4-177010/ekspor-tembus-rp-44-t-industri-kosmetik-farmasi-ri-cuan>

128 Badan Pusat Statistik (2020). Laju Pertumbuhan PDB Menurut Pengeluaran (Persen). <https://www.bps.go.id/indicator/169/108/1/-seri-2010-laju-pertumbuhan-pdb-menurut-pengeluaran.html>

129 Shabana, K. (2013). Factor driving halal pharma market. In International Halal Pharmaceutical Summit 2013, Kuala Lumpur, Malaysia.

130 Pew Research Center (2017). Why Muslims are the world's fastest-growing religious group. <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/04/06/why-muslims-are-the-worlds-fastest-growing-religious-group/>

131 Pew Research Center (2018). The Age Gap in Religion Around the World. <https://www.pewforum.org/2018/06/13/the-age-gap-in-religion-around-the-world/>

132 Nielsen. The Sustainability Imperative. The Nielsen Company, 2015. <https://www.nielsen.com/ssa/en/insights/report/2015/the-sustainability-imperative-2/>

133 Kraljic's Portfolio Analysis merupakan model yang dibangun oleh Peter Kraljic yang pertama kali dipublikasikan pada Harvard Business Review pada tahun 1983. Sampai saat ini, model ini masih populer digunakan untuk membantu purchaser dalam menentukan supply strategi.

134 Laporan Tahunan 2019 Annual Report KALBE (2019). diakses melalui https://www.kalbe.co.id/Portals/0/pdf/annual-report/2020_AR%20KLB%202019final02.pdf

135 World Tourism Organization (UNWTO) (Ed.). (2020). UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex, October 2020. UNWTO World Tourism

Barometer, 18(6), 1-36.
<https://doi.org/10.18111/wtobarometereng.2020.18.1.6>

¹³⁶ El-Gohary, H. (2020). Coronavirus and Halal Tourism and Hospitality Industry: Is It a Journey to the Unknown? *Sustainability*, 12, 1-26.
<https://doi.org/10.3390/su12219260>

¹³⁷ Badan Pusat Statistik. 2020. Jumlah Penumpang Pesawat di Bandara Utama (dalam satuan orang). Diakses melalui <https://www.bps.go.id/indicator/17/66/1/jumlah-penumpang-pesawat-di-bandara-utama.html> pada 29 November 2020

¹³⁸ Rahman, N. (2020, May 8). Metro Detroit's Halal Restaurants Adjust to Ramadan Service in a Pandemic. *Eater Detroit*.
<https://detroit.eater.com/2020/5/8/21251908/halal-restaurants-ramadan-iftar-food-metro-detroit-dearborn-hamtramck-business-coronavirus-Covid-19>

¹³⁹ Prasidya, Y. (2020, May 11). Halal food rising in popularity amid Covid-19 pandemic, reports indicate. *The Jakarta Post*.
<https://www.thejakartapost.com/news/2020/05/08/halal-food-rising-in-popularity-amid-Covid-19-pandemic-reports-indicate.html>

¹⁴⁰ Direktorat Kelembagaan Deputi Bidang Sumber Daya dan Kelembagaan. 2020. Panduan Mendaftarkan Usaha dan Destinasi Pariwisata dalam Rangka Mendapatkan Sertifikat CHSE. Jakarta: Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif

¹⁴¹ Dutton, J. (2020, August 18). Hard-hit halal tourism operators turn to technology for pandemic recovery. *The National*.
<https://www.thenationalnews.com/world/europe/hard-hit-halal-tourism-operators-turn-to-technology-for-pandemic-recovery-1.1065332>

¹⁴² 4 Steps Hotels Should Take to Adapt to a Post-COVID World. (2020, June 03). Retrieved December 23, 2020, from https://www.hotel-online.com/press_releases/release/4-steps-hotels-should-take-to-adapt-to-a-post-covid-world/

¹⁴³ Frederic van Lennep. (2020). The importance of technology in post-COVID 19 hotel operations. Retrieved December 23, 2020, from <https://www.linkedin.com/pulse/importance-technology-post-covid-19-hotel-operations-van-lennep/>

¹⁴⁴ Mastrogiacomo, M. (2020, November 16). Top 5 Things You Need to Know Now in Hotel Digital Marketing: November Edition: By Margaret Mastrogiacomo. Retrieved December 23, 2020, from <https://www.hospitalitynet.org/opinion/4101655.html>

¹⁴⁵ Rodriguez, B. (2020, June 18). COVID-19 Recovery Series: Distribution Strategy: By Barbara Rodriguez. Retrieved November 20, 2020, from <https://www.hospitalitynet.org/opinion/4099265.html>

¹⁴⁶ Hospitality Net. (2020, March 20). How to manage the COVID-19 impact - Tips & Recommendations from 10 Hotel Industry Experts. Retrieved November 20, 2020, from <https://www.hospitalitynet.org/news/4097654.html>

¹⁸ Chaturvedi, A. (2020, March 23). Difference between Quarantine, Isolation, Lockdown, Curfew, and Social Distancing. India Today. <https://www.indiatoday.in/education-today/grammar-vocabulary/story/difference-between-quarantine-isolation-lockdown-and-social-distancing-1658804-2020-03-23>

¹⁹ Interest in halal tourism has been growing amid pandemic. (2020). <https://covid19turkey.com/interest-in-halal-tourism-has-been-growing-amid-pandemic/>

²⁰ Karantzavelou, V. (2020, March 23). State by state breakdown: Negative impact of Coronavirus pandemic on hotel industry employment. TravelDailyNews International. <https://www.traveldailynews.com/post/state-by-state-breakdown-negative-impact-of-coronavirus-pandemic-on-hotel-industry-employment>

¹⁴⁷ Setyowati, D. (2018). "Pertumbuhan Penonton Streaming Video Melebihi Bioskop" , <https://katadata.co.id/pingitaria/berita/5e9a55d5106e2/pertumbuhan-penonton-streaming-video-melebihi-bioskop>

¹⁴⁸ tek.id. (September 2020). <https://www.tek.id/tek/jumlah-pengguna-unik-youtube-di-indonesia-capai-93-juta-b1ZT79iPE#:~:text=YouTube%20sudah%20menjadi%20salah%20satu,setiap%20bulannya%20selama%20setahun%20terakhir.>

¹⁴⁹ The Trade Desk. (2020). "57 Percent of Southeast Asian Viewers are Now Streaming More OTT Video Content Because of COVID-19, According to New Research from The Trade Desk". <https://investors.thetradedesk.com/news-releases/news-release-details/57-percent-southeast-asian-viewers-are-now-streaming-more-ott>

¹⁵⁰ Sharianews.com. (2019). Industri Media dan Hiburan Halal Global di 2019. Retrieved December 3, 2020, from <https://www.sharianews.com/posts/industri-media-dan-hiburan-halal-global-di-2019>

¹⁵¹ Rizki Amelia Kurnia Dewi. (2019). "Fenomena Hijrah Kaum Milenial" Retrieved December 3, 2020, from <https://republika.co.id/berita/puyv6k349/fenomena-hijrah-kaum-milenial>

¹⁵² PT MD Picutres Public Expose Presentation. (December 2019). Retrieved from https://www.idx.co.id/StaticData/NewsAndAnnouncement/ANNOUNCEMENTS/TOCK/From_EREP/201912/81c8528442_38d5012580.pdf

¹⁵³ <http://filmindonesia.or.id/movie/viewer/2007-2020#.X-NQoOkzZlA>

¹⁵⁴ Ideosource Entertainment. (October 2020). Indonesian Film Industry & How the Government Can Play an Impactful Role.



Company Profile LinkAja

LinkAja merupakan uang elektronik nasional berbasis server yang merupakan produk andalan dari PT Fintek Karya Nusantara (Finarya) yang telah terdaftar di Bank Indonesia. Berdasarkan Surat Izin Bank Indonesia Nomor 21/65/DKSP/Srt/B yang dikeluarkan pada tanggal 21 Februari 2019. Finarya secara resmi telah mendapat lisensi/izin dari Bank Indonesia sebagai Perusahaan Penerbit Uang Elektronik dan Penyelenggara Layanan Keuangan Digital Badan Hukum.

LinkAja memiliki tujuan untuk mempercepat inklusi finansial nasional untuk mewujudkan kualitas hidup yang maju dan sejahtera bagi seluruh masyarakat Indonesia melalui ekonomi mandiri, serta fokus melayani kebutuhan terhadap akses keuangan masyarakat kelas menengah dan UMKM di Indonesia.

Fitur LinkAja



Telekomunikasi



Kirim Uang



Beli/Bayar Tagihan



Transportasi



Kartu Uang Elektronik (KUE)



Keuangan



Hiburan



Pajak dan Retribusi



LinkAja Berbagi

Syariah LinkAja
aksi #PakeLinkAja
h Berkah



Layanan Syariah LinkAja

Layanan Syariah LinkAja merupakan pilihan layanan yang tersedia di aplikasi LinkAja yang menerapkan prinsip syariah dalam transaksi. Layanan Syariah LinkAja mendukung inklusi keuangan digital Syariah; termasuk di dalamnya ekosistem halal, digitalisasi pesantren dan pemberdayaan Ekonomi Digital berbasis masjid di seluruh Indonesia.

Selain untuk transaksi reguler seperti pembelian tiket, pembayaran tagihan, beli pulsa data dan melakukan pembayaran lainnya. Dan juga dapat melakukan transaksi produk ke-Islaman lain seperti bayar zakat ataupun wakaf yang pasti tanpa riba dan sesuai dengan ketentuan Syariah Islam.

Keuntungan dari Layanan Syariah LinkAja



Transaksi tanpa riba



Saldo terhimpun di Bank Syariah



Diterima diseluruh Merchant LinkAja



Isi saldo dari dan ke seluruh Bank termasuk Bank Syariah



Ekosistem ZISWAF (Pengumpulan & Penyaluran)



Pemberdayaan Ekonomi berbasis Masjid



Digitalisasi Pesantren dan UMKM



Investasi dan Asuransi Syariah



Selesai



UI PUBLISHING

Komplek ILRC Gedung B Lt. 1 & 2 Perpustakaan Lama Universitas Indonesia, Kampus UI, Depok, Jawa Barat - 16424
Jl. Salemba Raya No. 4, Jakarta Pusat - 10430
0818 436 500
E-mail: uipublishing@ui.ac.id

ISBN 978-623-333-023-7

