



PENGEMBANGAN EKOSISTEM EKONOMI SYARIAH INDONESIA:

Refleksi, Tantangan & Strategi

Editor:
Lintang Titian Purbasari

INDEF

Pengembangan Ekosistem Ekonomi Syariah Indonesia: Refleksi, Tantangan & Strategi

Penulis:

Prof. Nur Hidayah

Dr. Handi Risza

Dr. Abdul Hakam Naja

Prof. Murniati Mukhlisin

Prof. Akhmad Affandi Mahfudz

Dr. Nurhastuty K. Wardhani

Editor:

Lintang Titian Purbasari

Institute for Development of Economics and Finance (INDEF)

Jakarta, 2026

Pengembangan Ekosistem Ekonomi Syariah Indonesia: Refleksi, Tantangan & Strategi

Penulis:

Prof. Nur Hidayah

Dr. Handi Risza

Dr. Abdul Hakam Naja

Prof. Murniati Mukhlisin

Prof. Akhmad Affandi Mahfudz

Dr. Nurhastuty K. Wardhani

Editor:

Lintang Titian Purbasari

Tata Letak dan Desain: Sarwo Edhie

Hak Cipta © 2026 Institute for Development of Economics and Finance (INDEF)

Hak cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

Diterbitkan oleh:

Institute for Development of Economics and Finance (INDEF)

Jl. Batu Merah No. 45, Pejaten Timur, Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12510

Telp. 021-7901001, Fax. 021-79194018

Email: indef@indef.or.id; csed@indef.or.id

Website: <http://indef.or.id>

Kata Pengantar

Pembangunan ekonomi tidak hanya ditentukan oleh besarnya sumber daya yang dimiliki suatu negara, tetapi juga oleh kemampuannya membangun institusi, menciptakan inovasi, dan merumuskan kebijakan yang adaptif terhadap perubahan zaman. Dalam beberapa tahun terakhir, dunia menghadapi berbagai tantangan yang semakin kompleks, mulai dari perlambatan ekonomi global, ketidakpastian geopolitik, perubahan iklim, hingga disrupsi teknologi digital. Di tengah dinamika tersebut, Indonesia dituntut mampu membangun fondasi ekonomi yang lebih tangguh, inklusif, dan berkelanjutan.

Dalam konteks itulah, ekonomi syariah memiliki posisi yang semakin strategis. Potensi Indonesia sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia merupakan modal yang sangat besar. Namun, potensi tersebut belum sepenuhnya terkonversi menjadi keunggulan kompetitif. Pangsa pasar keuangan syariah masih relatif terbatas, daya saing industri halal masih perlu diperkuat, dan integrasi antar-sektor ekonomi syariah masih menghadapi berbagai tantangan. Oleh karena itu, pengembangan ekonomi syariah tidak dapat lagi dilakukan secara parsial, melainkan harus dibangun sebagai sebuah ekosistem yang saling terhubung dan saling menguatkan.

Buku Pengembangan Ekosistem Ekonomi Syariah Indonesia: Refleksi, Tantangan & Strategi hadir sebagai upaya untuk membaca perkembangan tersebut secara lebih utuh. Berbasis data dan perkembangan terkini pada Semester I Tahun 2026, buku ini tidak hanya menyajikan capaian berbagai sektor ekonomi syariah, tetapi juga menguraikan tantangan yang dihadapi serta menawarkan berbagai alternatif kebijakan yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi para pengambil keputusan.

Salah satu kekuatan buku ini adalah kemampuannya menghubungkan berbagai isu strategis dalam satu kerangka berpikir yang komprehensif. Pembahasan mengenai perbankan syariah, industri keuangan nonperbankan (IKNB) syariah, pasar modal syariah, industri halal, *fintech* syariah, hingga dana sosial umat tidak diposisikan sebagai sektor-sektor yang berdiri sendiri, melainkan sebagai bagian dari ekosistem pembangunan ekonomi nasional.

Perspektif ini penting karena masa depan ekonomi syariah tidak cukup diukur dari besarnya aset atau tingginya pertumbuhan, tetapi juga dari sejauh mana sektor ini mampu mendorong produktivitas, memperluas inklusi, memperkuat sektor riil, serta menciptakan nilai tambah bagi masyarakat.

Sebagai lembaga riset yang secara konsisten memberikan kontribusi terhadap perumusan kebijakan publik, INDEF terus mendorong lahirnya gagasan-gagasan yang berbasis bukti (*evidence-based policy*). Buku ini merupakan salah satu wujud komitmen tersebut. Saya berharap berbagai analisis, refleksi, dan rekomendasi yang disajikan tidak hanya memperkaya diskursus akademik, tetapi juga menjadi referensi yang bermanfaat bagi pemerintah, regulator, pelaku usaha, akademisi, mahasiswa, dan seluruh pemangku kepentingan dalam mempercepat pengembangan ekonomi syariah Indonesia.

Saya menyampaikan apresiasi kepada seluruh penulis, editor, dan tim Center for Sharia Economic Development (CSED) INDEF atas dedikasi dan kerja keras dalam menyusun buku ini. Semoga buku ini menjadi kontribusi yang berarti dalam memperkuat ekosistem ekonomi syariah nasional serta mendorong lahirnya kebijakan yang semakin berkualitas, sehingga ekonomi syariah dapat memainkan peran yang lebih besar dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang inklusif, berkeadilan, dan berkelanjutan.

Jakarta, Juli 2026

Prof. Didik J. Rachbini, Ph.D
Ekonom Senior INDEF

Ringkasan Eksekutif

Ekonomi syariah Indonesia memasuki babak baru yang penuh paradoks. Di satu sisi, Indonesia memiliki modal yang sangat besar sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia, pasar halal domestik yang luas, pertumbuhan aset keuangan syariah yang terus meningkat, serta dukungan regulasi yang semakin kuat. Namun di sisi lain, berbagai indikator menunjukkan bahwa potensi tersebut belum sepenuhnya terkonversi menjadi daya saing global. Pangsa pasar perbankan syariah masih berada di kisaran tujuh persen, literasi dan inklusi keuangan syariah masih timpang, industri halal lebih banyak berperan sebagai pasar dibanding produsen, sementara posisi Indonesia dalam berbagai indeks ekonomi syariah global justru mengalami penurunan. Kondisi ini menjadi pengingat bahwa besarnya potensi tidak secara otomatis menghasilkan kepemimpinan.

Buku ini hadir sebagai catatan tengah tahun yang tidak hanya mendokumentasikan perkembangan ekosistem ekonomi syariah Indonesia pada Semester I Tahun 2026, tetapi juga mengajak pembaca melihat berbagai perubahan struktural yang sedang berlangsung. Pembahasan tidak berhenti pada penyajian data dan capaian, melainkan berupaya mengidentifikasi akar persoalan, mengevaluasi efektivitas kebijakan, serta merumuskan strategi transformasi yang relevan dengan dinamika ekonomi global.

Salah satu temuan penting dalam buku ini adalah menguatnya kebutuhan untuk menggeser orientasi pembangunan ekonomi syariah dari sekadar mengejar pertumbuhan menuju penciptaan nilai (*value creation*). Konsep *Values-Based Economy* yang mulai dikembangkan Bank Indonesia serta praktik *Value-Based Intermediation* di Malaysia menunjukkan bahwa keberhasilan ekonomi syariah tidak lagi hanya diukur dari besarnya aset atau laba, tetapi juga dari kontribusinya terhadap kesejahteraan masyarakat, keberlanjutan lingkungan, dan pembangunan sektor riil. Pergeseran paradigma inilah yang menjadi benang merah dalam berbagai pembahasan buku ini.

Pada sektor perbankan syariah, buku ini menawarkan perspektif baru mengenai pentingnya penguatan karakteristik industri melalui inovasi seperti *Sharia Restricted Investment Account (SRIA)*, *Cash Waqf Linked Deposit*

(CWLD), hingga pengembangan ekosistem bullion atau Bank Emas. Sementara itu, pada sektor pasar modal, industri keuangan nonperbankan (IKNB) syariah, fintech syariah, industri halal, dan dana sosial umat, pembahasan diarahkan pada bagaimana memperkuat integrasi antar-sektor sehingga terbentuk ekosistem yang saling menopang, bukan berkembang secara parsial.

Buku ini juga menyoroti bahwa tantangan terbesar ekonomi syariah Indonesia bukan semata keterbatasan regulasi ataupun pembiayaan, melainkan fragmentasi kelembagaan, rendahnya koordinasi antar-pemangku kepentingan, lemahnya hilirisasi industri halal, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital dan instrumen keuangan sosial Islam sebagai penggerak pembangunan nasional. Berbagai rekomendasi yang disusun dalam setiap bab berupaya menjawab tantangan tersebut melalui agenda jangka pendek, menengah, hingga strategi menuju Indonesia Emas 2045.

Pada akhirnya, buku ini mengajak pembaca untuk melihat ekonomi syariah bukan sebagai sektor alternatif, melainkan sebagai fondasi baru pembangunan ekonomi Indonesia yang lebih inklusif, produktif, berkeadilan, dan berkelanjutan. Melalui refleksi atas capaian Semester I Tahun 2026 serta berbagai strategi transformasi yang ditawarkan, buku ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pemerintah, regulator, akademisi, pelaku industri, dan masyarakat dalam mempercepat terwujudnya Indonesia sebagai salah satu pusat ekonomi syariah dunia.

Daftar Isi

Kata Pengantar	iii
Ringkasan Eksekutif	v
Daftar Isi	vii
Daftar Gambar	x
Daftar Tabel.....	xi
BAB 1 Pendahuluan	1
BAB 2 Perbankan Syariah Indonesia: Bergulat dalam Keberlimpahan yang Menantang	5
2.1 Berkah yang Belum Sepenuhnya Dipetik	5
2.2 Dinamika dan Kinerja Industri Perbankan Syariah di Indonesia	6
2.3 Konsep Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Syariah: <i>Values-Based Economy Framework</i>	12
2.4 Menata Ulang Struktur Industri	17
2.5 Langkah ke Depan: SRIA dan Peta Jalan Ekonomi Syariah	21
2.6 <i>Insight Box</i> : Kilau Bank Emas	24
BAB 3 Industri Keuangan Nonperbankan (IKNB) Syariah di Indonesia	35
3.1 Pemain Penting yang Sering Terlewat	35
3.2 Dinamika dan Kinerja Industri Keuangan Nonperbankan Syariah	37
3.3 Agenda ke Depan: Menuju IKNB Syariah yang Berdampak	47
3.4 <i>Insight Box</i> : Dari <i>Financial Access</i> Menuju <i>Financial Impact</i>	56
BAB 4 Pasar Modal Syariah Indonesia Sedang Berubah: Peluang Besar Atau Sekadar <i>Rebound</i> Sementara?	57
4.1 Ketika Dunia Gelisah, Syariah Jadi Tempat Berteduh	57
4.2 Dinamika dan Kinerja Pasar Modal Syariah Indonesia (Semester I 2026)	58
4.3 ISSI: Antara Koreksi dan Harapan Pemulihan	62

4.4 Tiga Prioritas Kebijakan Pasar Modal Syariah Indonesia Semester II Tahun 2026.....	65
4.5 <i>Insight Box</i> : Pasar Modal Syariah: Saatnya Bertransformasi dari Alternatif Menjadi Arus Utama	68
BAB 5 Dari Sertifikasi Menuju Industrialisasi: Jalan Baru Industri Halal Indonesia Menghadapi Persaingan Global.....	69
5.1 Ekosistem yang Sedang Berubah Bentuk	69
5.2 Membaca Angka Paruh Pertama 2026	73
5.3 Lima Pekerjaan Rumah yang Belum Selesai	77
5.4 Rekomendasi dan Agenda Tindak Lanjut	81
5.5 <i>Insight Box</i> : Refleksi Kebijakan Atas Perkembangan Industri Halal Indonesia Semester I 2026	83
BAB 6 <i>Fintech</i> Syariah Indonesia 2026: Antara Literasi Rendah, Inovasi Produk, dan Ambisi <i>Global Islamic Fintech</i>	89
6.1 <i>Fintech</i> Syariah di Persimpangan	89
6.2 Potret Kinerja: Naik di Peringkat, Melambat di Lapangan.....	92
6.3 Kenapa <i>Fintech</i> Syariah Jalan di Tempat?	100
6.4 Dari Refleksi ke Aksi	106
6.5 <i>Insight Box</i> : Paradoks Potensi: Mengapa Indonesia dengan Populasi Muslim Terbesar di Dunia Masih Tertinggal dalam Inklusi Keuangan Syariah dan Turun Peringkat GIEI?.....	113
BAB 7 Dana Sosial Umat: ZIS-DSKL, Wakaf & Dana Haji Menuju Kemandirian Umat dan Ketahanan Ekonomi Nasional	117
7.1 Dana Umat di Tengah Tekanan Ekonomi.....	117
7.2 Antara Pertumbuhan Nominal dan Pertanyaan yang Mengganjal	118
7.3 Jurang antara Janji dan Realisasi	129
7.4 Refleksi Kebijakan atas Temuan Kinerja Dana Sosial Umat	135
7.5 Sistem Data Terpadu sebagai Infrastruktur Kritis	136
7.6 Hambatan Pasar dan Peluang Pengembangan	137
7.7. Dari Refleksi ke Aksi	138

7.8 Insight Box	142
7.8.1 Membaca Ulang “Gap” Dana Sosial Umat melalui Lensa Perilaku	142
7.8.2 Zakat sebagai Instrumen Fiskal Sosial – Pelajaran dari Malaysia	143
BAB 8 Rekomendasi Kebijakan dan Strategi Alternatif Lintas Sektor Ekonomi Syariah Indonesia.....	145
8.1 Satu Payung Hukum, Bukan Enam Regulator yang Berjalan Sendiri	145
8.2 Satu Platform Data, Bukan Enam Basis Data Terpisah	146
8.3 Menyambungkan Uang dengan Produksi	146
8.4 Literasi Bukan Kampanye, melainkan Kurikulum.....	146
Daftar Pustaka	149
Tentang Penulis	157

Daftar Gambar

Gambar 2. 1 Framework Values-Based Economy	14
Gambar 2. 2 Skema SRIA	23
Gambar 2. 3 Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2021-2026.....	25
Gambar 2. 4 Negara 10 Besar Cadangan Emas (Ton) Terbesar	26
Gambar 2. 5 Negara 10 Besar Produksi Emas (Ton) Terbesar	26
Gambar 3. 1 Perkembangan Total Aset IKNB Syariah Tahun 2020 – Maret 2026.....	38
Gambar 4. 1 Prioritas Kebijakan Pasar Modal Syariah Indonesia Semester II Tahun 2026	66
Gambar 6. 1 Pasar <i>Fintech</i> Syariah Indonesia vs Malaysia vs Arab Saudi	90
Gambar 6. 2 GIFT Index 2024/2025 - Peringkat 10 Besar	90
Gambar 6. 3 GIEI 2025/2026 - Indonesia Peringkat 4 (TURUN dari 3)	91
Gambar 6. 4 Perbandingan Indeks Literasi Keuangan Umum vs Syariah, 2019–2024.....	93
Gambar 6. 5 Perbandingan Indeks Inklusi Keuangan Umum vs Syariah, 2019–2024.....	94
Gambar 6. 6 Perkembangan Pasar <i>Fintech</i> Syariah Indonesia, Malaysia, dan Arab Saudi, 2020–2026 (USD Miliar)	95

Daftar Tabel

Tabel 2. 1 Kinerja Perbankan Syariah Sampai April 2026	11
Tabel 2. 2 Komposisi Impor Emas Batangan (HS7108) Tahun 2025 Berdasarkan Asal Negara	27
Tabel 3.1 Perkembangan Kontribusi, Klaim, dan Investasi Asuransi Syariah Tahun 2020–Maret 2026	39
Tabel 3. 2 Perkembangan Aset Pembiayaan dan Dukungan Sektor Riil Syariah, 2019–Maret 2026 (dalam triliun rupiah)	40
Tabel 3.3 Perkembangan Dana Pensiun Syariah, 2021–Maret 2026 (dalam miliar rupiah)	42
Tabel 3. 4 Perkembangan Kinerja LPBBTI Syariah Tahun 2024–2025	43
Tabel 3. 5 Jumlah Entitas Keuangan Ilegal yang Diberhentikan oleh OJK (2026)	45
Tabel 3. 6 Perkembangan Kualitas Aset Finansial LPBBTI Syariah (TWP90), 2024–2025	46
Tabel 4. 1 Gambaran Umum Pasar Sukuk Indonesia	59
Tabel 4. 2 Perkembangan ESG Sukuk dan Green Sukuk	61
Tabel 4. 3 Kondisi Umum Indeks Saham Syariah Indonesia	62
Tabel 6. 1 Global Islamic Fintech (GIFT) Index 2024/2025 — Peringkat 10 Besar	96
Tabel 6. 2 Profil Platform Crowdfunding dan P2P Lending Syariah di Indonesia, 2024–2025	98
Tabel 6.3 Perkembangan Transaksi Digital Bank Syariah Indonesia (BSI), 2023–Semester I 2025	100
Tabel 6.4 Ringkasan Isu Strategis dan Tantangan Utama Fintech Syariah Indonesia 2026	101
Tabel 6.5 Rekomendasi Prioritas Semester II 2026 untuk Fintech Syariah Indonesia	111
Tabel 6.6 Agenda Transformasi Strategis Fintech Syariah Indonesia Menuju Indonesia Emas 2045	113
Tabel 7. 1 Perkembangan Penghimpunan ZIS-DSKL Nasional 2023–2025	119
Tabel 7. 2 Kinerja BPKH 2024–2026	124
Tabel 7. 3 Estimasi Nilai dan Rata-rata ZISWAF Masyarakat Muslim Indonesia Setahun Terakhir	126

BAB 1

Pendahuluan

Paruh pertama 2026 berlangsung di tengah dunia yang tidak sedang tenang. Ketegangan geopolitik di berbagai kawasan, fragmentasi perdagangan internasional, volatilitas pasar keuangan global, hingga percepatan transformasi digital yang tidak lagi bisa ditunda, semuanya membentuk lanskap yang jauh lebih rumit dibandingkan satu dekade lalu. Indonesia tidak luput dari tekanan ini, tercermin dari pelemahan nilai tukar rupiah pada beberapa periode, koreksi tajam pasar saham, hingga meningkatnya risiko di pasar keuangan domestik. Namun di tengah tekanan tersebut, perekonomian nasional tetap menunjukkan ketahanan yang relatif baik, dengan pertumbuhan ekonomi Triwulan I 2026 tercatat sebesar 5,61 persen secara tahunan.

Di tengah lanskap itulah ekonomi syariah menempati posisi yang semakin penting untuk dibaca secara jernih. Sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki modal struktural yang tidak dimiliki negara lain: pasar domestik yang luas, basis konsumen yang loyal terhadap nilai-nilai syariah, serta dukungan regulasi yang terus diperkuat dari tahun ke tahun. Pertanyaannya bukan lagi apakah modal ini besar atau tidak, melainkan apakah modal tersebut sudah bekerja sebagaimana mestinya. Berbagai indikator yang akan diuraikan sepanjang buku ini, mulai dari pangsa pasar perbankan syariah yang masih berkutat di kisaran tujuh persen, posisi Indonesia dalam pelbagai indeks ekonomi syariah global yang justru menurun, hingga jurang literasi dan inklusi yang belum kunjung menyempit, menunjukkan bahwa antara potensi dan realisasi masih terbentang jarak yang cukup lebar.

Buku ini merupakan bagian dari tradisi catatan tengah tahun yang secara konsisten disusun oleh Center for Sharia Economic Development (CSED) INDEF. Pilihan untuk menerbitkan evaluasi pada pertengahan tahun, bukan menunggu laporan tahunan yang lengkap namun sering kali terlambat untuk merespons dinamika kebijakan, didasarkan pada satu keyakinan sederhana: kebijakan ekonomi syariah membutuhkan umpan balik yang cepat. Semester I adalah momentum yang tepat untuk membaca arah kebijakan sekaligus merumuskan koreksi sebelum agenda Semester II disusun, bukan sekadar merekam apa yang telah terjadi.

Untuk membaca ekosistem ekonomi syariah secara utuh, buku ini menggunakan kerangka enam pilar yang saling terhubung: perbankan syariah dan industri keuangan nonperbankan syariah sebagai tulang punggung intermediasi keuangan, pasar modal syariah sebagai instrumen pendalaman dan pembiayaan jangka panjang, industri halal sebagai representasi sektor riil, *fintech* syariah sebagai jembatan inklusi berbasis teknologi, serta dana sosial umat yang mencakup zakat, infak, sedekah, dana kebajikan lain, wakaf, dan dana haji sebagai instrumen keuangan sosial Islam. Keenam pilar ini sengaja tidak dibahas sebagai sektor yang berdiri sendiri-sendiri. Salah satu argumen sentral yang mengalir sepanjang buku ini adalah bahwa kelemahan ekonomi syariah Indonesia justru berakar dari cara pandang sektoral tersebut: keuangan syariah tumbuh terpisah dari sektor riil yang dibiayainya, inovasi digital berjalan tanpa terhubung dengan ekosistem halal, dan dana sosial umat dikelola tanpa keterkaitan erat dengan agenda pembangunan nasional.

Bab 2 membuka pembahasan dengan perbankan syariah, sektor yang paling matang secara kelembagaan namun masih bergulat dengan keterbatasan skala. Bab ini menelusuri bagaimana konsolidasi struktur industri, mulai dari klasifikasi permodalan bank hingga penggabungan bank perekonomian rakyat syariah, berjalan beriringan dengan inovasi produk seperti *Sharia Restricted Investment Account* dan *Cash Waqf Linked Deposit*, serta membuka wacana baru mengenai ekosistem bank emas sebagai peluang yang belum tergarap.

Bab 3 melanjutkan ke industri keuangan nonperbankan syariah, sektor yang kerap luput dari sorotan publik meski mencakup asuransi syariah, pembiayaan syariah, dana pensiun syariah, hingga *fintech peer-to-peer* lending berbasis syariah. Bab ini menyoroti bagaimana perluasan akses pembiayaan digital belum tentu berbanding lurus dengan kualitas intermediasi, dan mengapa pergeseran dari sekadar akses menuju dampak ekonomi menjadi agenda mendesak.

Bab 4 membawa pembahasan ke pasar modal syariah, dengan pertanyaan yang menjadi benang merah bab ini: apakah pemulihan kinerja pasar modal syariah pada Semester I 2026 mencerminkan peluang struktural yang berkelanjutan, atau sekadar rebound sementara di tengah gejolak pasar global. Bab ini menelaah kinerja sukuk, Indeks Saham Syariah Indonesia, serta peluang integrasi dengan agenda ESG dan transisi hijau.

Bab 5 berpindah ke sektor riil lewat industri halal, mengurai paradoks mendasar bahwa Indonesia adalah pasar halal terbesar di dunia namun belum menjadi produsen halal global. Bab ini membedah kesenjangan antara pertumbuhan sertifikasi halal yang pesat dengan transformasi industri yang masih tertinggal, termasuk fragmentasi rantai pasok dan lemahnya sinergi dengan pembiayaan syariah.

Bab 6 mengangkat *fintech* syariah, sektor dengan ambisi besar untuk menjadi pemain global namun terbentur pada jurang literasi dan inklusi keuangan syariah yang lebar. Bab ini menelusuri bagaimana penurunan peringkat Indonesia dalam berbagai indeks ekonomi Islam global berkelindan dengan fragmentasi regulasi, keterbatasan inovasi produk, dan ketimpangan infrastruktur digital antarwilayah.

Bab 7 menutup pembahasan sektoral dengan dana sosial umat, mencakup zakat, infak, sedekah, dan dana kebajikan lain, wakaf, serta dana haji. Bab ini menghadirkan temuan penting dari survei nasional yang mengoreksi cara membaca kesenjangan antara potensi dan realisasi penghimpunan dana umat, sekaligus menelaah dilema pengelolaan investasi Badan Pengelola Keuangan Haji antara mengejar imbal hasil dan menjaga amanah jemaah.

Bab 8, sebagai penutup, menarik benang merah dari keenam bab sektoral sebelumnya menjadi satu rangkaian rekomendasi kebijakan lintas sektor. Alih-alih mengulang rekomendasi per bab, bab ini merumuskan empat agenda struktural yang menjawab akar persoalan yang muncul berulang di seluruh ekosistem: fragmentasi kelembagaan, lemahnya integrasi data, terputusnya hubungan antara pembiayaan syariah dan sektor riil, serta stagnasi literasi.

Setiap bab dalam buku ini mengikuti alur yang sama: dimulai dari latar belakang dan konteks terkini, dilanjutkan dengan pembacaan dinamika dan kinerja sektor sepanjang Semester I 2026, pemetaan isu strategis yang paling menentukan arah sektor tersebut, hingga rekomendasi kebijakan yang *applicable* untuk Semester II 2026 dan agenda jangka menengah-panjang. Pola ini sengaja dipertahankan agar pembaca, baik pembuat kebijakan, akademisi, pelaku industri, maupun masyarakat umum, dapat menavigasi buku ini sesuai kebutuhan masing-masing tanpa kehilangan konteks yang lebih besar. Selamat membaca.

BAB 2

Perbankan Syariah Indonesia: Bergulat dalam Keberlimpahan yang Menantang

2.1 Berkah yang Belum Sepenuhnya Dipetik

Perkembangan global yang menantang terjadi dalam tahun-tahun terakhir ini dari pandemi Covid-19 kemudian perang Rusia-Ukraina, Penyerbuan Israel ke Palestina dan Libanon, Invasi AS-Israel ke Iran hingga perang dagang yang dipicu oleh Presiden AS Donald Trump. Gejolak politik, keamanan dan ekonomi ini tentu memengaruhi konstelasi dunia yang tidak lagi sama dengan periode sebelumnya. Digitalisasi yang tiba-tiba bergerak cepat pasca pandemi, akselerasi *artificial intelligence* (AI), perubahan polarisasi hubungan antar negara, pemanasan global, menjadi faktor pengubah perilaku dan kecenderungan individu dan masyarakat.

Pada setiap krisis selalu ada peluang. Maka ekonomi syariah yang memiliki standar nilai kebajikan utama yang unggul mestinya bisa menjadi alternatif solusi mengatasi krisis multidimensi. Perbankan syariah sebagai salah satu pilar ekonomi syariah bisa menawarkan jawaban terhadap sistem perbankan global yang eksploitatif, merusak harmoni alam dan membuat jurang ketimpangan semakin dalam antara kaum kaya dan kaum miskin.

Indonesia adalah negara yang berpenduduk terbesar keempat di dunia sebesar 290.028.295 jiwa per Juni 2026 (Ditjen Dukcapil Kemdagri, 2026) dengan populasi muslim lebih dari 250 juta orang. Perbankan Syariah Indonesia mengalami masa yang cukup menantang setelah berdirinya bank syariah pertama yaitu Bank Muamalat pada tahun 1991 dan mulai beroperasi pada 1992. Bank Muamalat beroperasi merujuk pada Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang hanya menyebutkan bahwa bank boleh beroperasi menggunakan prinsip bagi hasil (*Profit sharing*). UU Perbankan ini kemudian dijabarkan dengan Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil.

Barulah pada Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 perubahan dari Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan memperjelas bahwa

terdapat dua sistem dalam perbankan di tanah air (*dual banking system*), yaitu sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah. Jadi secara eksplisit penggunaan kata bank syariah dan mengatur secara tegas bahwa bank, baik bank umum dan BPR, dapat beroperasi dan melakukan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.

Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah telah mendorong peningkatan jumlah Bank Umum Syariah dari sebanyak 5 BUS menjadi 11 BUS dalam kurun waktu kurang dari dua tahun (2009-2010). Tahun 2026 ini ada 14 BUS yang sudah hadir sebelumnya dan hasil merger, *spin-off* serta konversi dari Bank Pembangunan Daerah.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia mengalami pasang surut karena dukungan pembuat kebijakan yang tidak selalu sinkron. Perubahan kelembagaan penyelenggara sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi di dalam sektor jasa keuangan dari Bank Indonesia ke Otoritas Jasa Keuangan dengan adanya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 juga sempat menyebabkan adanya masa transisi beberapa tahun.

Fase konsolidasi perbankan syariah mengalami loncatan setelah adanya merger tiga bank umum syariah yaitu Bank Rakyat Indonesia Syariah, Bank Mandiri syariah dan Bank Negara Indonesia Syariah menjadi Bank Syariah Indonesia pada tahun 2021. Menyusul *spin-off* Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara Syariah yang kemudian merger dengan Bank Victoria Syariah menjadi Bank Syariah Nasional pada tahun 2026. Sebelumnya telah dilakukan konversi Bank Pembangunan Daerah menjadi Bank Umum Syariah: BPD Nusa Tenggara Barat menjadi Bank NTB Syariah, BPD Aceh menjadi Bank Aceh Syariah dan BPD Riau Kepulauan Riau menjadi Bank Riau Kepri Syariah.

2.2 Dinamika dan Kinerja Industri Perbankan Syariah di Indonesia

Berdasarkan data terakhir Aset perbankan syariah per April 2026 mencapai Rp1.055,26 triliun turun dari Maret 2026 sebesar Rp1.061,61 triliun, begitu juga jika dibandingkan dengan Desember 2025 yang mencapai Rp1.067,73 triliun. Tetapi terjadi peningkatan signifikan jika dibandingkan dengan April 2025 yang berada pada angka Rp954,51 triliun. Penurunan aset ini juga yang menyebabkan merosotnya Pangsa Pasar pada periode tersebut yaitu menjadi 7,46 persen dari sebelumnya 7,51 persen dan 7,69 persen. Meskipun penurunan tersebut relatif kecil, tetapi menunjukkan bahwa aset

yang dalam laporan keuangan mayoritas terdiri dari pembiayaan, piutang, surat berharga, penempatan di Bank Indonesia, cadangan kerugian, kas dan aset dalam berbagai bentuknya mengalami sedikit kemerosotan.

Sementara untuk Pembiayaan terjadi peningkatan yang lumayan. Pada April 2026 pembiayaan sebesar Rp723,6 triliun meningkat dari bulan sebelumnya Maret 2026 sebesar Rp716,4 triliun dan Desember 2025 sebesar Rp705,22 triliun. Peningkatan terlihat signifikan jika dibandingkan dengan April 2025 sebesar Rp653,44 triliun. Data Maret 2026 total penyaluran pembiayaan UMKM oleh industri perbankan syariah sebesar Rp217,86 triliun atau mencapai 30,4 persen. Secara kuantitas terdapat peningkatan pembiayaan yang tentu akan berdampak pada ekonomi secara umum, tetapi perlu dicermati apakah pembiayaan lebih banyak untuk kegiatan produksi atau konsumsi, kelompok usaha besar atau usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang jumlahnya sangat besar dan berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB).

Dana Pihak Ketiga (DPK) yang menunjukkan kepercayaan masyarakat menitipkan dananya di perbankan syariah memperlihatkan peningkatan agak signifikan dengan dua digit jika dilihat secara *year on year* sejak Desember 2025, Maret 2026, dan April 2026. Meskipun secara nominal tidak terlalu besar dengan DPK pada April 2026 sebesar Rp823,95 triliun.

Rasio Financing to Deposit Ratio (FDR) sebesar pada April 2026 yaitu 87,22 persen sedikit menurun dari Maret 2026 sebesar 87,65 persen, tetapi meningkat dibandingkan Desember 2026 yaitu 84,37 persen. Sementara angka pada April 2025 menunjukkan Tingkat FDR lumayan tinggi yakni 88,29 persen. Angka 80 persen menunjukkan bahwa bank memiliki tingkat likuiditas yang sangat sehat dan stabil. Kondisi ini mengindikasikan bahwa bank berhasil menyalurkan 80 persen dari total himpunan dana pihak ketiga (tabungan, giro, deposito) ke dalam bentuk pembiayaan, sementara 20 persen sisanya dipertahankan sebagai cadangan kas. Batas ideal FDR yang aman berkisar antara 80 persen hingga 100 persen. Dengan angka 80 persen, bank dinilai cukup aman karena memiliki cadangan likuiditas yang memadai untuk mengantisipasi penarikan dana mendadak oleh nasabah, namun tetap mampu mengoptimalkan dananya untuk menghasilkan keuntungan dari penyaluran pembiayaan.

Nilai *Capital Adequacy Ratio* (CAR) Bank Umum Syariah pada April 2026 mencapai 24,3 persen menurun sedikit jika dibandingkan dengan Maret 2026 sebesar 25,35 persen dan Desember 2025 yaitu 25,07 persen juga April 2025 pada angka 25,27 persen. Nilai ideal *Capital Adequacy Ratio* (CAR) perbankan syariah di Indonesia secara regulasi minimal adalah 8 persen dari Aset Tertimbang Menurut Risiko (ATMR). Namun, secara praktik industri yang sehat dan aman, nilainya berkisar antara 12 persen hingga 14 persen atau lebih. Data dari OJK di atas yang menunjukkan rata-rata CAR perbankan syariah bahkan sangat kuat di angka kisaran 25 persen. CAR berfungsi untuk mengukur kemampuan modal bank dalam menanggung risiko kerugian. Semakin tinggi persentase CAR, misalnya di atas 15 persen, semakin aman bank tersebut secara finansial dan semakin siap pula mereka melakukan ekspansi pembiayaan.

Data *Return on Assets* (ROA) pada April 2026 yaitu 2,0 persen turun jika dibandingkan Maret 2026 sebesar 2,1 persen tetapi meningkat daripada Desember 2026 pada angka 1,98 persen dan Desember 2025 dan April 2025 yaitu 1,92 persen. Nilai standar ROA untuk perbankan syariah adalah di atas 1,5 persen. Rasio di atas angka ini menunjukkan manajemen bank sangat efisien dan mampu menghasilkan laba optimal dari asetnya. Meskipun demikian, kinerja yang sangat baik biasanya berada di kisaran di atas 2 persen.

Nilai *Non-Performing Financing* (NPF) *gross* BUS dan UUS pada Maret dan April 2026 sebesar 2,28 persen, meningkat dari 2,16 persen pada Desember 2025 dan 2,25 persen pada April 2025. Angka ini relatif masih aman karena *gross* perbankan syariah adalah di bawah 5 persen sesuai dengan standar regulasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sementara NPF *net* sebesar 0,78 persen pada April 2026 turun dari 0,87 persen pada Maret 2026 dan 0,83 persen pada Desember 2025 serta 0,89 persen pada April 2025. NPF *net* yang ideal adalah kurang dari 1 persen untuk memastikan pembiayaan bermasalah telah dicadangkan secara aman.

Berdasarkan parameter kesehatan bank dari OJK, batas ukur tingkat risiko pembiayaan syariah NPF *gross* idealnya kurang dari 5 persen. Rasio ini menunjukkan total seluruh pembiayaan bermasalah (kolektibilitas kurang lancar, diragukan, dan macet) dibandingkan total pembiayaan. Sedangkan untuk NPF *net* idealnya kurang dari 1 persen. Rasio ini memperhitungkan pembiayaan bermasalah setelah dikurangi Cadangan Kerugian Penurunan

Nilai (CKPN). Jika nilai NPF net semakin mendekati 0 persen, hal ini menunjukkan bank memiliki bantalan dana cadangan yang sangat kuat untuk menutupi risiko pembiayaan macet.

NPF *gross* digunakan untuk mengukur total risiko pembiayaan macet sebelum memperhitungkan cadangan dana Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif/Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (PPAP/CKPN) yang dimiliki oleh bank. Sementara NPF net digunakan untuk mengukur risiko riil pembiayaan bermasalah setelah dikurangi cadangan dana Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif/Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (PPAP/CKPN) dari bank bersangkutan.

Perbedaan utama antara *Non-Performing Financing* (NPF) *Gross* dan NPF *Net* (Netto) pada perbankan syariah terletak pada komponen pengurangan nilai PPAP/CKPN:

- NPF *Gross*: Mengukur total rasio pembiayaan dengan kualitas kurang lancar, diragukan, dan macet dibandingkan total pembiayaan yang disalurkan, tanpa memperhitungkan agunan atau cadangan dana kerugian atau Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif/Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (PPAP/CKPN) yang dimiliki oleh bank untuk mengantisipasi risiko. Nilainya menunjukkan risiko kotor pembiayaan bermasalah.
- NPF *Net*: Mengukur rasio pembiayaan bermasalah setelah dikurangi dengan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif/Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (PPAP/CKPN). Nilainya memberikan gambaran bersih dari kerugian yang mungkin timbul akibat pembiayaan bermasalah tersebut.

Data Alat Likuid terhadap *Non-Core Deposit* (AL/NCD) pada April 2026 sebesar 133,36 persen menurun dibandingkan Maret 2026 yaitu 139,4 persen dan 142,13 persen pada Desember 2026 juga 136,87 persen pada April 2026. Sedangkan Alat Likuid terhadap Dana Pihak Ketiga (AL/DPK) yaitu 28,69 persen pada April 2026 menurun daripada Maret 2026 sebesar 29,83 persen dan 30,01 persen pada Desember 2026, tetapi meningkat dibandingkan April 2025 sebesar 28,46 persen. Tingkat rasio likuiditas tersebut menunjukkan kondisi yang sangat memadai. Angka ini berada jauh di atas ambang batas

(*threshold*) aman minimum yang ditetapkan regulator, yakni sebesar 50 persen untuk AL/NCD dan 10 persen untuk AL/DPK.

Nilai rasio Alat Likuid/*Non-Core Deposit* (AL/NCD) dan Alat Likuid/Dana Pihak Ketiga (AL/DPK) menunjukkan tingkat kesehatan dan ketahanan likuiditas perbankan syariah. Kedua indikator ini mengukur kemampuan bank dalam menyediakan aset likuid untuk memenuhi kewajibannya, seperti penarikan dana oleh nasabah. Rasio Alat Likuid terhadap *Non-Core Deposit* (AL/NCD) digunakan untuk mengukur kecukupan aset likuid untuk menutup potensi penarikan dana berskala besar dari deposan inti atau simpanan yang tidak stabil. Berfungsi untuk melihat kesiapan bank menghadapi risiko sudden withdrawal (penarikan dana tiba-tiba) dari nasabah-nasabah besar yang dapat mengganggu operasional bank. Sesuai standar OJK, rasio ini dikatakan aman jika berada di atas batas minimum 50 persen.

Rasio Alat Likuid terhadap Dana Pihak Ketiga (AL/DPK) digunakan untuk mengukur kemampuan bank dalam menyediakan aset likuid (kas, giro BI, dan surat berharga) dibandingkan dengan total dana masyarakat yang dihimpun (giro, tabungan, deposito). Semakin tinggi nilainya, semakin besar pula kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka pendek dan potensi penarikan dana masyarakat. Berdasarkan acuan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), rasio ini dianggap sehat jika berada di atas *threshold* minimum 10 persen.

Secara keseluruhan, jika nilai kedua rasio ini berada jauh di atas ambang batas (*threshold*), maka perbankan syariah tersebut memiliki kondisi likuiditas yang sangat memadai dan aman untuk melakukan ekspansi bisnis seperti penyaluran pembiayaan.

Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia terus diupayakan untuk mengejar ketertinggalan dibandingkan negara-negara lain, khususnya dari negara jiran Malaysia. Malaysia menjadi kampiun dalam penilaian *State of the Global Islamic Economy Report* (SGIER) selama dua belas tahun berturut-turut sejak pertama kali diluncurkan tahun 2013. Aset perbankan syariah di Malaysia melebihi USD312 miliar (Rp5.584 triliun) pada tahun 2025, lebih dari lima kali lipat aset Perbankan Syariah Indonesia, memperkuat posisi negara tersebut sebagai salah satu pasar perbankan Islam terbesar di ASEAN dan global, dengan pembiayaan syariah mencakup sekitar 44 persen dari pinjaman sistem, naik dari

43 persen pada tahun 2024. Enam bank syariah terbesar merupakan anak perusahaan dari bank-bank lokal terbesar di Malaysia; bersama dengan Bank Islam Malaysia, mereka menyumbang sekitar 76-77 persen dari aset dan pembiayaan sistem syariah, tidak termasuk aset dari lembaga keuangan Pembangunan (Fitch Ratings, 2026, Malaysian Islamic Banks to Continue Outpacing Conventional Banks’ Growth).

Tabel 2. 1 Kinerja Perbankan Syariah Sampai April 2026

Indikator	Apr-25	Des-25	Mar-26	Apr-26
Aset (Rp Triliun)	954,51	1.067,73	1.061,61	1.055,26
Market Share (%)	7,44	7,69	7,51	7,46
Pembiayaan (Rp Triliun)	653,44	705,22	716,40	723,60
Pertumbuhan Pembiayaan (YoY, %)	8,87	9,58	9,82	10,74
DPK (Rp Triliun)	734,89	829,99	811,76	823,95
Pertumbuhan DPK (YoY, %)	7,08	10,14	11,14	12,12
FDR BUS-UUS (%)	88,29	84,37	87,65	87,22
CAR BUS (%)	25,27	25,07	25,35	24,30
ROA BUS-UUS (%)	1,92	1,98	2,10	2,00
NPF Gross BUS-UUS (%)	2,25	2,16	2,28	2,28
NPF Net BUS-UUS (%)	0,89	0,83	0,87	0,78
AL/NCD BUS (%)	136,87	142,13	139,40	133,36
AL/DPK BUS (%)	28,46	30,01	29,83	28,69

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, 2026

Pada SGIER 2025/2026 total dari enam sektor Indonesia berada pada ranking empat menurun dibandingkan SGIER 2023/2024 pada posisi ketiga. Hal yang membuat risau untuk sektor Keuangan dan Perbankan Syariah yang merupakan sektor terbesar, Indonesia menempati ranking tujuh turun dari posisi enam pada edisi sebelumnya. Sementara Malaysia tetap kokoh di ranking pertama. Target Indonesia menjadi peringkat pertama pada tahun 2029 mesti ditempuh dengan langkah-langkah konkret, terencana, terukur dan didukung oleh semua pemangku kepentingan dengan pemerintah berada di depan sebagai pemimpin. Salah satu *problem* menyangkut masalah keterkaitan literasi dan inklusi. Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang diadakan oleh OJK dan BPS, literasi keuangan konvensional mencapai 66,45 persen dan inklusi keuangan konvensional mencapai 79,71 persen.

Sementara, literasi keuangan syariah berada di 43,42 persen dan inklusi keuangan syariah relatif rendah di 13,41 persen.

Literasi merupakan tingkat pemahaman atau pengetahuan individu mengenai produk dan layanan, sedangkan inklusi adalah tingkat akses dan penggunaan produk tersebut secara nyata atau akses. Tingkat literasi pada Perbankan Syariah yang agak tinggi merupakan suatu potensi yang patut dioptimalkan. Sementara inklusinya relatif rendah, artinya meskipun masyarakat tahu tentang perbankan syariah, tetapi mereka mayoritas belum terakses oleh perbankan syariah. Hal ini berlawanan dengan perbankan konvensional. Tingkat pengetahuan tentang perbankan konvensional lebih rendah daripada layanan akses perbankan konvensional. Bisa jadi bantuan sosial dalam bentuk uang tunai yang disalurkan pemerintah melalui rekening bank menyebabkan orang-orang yang bahkan tidak banyak tahu tentang perbankan konvensional, telah terakses oleh layanannya. Maka perlu Bank Syariah juga dilibatkan sebagai bank penyalur dana sosial untuk meningkatkan inklusi perbankan syariah yang masih rendah di Masyarakat.

Dalam pembiayaan mestinya perbankan syariah tidak bisa hanya menyalurkan dana tanpa mempertimbangkan nilai manfaat dan maslahat dari dana yang dikucurkan. Perlu dikembangkan seperangkat metode yang bisa membumikan nilai-nilai yang hendak diwujudkan melalui perbankan syariah. Salah satu konsep yang dikembangkan oleh Al-Ghazali (1058-1111) yaitu *maqashid* syariah. Konsep *maqashid* syariah sebenarnya dari awal mula sudah dibahas oleh Al-Ghazali yang berakar dari gagasannya yang disebut fungsi kesejahteraan sosial Islami. Al-Ghazali mengidentifikasi bahwa kesejahteraan masyarakat itu tergantung pada lima tujuan dasar yaitu penjagaan terhadap agama, jiwa, keturunan, harta dan akal. Kemudian konsep *maqashid* syariah ini disusun secara sistematis oleh As-Syatibi (wafat tahun 1388). (Sahroni dan Karim, 2015).

2.3 Konsep Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Syariah: *Values-Based Economy Framework*

Bank Indonesia sudah menyusun konsep pengembangan ekonomi dan keuangan syariah yang disusun berdasarkan 3 pilar strategi utama yaitu :

- 1) Penguatan ekosistem rantai nilai halal yang terintegrasi dan berdaya saing;

- 2) Optimalisasi pembiayaan syariah; dan
- 3) Perluasan literasi dan inklusi ekonomi dan keuangan syariah.

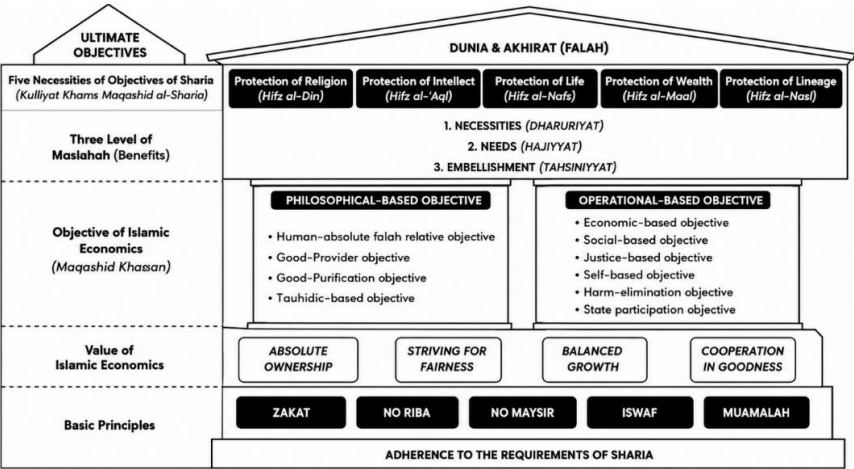
Ekosistem rantai nilai halal khususnya di sektor makanan minuman, modest fashion dan pariwisata ramah muslim berkembang cukup baik dengan rerata pertumbuhan 2,74 persen (CAGR) dalam 5 (lima) tahun terakhir, tetap tumbuh positif di tengah pengaruh pandemi COVID-19. Pertumbuhan tersebut didukung peningkatan dari sisi pelaku, akses pasar, dukungan sertifikasi halal, juga dukungan pembiayaan perbankan syariah yang konsisten tumbuh di atas rerata nasional yakni 11,95 persen (CAGR) dalam periode yang sama. Konsep ini kemudian dideskripsikan lebih lanjut dengan diberi label *value-based economy* (Bank Indonesia, 2026, Blueprint Kebijakan Ekonomi dan Keuangan Syariah 2030).

Seiring meningkatnya kesadaran global terhadap pentingnya pembangunan berkelanjutan, orientasi banyak negara dan institusi keuangan kini bergeser dari sekadar mengejar keuntungan finansial menuju penciptaan nilai yang berdampak luas. Pemerintah, lembaga internasional, dan jaringan bisnis global semakin aktif mempromosikan praktik keuangan yang selaras dengan prinsip *green finance* dan *Sustainable Development Goals* (SDGs). (Bank Indonesia, 2026, Blueprint Kebijakan Ekonomi dan Keuangan Syariah 2030).

Konsep *Values-Based Economy* karena masih tahap awal baru berupa gagasan umum yang perlu diterjemahkan menjadi rumusan yang lebih operasional agar bisa diterapkan di Lembaga keuangan dan perbankan. Upaya ini tentu patut diapresiasi sebagai terobosan dan perlu terus digulirkan agar bisa terwujud sebagai panduan untuk perjalanan Lembaga keuangan dan perbankan syariah di tanah air.

Berdasarkan Gambar 2.1, salah satu bagian penting dari penerjemahan ekonomi berbasis nilai tersebut antara lain dengan mewujudkan Pembiayaan Syariah yang Optimal. Meningkatkan pembiayaan sektor riil, antara lain melalui penciptaan sektor keuangan syariah yang dalam, likuid, dan berkontribusi optimal dalam pembiayaan perekonomian. Dalam RPJMN 2029, target utama sektor keuangan syariah adalah peningkatan pangsa aset keuangan syariah terhadap PDB hingga mencapai 51,42 persen. Target ini mengindikasikan perlunya akselerasi pertumbuhan aset perbankan, pasar modal, dan IKNB syariah sehingga memperkuat perannya dalam mendukung

pembangunan nasional (BI, 2026, Blueprint Kebijakan Ekonomi dan Keuangan Syariah 2030). Malaysia sebagai salah satu pelopor dalam memasukkan nilai dalam perbankan syariah. Melalui konsep *value-based intermediation* yang merujuk dari prinsip maqashid syariah.



Gambar 2. 1 Framework Values-Based Economy

Sumber: BI, 2026, Blueprint Kebijakan Ekonomi dan Keuangan Syariah 2030

Konsep VBI adalah kerangka kerja yang digagas oleh Bank Negara Malaysia (BNM). VBI dirancang agar layanan keuangan Syariah tidak hanya berfokus pada keuntungan, tetapi juga memberikan dampak positif yang berkelanjutan terhadap perekonomian, masyarakat, dan lingkungan. Konsep VBI ini bermula dari Makalah Strategi tentang Intermediasi Berbasis Nilai (Makalah Strategi) yang diselesaikan dan diterbitkan oleh Bank Negara Malaysia (Bank) pada Maret 2018, bekerja sama dengan anggota Komunitas Praktisi VBI (*Community of Practitioners/CoP*). Komunitas Praktisi VBI ini terdiri dari 9 lembaga perbankan Syariah yaitu: Bank Islam, Bank Muamalat, Agrobank, Maybank Islamic, CIMB Islamic, AmBank Islamic, Alliance Islamic, HSBC Amanah & Standard Chartered Saadiq.

Selain pembentukan Komunitas Praktik VBI (termasuk jaringan strategisnya) serta pengenalan Kartu Skor VBI sebagai pengukuran kinerja pelengkap, dokumen-dokumen berikut diproduksi untuk memberikan panduan tentang bagaimana menerjemahkan artikulasi VBI dalam Dokumen Strategi ke dalam praktik & penawaran perbankan nyata (Bank Negara

Malaysia, 2018, Implementation Guide for Value-based Intermediation):

- Panduan Implementasi VBI: Memberikan contoh praktik perbankan praktis yang menggambarkan dorongan utama VBI & membahas isu-isu implementasi yang lebih luas.
- Nilai-Nilai Korporat-Tujuan (*Corporate Value-Intent/CVI*): Menyediakan mekanisme terstruktur untuk merumuskan tujuan strategis dalam menyampaikan proposisi Syariah dan memantau pelaksanaan strategi implementasi yang bertujuan untuk mewujudkan komitmen.
- Kerangka Penilaian Investasi & Pembiayaan VBI (*VBI Investment & Financing Assessment Framework/VBIAF*): Memberikan panduan tentang pembentukan sistem manajemen risiko VBI yang kuat yang mencakup tata kelola, identifikasi risiko, pengukuran risiko, serta pemantauan dan pelaporan.
- Kartu Skor VBI (*VBI Scorecard*): Menyediakan alat manajemen terstruktur yang memandu penilaian mandiri tentang efektivitas dan pencapaian strategi implementasi serta kinerja keseluruhan lembaga dalam menyampaikan proposisi Syariah.

Dokumen-dokumen ini dikembangkan bekerja sama dengan anggota Komunitas Praktik VBI dan pemangku kepentingan terkait. Panduan ini dimaksudkan untuk memfasilitasi proses desain dan memanfaatkan contoh secara ekstensif untuk memberikan ide-ide praktik terbaik yang terbukti secara global. Dengan demikian, panduan ini merupakan dokumen yang kuat dan perlu ditingkatkan lebih lanjut di masa mendatang. Di luar dokumen-dokumen ini, panduan lain juga dapat diproduksi jika dan bila diperlukan.

VBI didefinisikan sebagai fungsi perantara yang bertujuan untuk memberikan hasil yang dimaksudkan dari Syariah melalui praktik, perilaku, dan penawaran yang menghasilkan dampak positif dan berkelanjutan bagi perekonomian, masyarakat, dan lingkungan, konsisten dengan pengembalian berkelanjutan dan kepentingan jangka panjang pemegang saham (Bank Negara Malaysia, 2018, Implementation Guide for Value-based Intermediation).

Dalam operasional pembiayaan syariah, VBI menerapkan tiga pilar utama yang dikenal dengan singkatan 3P:

- *Profit* (Keuntungan): Memastikan keberlanjutan bisnis bank dan nasabah melalui produk pembiayaan yang adil, transparan, dan kompetitif.
- *People* (Masyarakat): Mengutamakan inklusi keuangan, perlindungan konsumen, serta kesejahteraan sosial (seperti dukungan bagi UKM dan perempuan).
- *Planet* (Lingkungan): Menerapkan prinsip keberlanjutan dan ESG (*Environmental, Social, and Governance*), seperti membiayai proyek ramah lingkungan.

Adapun praktik VBI beroperasi di lima dimensi utama, di antaranya sebagai berikut:

1. Penilaian Berbasis Dampak – Memberikan perhatian yang sama pada potensi dampak suatu aplikasi terhadap masyarakat, lingkungan, dan ekonomi.
2. Pengukuran Kinerja Komprehensif – Mengukur baik indikator keuangan (seperti laba dan praktik berkelanjutan) maupun indikator non-keuangan (seperti kepuasan karyawan dan proyek kesejahteraan masyarakat).
3. Pengungkapan yang Berfokus pada Dampak – Memberikan detail tentang pelanggan kepada siapa mereka memberikan pinjaman atau kepada siapa mereka berinvestasi, termasuk tujuan, lokasi, dan hasil dari keterlibatan tersebut.
4. Kolaborasi Konstruktif – Berkolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk mereka yang tidak memiliki hubungan bisnis langsung, seperti LSM, organisasi masyarakat, dan badan pemerintah.
5. Tata Kelola Inklusif – Melibatkan secara aktif pemangku kepentingan tradisional dan *non*-tradisional dalam proses pengambilan keputusan. (Miras, 2025)

Pada tahun 2024, IFI (*Islamic financial institutions*/IFI) menyalurkan dana sebesar RM148,6 miliar (Rp656,8 triliun) ke dalam kegiatan yang selaras dengan VBI, termasuk untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan pembiayaan hijau, serta kegiatan keuangan sosial. Hal ini menunjukkan bagaimana VBI menempatkan masyarakat dan ekonomi riil sebagai pusat intermediasi keuangan.

Inovasi utama adalah penghijauan bisnis halal yang memberdayakan UKM halal untuk mengadopsi praktik berkelanjutan (hibah RM15 miliar/Rp66,3 triliun); dana berbagi risiko i-CITA untuk meningkatkan penggunaan instrumen berbagi risiko oleh bank syariah (pendanaan RM100 juta/Rp442 miliar); dan iTEKAD Protection untuk meningkatkan ketahanan keuangan bagi pengusaha mikro (hibah RM5 juta/Rp22,1 miliar).

Bank Negara Malaysia menyebutkan sepanjang tahun 2025, keuangan Islam memperdalam perannya dalam melayani masyarakat Malaysia dengan pembiayaan Islam (*Islamic financing*) meningkat menjadi 48 persen dari total pembiayaan (Malay Mail, 2026, BNM focuses on value-based intermediation to advance Islamic finance this year, 1 Apr 2026).

2.4 Menata Ulang Struktur Industri

a. Kelompok Bank Berdasarkan Modal Inti (KBMI)

OJK mengklasifikasikan bank ke dalam empat kelompok berdasarkan modal inti:

- KBMI 1 mencakup bank dengan modal inti maksimal Rp6 triliun.
- KBMI 2 memiliki modal inti di atas Rp6 triliun hingga Rp14 triliun.
- KBMI 3 berada pada rentang modal inti di atas Rp14 triliun hingga Rp70 triliun.
- KBMI 4 memiliki modal inti di atas Rp70 triliun.

(Otoritas Jasa Keuangan, 2021, Peraturan OJK No. 12/POJK.03/2021 Tahun 2021 tentang Bank Umum).

Perbankan syariah nasional dari segi aset saat ini didominasi oleh satu pemain besar di kategori KBMI 3 dan beberapa bank di KBMI 2 (berdasarkan modal inti Rp6 triliun hingga Rp 14 triliun):

KBMI 3 (Modal Inti Rp 14 Triliun - Rp 70 Triliun): PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) menjadi satu-satunya bank syariah berskala besar di KBMI 3 dengan modal inti (Tier 1) BSI tercatat sebesar Rp46,15 triliun merujuk Laporan keuangan perseroan per akhir Maret 2026 dan sedang bersiap untuk naik kelas menjadi KBMI 4 target tahun 2030. Hingga Mei 2026, BSI membukukan laba bersih (*unaudited*) sebesar Rp3,39 triliun atau tumbuh 16,73 persen (yoy). Total aset mencapai Rp444 triliun, dana pihak ketiga (DPK) Rp372 triliun, dan pembiayaan sebesar Rp335 triliun dengan kualitas terjaga. (Emitennews.com,

2026, Target BSI (BRIS) Naik Kelas ke KBMI 4, Kejar Modal Inti di Atas Rp70T, 1 Juli 2026).

Saat ini telah terdapat tiga bank syariah berskala besar yang mengisi posisi Kelompok Bank Berdasarkan Modal Inti KBMI 2 (Rp6 Triliun - Rp14 Triliun):

- Bank Syariah Nasional (BSN): Entitas hasil pemisahan Unit Usaha Syariah (UUS) dari BTN Syariah.
- Bank BTPN Syariah: Fokus pada pemberdayaan masyarakat inklusif dan ultra mikro.
- Bank Muamalat Indonesia: Salah satu pelopor perbankan syariah yang berada di kategori ini.

Pada tahun ini juga diharapkan terbentuk satu Bank Umum Syariah (BUS) baru hasil proses *spin-off* Unit Usaha Syariah yang akan memperkuat struktur industri perbankan syariah nasional pada kelompok KBMI 2.

Sejalan dengan upaya tersebut, OJK melakukan konsolidasi industri juga terus berlangsung pada sektor Bank Perekonomian Rakyat (BPR) Syariah melalui proses penggabungan terhadap 21 BPR/BPR Syariah yang ditargetkan menghasilkan 9 BPR Syariah yang lebih kuat, efisien, dan berdaya saing. Berbagai langkah tersebut semakin memperkuat struktur industri perbankan syariah yang merupakan bentuk implementasi dari pilar pertama dalam RP3SI, yaitu Penguatan Struktur dan Ketahanan Industri Perbankan Syariah (Otoritas Jasa Keuangan, 2026, SP 99 Industri Perbankan Syariah Tumbuh Solid Berkelanjutan).

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berencana menghapus atau mengonsolidasikan kategori Kelompok Bank Berdasarkan Modal Inti (KBMI) 1 sebagai upaya memperkuat struktur industri perbankan nasional. Salah satu pertimbangan utama adalah kebutuhan perekonomian nasional terhadap bank berskala besar. Padahal mayoritas Bank Umum Syariah ada di KBMI 1 ini.

- Struktur ekonomi Indonesia yang besar dan terus berkembang memerlukan dukungan lembaga perbankan dengan modal dan aset yang kuat.

- Ukuran bank menjadi faktor penting karena bank dengan skala besar umumnya lebih stabil, lebih efisien, serta memiliki kapasitas lebih besar dalam mendukung aktivitas ekonomi.
- Bank besar juga dinilai lebih mampu menekan biaya operasional, mengoptimalkan sumber daya, serta memanfaatkan teknologi secara luas.

Bank-bank yang saat ini berada di KBMI 1 akan didorong untuk melakukan konsolidasi agar naik ke kelompok di atasnya. Langkah yang dikaji antara lain pencarian mitra strategis, penambahan modal, serta opsi konsolidasi dengan bank lain yang dinilai memiliki potensi sinergi guna memperkuat fondasi perbankan nasional (IDN Financials, 2025, OJK akan hapus KBMI 1, bank diminta naikan modal di atas Rp6 triliun, 15 Desember 2025).

Alasan OJK Minta Bank KBMI 1 meningkatkan modal, merupakan bagian dari strategi OJK memperkuat struktur dan ketahanan perbankan nasional, sekaligus mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

OJK mendorong penguatan permodalan dan kapasitas bank menjadi penting di tengah percepatan digitalisasi, ketidakpastian ekonomi global, peningkatan risiko siber dan tuntutan transformasi teknologi. Langkah ini diharapkan mampu menjaga keberlanjutan pertumbuhan perbankan nasional.

OJK tidak ingin bank-bank KBMI 1 hanya sekadar bertahan secara bisnis, tetapi juga mampu berkontribusi memperkuat sistem perbankan nasional. Meski pengelompokan bank masih berbasis modal inti, dalam praktik pengawasan OJK juga mempertimbangkan faktor lain seperti kesiapan transformasi digital, infrastruktur teknologi, keamanan siber, dan manajemen risiko. Faktor-faktor ini kini menjadi bagian dari dialog pengawasan dan akan memengaruhi penyempurnaan kerangka klasifikasi bank ke depan. OJK menilai bank-bank kecil masih memiliki ruang untuk memperkuat modal dan meningkatkan skala usaha, baik melalui cara organik maupun anorganik. Otoritas juga meminta bank-bank KBMI 1 melakukan evaluasi menyeluruh terhadap kinerja bisnis, permodalan, kualitas aset, tata kelola dan prospek jangka panjang. Bank diminta mengidentifikasi opsi penguatan modal serta peluang konsolidasi yang sesuai dengan karakteristik masing-masing (Katadata, 2026, Bank Mini di KBMI I Terancam Dihapus, Bagaimana Nasib BBYB, BANK hingga NOBU? 22 Januari 2026).

b. Investasi Perbankan Syariah

OJK terus mendorong pengembangan keunikan produk dan model bisnis syariah sebagai bentuk implementasi dari pilar tiga Roadmap Pengembangan dan Penguatan Perbankan Syariah Indonesia (RP3SI) 2023-2027 yaitu Penguatan Karakteristik Perbankan Syariah. Hal tersebut direalisasikan melalui penerbitan sembilan pedoman produk perbankan syariah sebagai acuan standardisasi dan implementasi produk berbasis akad syariah dan POJK Nomor 4 Tahun 2026 tentang Penyelenggaraan Produk Investasi Perbankan Syariah untuk mendukung pengembangan inovasi produk investasi berbasis syariah.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerbitkan Peraturan OJK Nomor 4 Tahun 2026 tentang Penyelenggaraan Produk Investasi Perbankan Syariah. Kebijakan ini menjadi milestone penting dalam memperkuat fondasi industri perbankan syariah melalui penegasan pemisahan antara produk dana pihak ketiga (tabungan, deposito, dan giro) dengan produk investasi di perbankan syariah. Penerbitan POJK tersebut merupakan tindak lanjut dari Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan dan penguatan ketentuan dalam POJK Nomor 26 Tahun 2024 tentang Produk Investasi dan Produk Simpanan Perbankan Syariah.

POJK Produk Investasi Perbankan Syariah mendefinisikan produk investasi perbankan syariah sebagai dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada Bank Syariah berdasarkan akad yang sesuai dengan prinsip syariah, yang risikonya ditanggung oleh nasabah investor. Melalui pengaturan dimaksud, produk investasi perbankan syariah secara konsisten menerapkan prinsip bagi hasil dan risiko yang mencerminkan karakteristik investasi sesungguhnya dengan menggunakan akad seperti mudarabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah (Otoritas Jasa Keuangan, 2026, SP 91 - OJK Perkuat Daya Saing Perbankan Syariah Melalui Aturan Penyelenggaraan Produk Investasi Perbankan Syariah).

OJK juga telah membentuk Komite Pengembangan Keuangan Syariah (KPKS) pada tahun 2025 untuk akselerasi pengembangan keuangan syariah dan antara lain melalui pengembangan keunikan produk syariah. Saat ini KPKS telah menerbitkan beberapa rekomendasi antara lain penyesuaian rasio utang berbasis bunga pada Daftar Efek Syariah, penerbitan Fatwa No. 166/DSN-MUI/II/2026 tentang Kegiatan Usaha Bulion, serta mendorong

penempatan dana pemerintah pada lembaga keuangan syariah (Otoritas Jasa Keuangan, 2026, SP 99 Industri Perbankan Syariah Tumbuh Solid Berkelanjutan). Inovasi di perbankan syariah perlu terus dikembangkan seperti *Cash Waqf Linked Deposit* (CWLD) dan yang terbaru *Sharia Restricted Investment Account* (SRIA).

c. *Cash Waqf Linked Deposit* (CWLD)

CWLD merupakan inovasi keuangan sosial syariah yang menggabungkan wakaf uang temporer dengan deposito perbankan. Dalam skema ini, nasabah menyetorkan dana deposito, di mana dana pokoknya tetap utuh, tetapi imbal hasil (bagi hasil) dari deposito tersebut disalurkan untuk membiayai program sosial atau pemberdayaan umat. Fitur utama dari CWLD meliputi:

- Dana Pokok Utuh: Setelah jangka waktu tertentu (misalnya 1 atau 2 tahun) berakhir, dana pokok wakaf akan dikembalikan 100 persen kepada *wakif* (pewakaf).
- Skema Wakaf Sementara: Daya tarik utama CWLD bagi nasabah adalah dana wakaf bersifat sementara (berjangka waktu, misalnya 12 bulan), yang memungkinkan masyarakat untuk tetap berwakaf sambil menjaga likuiditas aset mereka.
- Imbal Hasil untuk Kebaikan: Keuntungan bagi hasil dari deposito disalurkan oleh pengelola (*Nazhir*) ke berbagai program sosial, seperti pendidikan, kesehatan, atau pembangunan sarana ibadah.
- Akses Mudah: Umumnya dapat dimulai dengan nominal yang terjangkau (mulai dari Rp 1 juta) dan ditawarkan oleh bank-bank syariah.

Pengembangan keunikan produk syariah ini menunjukkan progress yang positif, antara lain melalui realisasi *Cash Waqf Linked Deposit* (CWLD) pada 9 BUS, 3 UUS, dan 9 BPR Syariah dengan total nilai proyek mencapai Rp907,73 juta serta total penghimpunan dana sebesar Rp22,76 miliar (OJK, 2026, SP 99 Industri Perbankan Syariah Tumbuh Solid Berkelanjutan).

2.5 Langkah ke Depan: SRIA dan Peta Jalan Ekonomi Syariah

Perkembangan industri keuangan syariah menuntut adanya inovasi instrumen dan model bisnis yang tidak hanya memperkuat daya saing, tetapi juga membedakan perbankan syariah secara nyata dari sistem konvensional. Selama ini, praktik penghimpunan dan penyaluran dana masih banyak

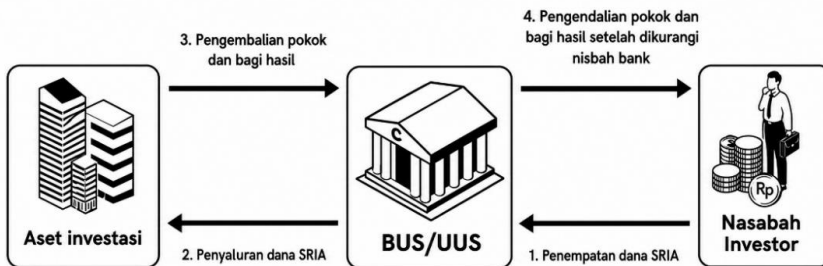
mereplikasi model *pool of funds*, di mana seluruh dana nasabah digabungkan tanpa perbedaan antara simpanan dan investasi. Pola ini menimbulkan risiko *maturity mismatch* dan membatasi penerapan prinsip *risk sharing* yang menjadi karakter utama system keuangan syariah.

Untuk itu, diperlukan mekanisme investasi yang mampu memperkuat fungsi *risk sharing*, menyalurkan dana secara lebih produktif ke sektor riil, dan memperdalam pasar keuangan syariah. *Sharia Restricted Investment Account* (SRIA) menjadi pembeda karena merupakan produk investasi berbasis akad mudharabah muqayyadah yang menempatkan bank syariah sebagai *fund manager* yang mengelola dana sesuai mandat dan profil risiko investor. Melalui SRIA, dana tidak lagi disatukan dalam *pool of funds*, melainkan dialokasikan langsung pada proyek atau aset produktif tertentu, sehingga meningkatkan transparansi, akuntabilitas, dan efisiensi investasi.

Secara fungsi, SRIA berpotensi memperkuat stabilitas sistem keuangan syariah sebagai berikut:

1. Meningkatkan ketahanan likuiditas perbankan syariah,
2. Mendorong diversifikasi sumber pendanaan,
3. Meningkatkan disiplin keuangan dan mengurangi *asymmetric information*,
4. Mencegah spekulasi dan memperkuat stabilitas siklus keuangan,
5. Menurunkan *systemic cost* pada kondisi ekonomi kontraktif,
6. Mendorong efisiensi alokasi modal, dan
7. Mendukung inovasi pembiayaan.

Inovasi ini memperoleh landasan hukum yang kuat melalui Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), yang secara tegas membedakan antara produk simpanan dan investasi, sekaligus menegaskan transformasi perbankan syariah dari penghimpun dana menjadi pengelola investasi berbasis *risk sharing*. (BI, 2026, Blueprint Kebijakan Ekonomi dan Keuangan Syariah 2030). SRIA telah diimplementasikan oleh 1 BUS dan 1 UUS dengan total nominal *piloting* mencapai Rp1,35 triliun (OJK, 2026, SP 99 Industri Perbankan Syariah Tumbuh Solid Berkelanjutan).



Gambar 2. 2 Skema SRIA

Sumber: BI, 2026, Blueprint Kebijakan Ekonomi dan Keuangan Syariah 2030

Berdasarkan skema SRIA pada Gambar 2.2, banyak hal yang mesti dilakukan untuk memajukan Ekonomi Syariah di Indonesia khususnya dalam pembahasan ini terkait dengan Perbankan Syariah. Beberapa agenda mesti dilakukan dengan seksama dan konsisten:

- Peningkatan literasi dan inklusi Masyarakat atas perbankan syariah secara masif dan luas serta berkelanjutan untuk meningkatkan penetrasi perbankan syariah di seluruh penjuru tanah air.
- Perbankan syariah diberi ruang yang lebih luas dengan insentif dan fasilitas untuk mendorong sektor riil industri halal berkembang menjadi produsen utama produk halal dunia.
- Mengembangkan produk-produk layanan perbankan syariah yang inovatif dan dibutuhkan Masyarakat serta relevan dengan kebutuhan industri halal lokal dan global.
- Membuka luas investasi domestik dan asing di bidang perbankan syariah yang dikaitkan dengan pengembangan sektor riil industri halal.
- Perumusan konsep strategis Pembangunan ekonomi syariah yang dirumuskan dalam peraturan perundang-undangan komprehensif yang menjadi rujukan untuk semua pemangku kepentingan dalam bentuk Undang-Undang Ekonomi Syariah.
- Presiden perlu mencanangkan agenda Indonesia sebagai Pusat Ekonomi Syariah Dunia pada tahun 2029 dengan rumusan program yang terukur, struktur organisasi yang rapi, dimonitor dan dievaluasi secara berkala serta ditunjuk penanggung jawab secara definitif.

2.6 Insight Box: Kilau Bank Emas

Kilau Bank Emas

Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion periode 2026-2031 bertujuan untuk memberikan navigasi bagi arah pengembangan kegiatan usaha dan ekosistem bulion ke depan. *Roadmap* ini terdiri dari dua bagian yang saling melengkapi yaitu *Roadmap* Ekosistem Bulion dari Hulu sampai Hilir dan *Roadmap* Kegiatan Usaha Bulion di Industri Jasa Keuangan. *Roadmap* tersebut merupakan *living document* sehingga bersifat adaptif dan dapat disesuaikan seiring dinamika perkembangan ekonomi dan ekosistem bulion ke depan.

OJK terus mendorong pengembangan kegiatan usaha bulion oleh lembaga jasa keuangan sebagai bagian dari upaya pendalaman pasar keuangan nasional yang bisa memacu pertumbuhan ekonomi dan mendukung hilirisasi di sektor emas (Otoritas Jasa Keuangan, 2026, SP 48 OJK Luncurkan Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2026-2031).

Bank Bulion (Bullion Bank): Lembaga jasa keuangan yang menyelenggarakan kegiatan usaha bulion, termasuk simpanan, pembiayaan, perdagangan, dan penitipan emas.

Exchange Traded Fund (ETF) Emas: Suatu produk reksadana dengan unit penyertaan diperdagangkan di Bursa Efek dengan aset yang mendasari berupa emas.

Berdasarkan Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2021-2026 pada Gambar 2.3, maka bisa dirumuskan visi selanjutnya adalah terwujudnya industri jasa keuangan yang berkontribusi nyata terhadap peningkatan nilai tambah sektor emas dalam perekonomian nasional.

Dalam mencapai visinya, Roadmap Kegiatan Usaha Bulion (KUBL) di Industri Jasa Keuangan terbagi menjadi tiga fase, yaitu:

- Fase 1 (2026-2027): penyiapan fondasi;
- Fase 2 (2028-2029): akselerasi pengembangan dan penguatan; dan
- Fase 3 (2030-2031): pendalaman dan pertumbuhan berkelanjutan. (OJK, 2026, Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2026-2031).



Gambar 2. 3 Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2021-2026

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, 2026

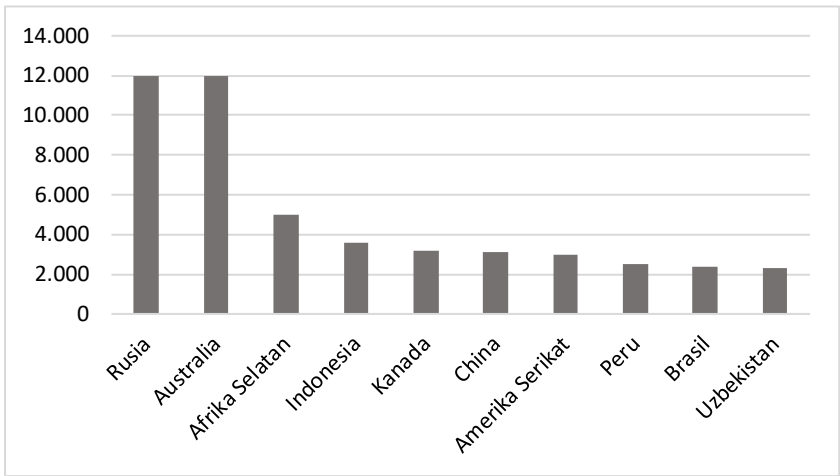
Target (*end state*) yang diharapkan dari pengembangan dan penguatan KUBL di Indonesia yaitu:

- Terwujudnya penyelenggaraan KUBL oleh Lembaga Jasa Keuangan (LJK) yang memiliki manajemen risiko, tata kelola, dan SDM yang andal;
- Terwujudnya LJK yang berperan kuat dalam mendorong optimalisasi rantai pasok emas nasional dan mendukung sektor ritel dan UMKM;
- Terwujudnya pengaturan, pengawasan, dan perizinan yang efektif untuk mendukung KUBL yang sehat;
- Terwujudnya pemahaman masyarakat mengenai KUBL dan perlindungan konsumen yang memadai; dan
- Terwujudnya ekosistem yang lengkap dan bersinergi dalam mendukung pengembangan dan penguatan kegiatan usaha bulion (Otoritas Jasa Keuangan, 2026, *Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2026-2031*).

Potensi Besar Indonesia Sebagai Negara Produsen Emas

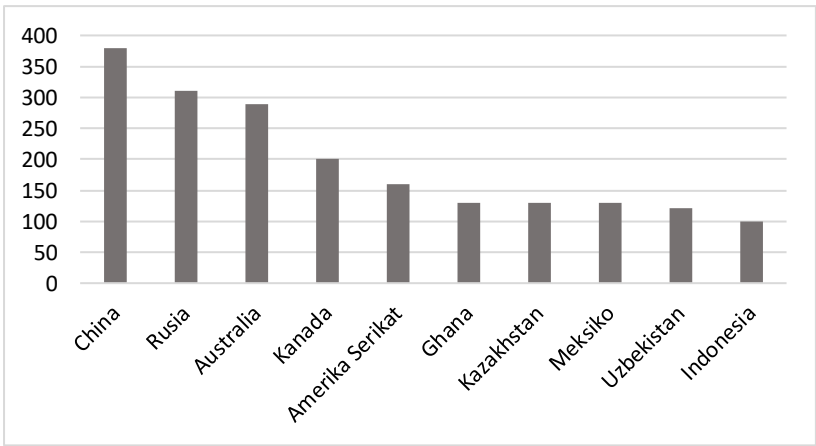
Indonesia memiliki potensi besar untuk meningkatkan nilai tambah sektor emas terhadap perekonomian. Berdasarkan data *US Geological Survey* tahun 2025, di tahun 2024 Indonesia berada di posisi ke-10 sebagai negara penghasil emas terbesar dengan produksi tahunan mencapai 100 ton, dan berada di peringkat ke-4 sebagai negara dengan cadangan emas terbesar, dengan total 3.600 metrik ton. Selain itu Indonesia memiliki potensi emas *idle* yang ada di masyarakat dengan jumlah sekitar 1.800ton yang dapat di monetisasi melalui lembaga jasa keuangan

(Otoritas Jasa Keuangan, 2026, Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2026-2031).



Gambar 2. 4 Negara 10 Besar Cadangan Emas (Ton) Terbesar

Sumber: US Geological Survey, 2025, dalam Otoritas Jasa Keuangan, 2026



Gambar 2. 5 Negara 10 Besar Produksi Emas (Ton) Terbesar

Sumber: US Geological Survey, 2025, dalam Otoritas Jasa Keuangan, 2026

Berdasarkan data *World Gold Council* tahun 2024, konsumsi emas per kapita Indonesia tercatat sebesar 0,18 gram, lebih rendah dibandingkan Vietnam (0,59 gram) dan Thailand (0,54 gram). Padahal Vietnam bukan produsen emas.

Ada hal ironis dalam perdagangan emas. Indonesia sebagai produsen emas mengimpor emas terbesar dari Hongkong dengan porsi 30,03 persen dan Singapura sebesar 13,08 persen, padahal keduanya tidak punya tambang emas.

Tabel 2. 2 Komposisi Impor Emas Batangan (HS 7108) Tahun 2025 Berdasarkan Asal Negara

Peringkat	Negara/Kelompok Negara	Persentase (%)
1	Hongkong	30,03
2	Negara Lain	22,17
3	Australia	14,05
4	Singapura	13,08
5	Arab Saudi	10,43
6	China	10,23
Total	100,00	

Sumber: Trademap, 2025 dalam Otoritas Jasa Keuangan, 2026

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh McKinsey, PT Pegadaian, dan WGC pada tahun 2022, sekitar 82,73% atau setara 60,28 juta rumah tangga di Indonesia tidak memiliki emas atau perhiasan emas. Hal ini juga menjadi peluang besar untuk meningkatkan optimalisasi industri emas di Indonesia (Otoritas Jasa Keuangan, 2026).

Pasar dan layanan emas di Indonesia baru pada tahap awal berupa: simpanan, pembiayaan, penitipan, dan perdagangan. Sementara India yang tidak memproduksi emas jenis produk bullion beragam berupa: *Physical gold, gold savings funds, Gold ETFs, Sovereign gold bonds, Digital gold, gold monetization scheme*, dan *Gold Derivatives*. Dua negara ASEAN lainnya yang tidak punya tambang emas yaitu Vietnam dan Singapura juga jenis produk bullionnya sudah lebih berkembang. Vietnam dengan *Physical gold, gold jewelry* dan *Gold Derivatives*. Sementara Singapura yang menjadi pusat perdagangan emas Asia Tenggara telah jauh berkembang dengan produk bulion berupa: *Physical Gold, Gold ETFs, Gold Savings/Deposit, Digital Gold* dan *Gold Derivatives*.

Malaysia sebagai sesama produsen emas seperti Indonesia sudah lebih berkembang dalam pengembangan pasar dan layanan bulion. Negara jiran tersebut produk bullion antara lain: *Physical Gold, Gold Savings/Deposit, Digital Gold, Gold Bonds/Coins* dan *Gold Derivatives* (Otoritas Jasa Keuangan, 2026, Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2026-2031).

Perbandingan ekosistem bullion (bank emas) antara Indonesia dan Malaysia pada 2026 menonjolkan perbedaan pada regulasi yang berlaku. Di Indonesia, layanan didominasi oleh PT Pegadaian dan PT Bank Syariah Indonesia (BSI) yang berfokus pada produk syariah retail. Di Malaysia, pasarnya jauh lebih maju dan

beragam, dengan bank komersial seperti Maybank yang menawarkan rekening emas digital terintegrasi.

Perbandingan Lanskap Bank Bulion di Indonesia dan Malaysia:

1. Ekosistem Regulasi dan Inisiasi

- Indonesia: Layanan bulion resmi beroperasi sejak awal 2025 di bawah Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Terobosan ini digerakkan oleh UU No. 4/2023 dan diperkuat melalui Roadmap Pengembangan Bulion 2026–2031 yang mengintegrasikan ekosistem emas dari hulu ke hilir.
- Malaysia: Ekosistem emasnya sudah sangat matang dengan keterlibatan Bank Negara Malaysia (BNM) yang lebih awal mengadopsi layanan unallocated gold dan merilis koin emas investasi negara seperti Kijang Emas.

2. Pelaku Utama Layanan Emas

- Indonesia: PT Pegadaian menjadi lembaga keuangan pertama yang menerima izin usaha bulion, menyediakan Deposito Emas, pinjaman modal kerja, dan layanan korporasi. Sementara itu, BSI juga menjadi pelopor bank syariah penyedia layanan bullion di Indonesia.
- Malaysia: Maybank mendominasi layanan perbankan melalui produk MIGA-i (*Maybank Islamic Gold Account-i*) yang bersifat *shariah-compliant*. Selain itu, terdapat pemain swasta besar seperti *Public Gold* yang memiliki skema GAP (*Gold Accumulation Program*).

3. Varian Produk dan Layanan

- Indonesia: Layanan bank emas di Indonesia rata-rata menyediakan tabungan (mulai dari pecahan sangat kecil), cicilan emas, simpanan emas (deposito), hingga gadai emas.
- Malaysia: Variasi layanan lebih luas dan ditopang oleh integrasi pasar modal, termasuk instrumen seperti *paper gold* (emas tanpa wujud fisik yang dijamin bank), pelacak emas bersertifikat syariah (*Shariah Gold Tracker*), dan koin keluaran bank sentral.

4. Skala dan Likuiditas

- Indonesia: Layanan emas perbankan tumbuh agresif, dengan total kelolaan (AUM) BSI yang mencapai lebih dari 20 ton dalam setahun pertamanya.
- Malaysia: Cadangan emas yang dikelola oleh ekosistem perbankan di Malaysia memiliki likuiditas yang lebih tinggi karena adopsi yang telah berjalan selama bertahun-tahun serta partisipasi institusi yang luas.

Otoritas Jasa Keuangan memberi izin kepada dua badan usaha milik negara yaitu Bank Syariah Indonesia dan Pegadaian beroperasi sebagai Bank Bulion atau Bank Emas

a. Bank Syariah Indonesia

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI) mencatatkan pertumbuhan laba bersih sebesar Rp7,57 triliun sepanjang tahun 2025, tumbuh 8,02 persen (yoy). Pertumbuhan laba BSI ditopang *fee-based income* dari bisnis emas. Bisnis emas dan penurunan *cost of fund* menjadi motor pertumbuhan. Pertumbuhan laba di 2025 tidak terlepas dari beberapa perkembangan terkini, khususnya dari peningkatan *fee-based income* yang mencapai 25 persen. Peningkatan *fee-based income* ini memang secara lebih detail dikontribusi oleh produk-produk baru BSI, terutama yang berkaitan dengan emas.

Sepanjang 2025, kinerja BSI tumbuh secara solid, baik dari sisi aset, pembiayaan, maupun Dana Pihak Ketiga (DPK). Aset BSI mencapai Rp456 triliun, tumbuh 11,64 persen secara year on year (yoy). Pembiayaan mencapai Rp319 triliun, tumbuh 14,49 persen (yoy). Bank ini berhasil mempertahankan rasio pembiayaan bermasalah atau *non performing financing* (NPF) yang rendah, yakni 1,81 persen pada 2025. DPK tercatat tumbuh 16,20 persen (yoy) menjadi Rp380 triliun.

Pertumbuhan tabungan juga mencapai dua digit, yakni 15,72 persen menjadi Rp163 triliun. Adapun tabungan haji tumbuh 10,03 persen menjadi Rp15,9 triliun. Kinerja BSI yang tumbuh sangat pesat terlihat pada bisnis emas atau bullion. Tercatat, *gold business* BSI mencapai Rp22,9 triliun, tumbuh 78,60 persen pada 2025 (Republika, 2026, Laba Bersih BSI Tumbuh 8 Persen, Bisnis Emas Jadi Penopang Utama, 6 Feb 2026).

Hingga April 2026, BSI mencatat dana pihak ketiga (DPK) sebesar Rp382 triliun atau tumbuh 17,90 persen secara tahunan (yoy), dengan tabungan meningkat 22,02 persen menjadi Rp165 triliun sehingga rasio CASA mencapai 63,48 persen.

Sementara itu, pembiayaan tumbuh 15,59 persen menjadi Rp332 triliun dengan kualitas aset tetap terjaga, tercermin dari rasio NPF *gross* yang membaik menjadi 1,80 persen (Antara, 2026, BSI sambut positif penempatan kembali SAL guna perkuat likuiditas bank, 29 Juni 2026).

Hingga April 2026, outstanding pembiayaan cicil emas mencapai Rp16,93 triliun atau melonjak 97,9 persen secara tahunan (yoy). Peningkatan tersebut menunjukkan semakin banyak masyarakat yang memahami pentingnya diversifikasi investasi serta melihat emas sebagai alternatif instrumen yang aman untuk mencapai tujuan keuangan jangka menengah maupun panjang. Sementara

outstanding gadai emas mencapai sekitar Rp13 triliun atau meningkat sekitar 100 persen dibandingkan periode yang sama tahun lalu, transaksi gadai emas di BSI rata-rata mencapai sekitar 120.000 transaksi setiap bulan (Kontan, 2026, Harga emas melemah, bisnis bulion BSI dan Pegadaian tetap moncer, 29 Juni 2026). BSI mencatat laba bersih Rp2,2 triliun pada kuartal I/2026, tumbuh 17,1 persen secara tahunan. Pertumbuhan ini ditopang strategi *dual licence* sebagai bank syariah dan bank emas, yang memperkuat pendapatan berbasis *fee* terutama dari bisnis emas.

Kontribusi *fee-based income* (FBI) naik menjadi 22,98 persen dari total pendapatan. Bisnis emas menjadi penyumbang terbesar dengan kontribusi Rp705 miliar atau melonjak 125 persen YoY, didukung pertumbuhan pembiayaan gadai emas sebesar 58,3 persen dan layanan digital E-mas yang melonjak lebih dari 2.700 persen. Selain itu, FBI juga berasal dari *treasury* dan layanan *E-channel*.

Dari sisi intermediasi, pembiayaan BSI tumbuh 14,39 persen menjadi Rp329 triliun dengan kualitas aset membaik, tercermin dari NPF gross 1,8 persen dan NPF *net* 0,38 persen. Dana pihak ketiga (DPK) naik 18 persen menjadi Rp376,8 triliun, didorong pertumbuhan dana murah (CASA) sebesar 21,36%. Hingga kuartal I/2026, jumlah nasabah mencapai 23,7 juta dengan profitabilitas tetap kuat, tercermin dari ROA 2,53 persen dan ROE 19,36 persen (Swa, 2026, PT Bank Syariah Indonesia Tbk atau BSI mencatat laba Rp2,2 triliun pada kuartal I 2026).

Salah satu keunggulan struktural bisnis emas BSI adalah kualitas aset yang sangat baik. Rasio *non-performing financing* (NPF) total segmen bisnis emas Maret 2026 hampir tidak terdeteksi yaitu 0,01 persen. Angka NPF yang nyaris nol ini mencerminkan struktur risiko yang unik: produk gadai emas dijamin aset fisik dengan nilai likuidasi yang tinggi, sehingga tekanan kredit macet jauh lebih rendah dibanding segmen pembiayaan konvensional (Bareksa, 2026, Gadai Emas BRIS Tembus Rp13 Triliun Naik 100 persen Ini Strategi Ekosistem Emas dari Hulu ke Hilir).

Bisnis emas kini menjadi salah satu motor pertumbuhan *fee-based income* (FBI) BSI. Pada 1Q26, FBI gadai emas menyumbang 23 persen dari total FBI BSI sebesar Rp2,09 triliun. Secara keseluruhan, rasio FBI terhadap total pendapatan BSI naik dari 28,09 persen pada 1Q25 menjadi 29,80 persen pada 1Q26. Ini sejalan dengan strategi BSI untuk mendiversifikasi pendapatan dari *margin income* ke *fee-based income* yang lebih stabil (Bareksa, 2026, Gadai Emas BRIS Tembus Rp13 Triliun Naik 100 persen Ini Strategi Ekosistem Emas dari Hulu ke Hilir).

Dalam era baru ini, layanan Bank Emas bukan sekadar inovasi produk, namun mencerminkan perubahan paradigma dalam melihat peran emas sebagai pilar baru ekonomi syariah. BSI membuka akses yang lebih luas agar setiap individu dapat menjadikan emas sebagai instrumen perencanaan masa depan, sekaligus memperkuat ekosistem syariah yang mendorong pemberdayaan, ketahanan

ekonomi, dan kesejahteraan umat (Bank Syariah Indonesia, 2026, Memimpin Era Baru Bank Emas).

b. Pegadaian

Hingga akhir April 2026, Pegadaian berhasil membukukan laba bersih sebesar Rp4,38 triliun atau tumbuh 87,2 persen dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya, yaitu sebesar Rp2,34 triliun. Peningkatan total aset perusahaan yang mencapai Rp183,8 triliun atau naik 56 persen dibandingkan posisi tahun sebelumnya, yaitu sebesar Rp117,8 triliun. *outstanding loan* (OSL) gross tercatat mencapai Rp153,6 triliun, meningkat 58,8 persen dibandingkan periode yang sama pada 2025 yang sebesar Rp96,7 triliun. Rasio *Non-Performing Loan* (NPL) dari 0,82 persen pada April 2025 menjadi 0,51 persen. Return on Asset (ROA) tercatat sebesar 7,49%, sedangkan *Return on Equity* (ROE) mencapai 29,72 persen. Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) yang berhasil ditekan menjadi 59,71 persen, salah satu capaian terbaik perusahaan dalam beberapa tahun terakhir.

Sebagai penyelenggara bullion bank, Pegadaian menyediakan berbagai layanan mulai dari Deposito Emas, Pinjaman Modal Kerja Emas, Jasa Titipan Emas Korporasi, hingga Perdagangan Emas. Seluruh layanan tersebut dirancang untuk mendorong masyarakat tidak hanya menyimpan emas sebagai instrumen investasi, tetapi juga memanfaatkannya sebagai aset keuangan yang produktif (Pegadaian, 2026, MengEMASKan Indonesia, Kinerja Pegadaian Melesat di 2026, 2 Juli 2026).

Hingga Mei 2026, layanan bullion Pegadaian menunjukkan perkembangan yang pesat. Produk Deposito Emas telah menghimpun sekitar 2,2 ton emas dengan valuasi sekitar Rp5,7 triliun, sementara Titipan Emas mencapai 4,1 ton senilai sekitar Rp10,5 triliun. Aktivitas Bullion Trading telah mencatat transaksi sekitar 8,3 ton emas dengan nilai mencapai Rp21,8 triliun, sedangkan Pinjaman Modal Kerja Emas telah mencapai sekitar 220 kilogram (Bloomberg Technoz, 2026, Indonesia Top Companies Recognition 2026: Pegadaian Diapresiasi Berkat Terobosan Bullion Bank 2026).

Produk Tabungan Emas terus menjadi salah satu kekuatan utama Pegadaian. Hingga Mei 2026, masyarakat telah menyimpan lebih dari 20,1 ton emas melalui sekitar 5,6 juta nasabah, dengan total valuasi melampaui Rp52,3 triliun. Jika dikombinasikan dengan seluruh lini bisnis bullion dan ekosistem emas, termasuk bisnis gadai, total emas yang dikelola Pegadaian telah mencapai sekitar 153,72 ton (Bloomberg Technoz, 2026, Indonesia Top Companies Recognition 2026: Pegadaian Diapresiasi Berkat Terobosan Bullion Bank 2026).

Namun, saat ini semakin berkembang pada beberapa sektor dan instrumen yang lebih luas di antaranya:

a. *Exchange Traded Fund/ETF Emas*

ETF Emas nantinya berbentuk reksadana kontrak investasi kolektif yang unit penyertaannya diperdagangkan di BEI layaknya saham. Investor dapat membeli produk ini melalui aplikasi online trading secara real time. Berbeda dengan pembelian emas fisik yang membutuhkan tempat penyimpanan, ETF Emas memberikan eksposur harga melalui sistem bursa. *Underlying* berupa emas fisik akan tersimpan aman di lembaga kustodian berizin. Aset yang mendasari ETF Emas wajib memenuhi standar kemurnian minimum 99,5 persen berstandar *London Bullion Market Association* (LBMA) atau 99,9 persen sesuai Standar Nasional Indonesia (SNI).

Mayoritas dana investasi akan ditempatkan pada aset emas, sedangkan sebagian kecil lainnya pada instrumen pasar uang dan kas. Produk ini juga dapat diterbitkan dengan prinsip syariah. ETF Syariah Emas telah memperoleh Fatwa DSN-MUI Nomor 163/DSN-MUI/VIII/2025. Produk ini diwajibkan terhindar dari unsur *riba*, *gharar*, *maysir*, dan *dharar*, serta memiliki underlying emas fisik dalam *allocated account*.

Otoritas Jasa Keuangan telah memberikan dukungan regulasi melalui penerbitan POJK Nomor 2 Tahun 2026. Aturan ini mengatur tentang Reksa Dana Berbentuk Kontrak Investasi Kolektif yang Unit Penyertaannya Diperdagangkan di Bursa dengan Aset Mendasar Emas. BEI juga melakukan penyesuaian aturan terkait pencatatan dan perdagangan ETF untuk mengakomodasi produk baru ini (Ayuningtyas, 2026, Bursa Efek Indonesia Siapkan Penerbitan ETF Berbasis Emas Fisik, Readers.id).

Penerapan *Electronic Gold Receipt* (EGR) dan *Exchange Traded Fund* (ETF) Emas pada semester II tahun 2026 di pasar modal Indonesia. EGR emas adalah bukti kepemilikan emas digital yang dijamin oleh emas fisik dan dicatat secara elektronik di sistem KSEI yang didasari oleh emas fisik yang diperdagangkan, disimpan, dan diadministrasikan oleh Pegadaian yang berperan sebagai institusi penyedia dan penyimpan emas yang telah mendapatkan izin sebagai penyelenggara kegiatan usaha bullion dari OJK. Transformasi EGR menjadi efek yang dapat diperdagangkan di pasar modal, merupakan langkah strategis dalam membangun ekosistem investasi emas yang modern dan terintegrasi (Pegadaian, 2026, Pegadaian dan KSEI Perkuat Ekosistem Emas Melalui Investasi ETF Emas Jakarta, 12 Juni 2026).

b. Tabungan Emas Haji

Calon jemaah haji di luar kategori lanjut usia yang diprioritaskan keberangkatannya tahun 2026 M/1447 H ini, pada umumnya mendaftar sekitar tahun 2012 yaitu masa tunggu kisaran 14 tahun. Ternyata ada ribuan calon jemaah haji yang tidak bisa berangkat padahal sudah menunggu sekian lama dan sudah mendapatkan porsi dengan membayar sebesar Rp25 juta pada saat mendaftar. Persoalan ini terjadi karena calon jemaah haji tersebut tidak memiliki dana cukup untuk melunasi menjelang keberangkatan.

Masalah ini perlu dicarikan solusi. Dengan masa tunggu haji yang relatif lama, bahkan lebih dari sepuluh tahun, diperlukan instrumen yang mampu menjaga nilai dana dan terbukti relatif tahan terhadap inflasi dalam jangka panjang. Salah satu alternatifnya adalah Tabungan Emas Haji, mengingat emas dikenal sebagai instrumen yang relatif aman dan stabil, berfungsi sebagai penyimpan kekayaan (*safe haven*), serta dapat menghindari riba dan spekulasi berlebihan.

Tabungan Emas Haji dapat menjadi opsi bagi calon jemaah haji untuk menyimpan dana dalam bentuk emas. Meskipun beberapa bank telah menyediakan layanan Tabungan Emas, belum terdapat produk yang secara khusus ditujukan bagi calon jemaah haji (Naja, 2026).

Tabungan Emas Haji merupakan layanan yang dapat dikeluarkan oleh Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH), khusus bagi calon jemaah haji untuk kebutuhan pendaftaran dengan setoran awal Rp25 juta maupun pelunasan biaya haji. Dana yang disetorkan dikonversi menjadi emas murni dalam satuan gram, dengan saldo tercatat berdasarkan berat emas, bukan rupiah. Nilai tabungan pun mengikuti pergerakan harga emas di pasar dan tidak dapat ditarik hingga masa pelunasan menjelang keberangkatan (Naja, 2026).

Simulasi yang penulis lakukan untuk calon jemaah haji yang mempunyai masa tunggu 14 tahun dan berangkat pada tahun 2026 M/1447 H dengan membuka Tabungan Emas Haji akan memiliki surplus dana lebih dari Rp70 juta setelah melakukan pelunasan (Lihat Naja, 2026, Artikel Opini CNBC, Tabungan Emas Haji Bisa Jadi Solusi, 22 Mei 2026).

Rekomendasi Kebijakan

Kegiatan usaha Bulion baru diberlakukan setelah pengesahan Undang-Undang No. 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan yang kemudian dijabarkan dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 17 Tahun 2024 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Bulion. Kegiatan usaha bullion meliputi simpanan, pembiayaan, perdagangan, penitipan dan kegiatan lainnya.

Simpanan Emas; Simpanan Emas adalah penyimpanan sejumlah emas yang terstandarisasi yang dipercayakan oleh masyarakat kepada lembaga jasa

keuangan (LJK) penyelenggara Kegiatan Usaha Bulion berdasarkan kesepakatan para pihak Simpanan emas termasuk akun Emas tak teralokasi (*unallocated account*) yaitu skema Simpanan Emas Nasabah yang mana Nasabah tidak menguasai Emas secara fisik, namun Nasabah memiliki hak klaim atas Emas tersebut (Otoritas Jasa Keuangan, 2024, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 17 Tahun 2024 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Bulion).

Berdasarkan definisi London Bullion Market Association (LBMA), akun emas 'tak teralokasi' adalah akun tempat nasabah hanya memiliki klaim pada penyedia akun bank emas batangan untuk sejumlah emas (dengan asumsi saldo akun dalam bentuk kredit). Bank emas batangan pada gilirannya memiliki kewajiban kepada nasabah untuk jumlah emas yang sama. Yang penting, dalam sistem LBMA, nasabah adalah 'kreditur tanpa jaminan' dari bank. Maka sangat penting untuk menempatkan akun Emas tak teralokasi ini dalam penjaminan LPS. Hal ini merujuk pada Undang-Undang No. 24 Tahun 2004 tentang Lembaga Penjamin Simpanan:

- Pasal 8: Setiap Bank yang melakukan kegiatan usaha di wilayah Negara Republik Indonesia wajib menjadi peserta Penjaminan
- Pasal 10: LPS menjamin Simpanan nasabah bank yang berbentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan, dan/atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Negara yang memberikan penjaminan pada simpanan emas antara lain Turkiye. Pada tahun 2025, tabungan dan deposito emas di Turkiye dijamin oleh *Savings Deposit Insurance Fund* hingga sebesar 950.000 Lira Turki* (Rp370.405.000) per orang tiap bank. Jumlah ini meningkat setiap tahun, dengan mempertimbangkan nilai revaluasi yang diumumkan untuk tahun sebelumnya. Mulai berlaku pada awal tahun kalender, oleh Dewan Dana (*Fund Board*), sesuai dengan sub-klausul kedua pasal 4 dari Peraturan tentang Simpanan dan Dana Penyertaan yang Wajib Diasuransikan dan Premi yang Dipungut oleh Dana Penjaminan Simpanan Tabungan (*Regulation on Deposits and Participation Funds Subject to Insurance and Premiums Collected by Savings Deposit Insurance Fund*) yang telah diumumkan dalam Lembaran Negara No. 26339 tanggal 11.07.2006 sesuai dengan subklausul ketiga pasal 63 Undang-Undang Perbankan No. 5411.

Penjaminan simpanan di Bank Emas mestinya bisa dimasukkan dalam Undang-Undang No. 4 Tahun 2026 adalah Undang-Undang tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK) yang baru disahkan 17 Juni 2026. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan Masyarakat pada Bank Emas yang baru berusia satu tahun dan masih membutuhkan dukungan kuat dari para pengambil kebijakan.

BAB 3

Industri Keuangan Nonperbankan (IKNB) Syariah di Indonesia

3.1 Pemain Penting yang Sering Terlewat

Ekonomi dunia memasuki tahun 2026 di bawah bayang-bayang ketidakpastian. International Monetary Fund (IMF, 2025) telah merevisi proyeksi pertumbuhan ekonomi global menjadi 3,0% dari perkiraan sebelumnya, dengan risiko yang tetap tinggi di tengah fragmentasi perdagangan, konflik geopolitik, tekanan harga energi, dan ketidakpastian di pasar keuangan global. Dalam skenario seperti itu, Indonesia menunjukkan ketahanannya dengan mencapai pertumbuhan ekonomi sebesar 5,61% (yoy) pada kuartal pertama tahun 2026 yang didorong oleh konsumsi domestik dan pengeluaran pemerintah (BPS, 2026). Terlepas dari pencapaian ini, tantangan struktural tetap ada, khususnya terkait perluasan investasi produktif, penguatan daya saing UMKM, dan keberlanjutan pembiayaan sektor riil.

Akses terhadap pembiayaan semakin menjadi isu strategis dalam konteks ini. UMKM merupakan salah satu kontributor utama aktivitas ekonomi negara, tetapi sebagian besar masih memiliki akses terbatas terhadap pembiayaan formal karena kapasitas agunan yang rendah, rekam jejak keuangan yang terbatas, dan biaya transaksi yang tinggi. Menurut Alibhai et al. (2026), masalah utama pembiayaan UMKM di Indonesia bukan hanya tentang ketersediaan sumber pendanaan, tetapi juga tentang kurangnya penilaian risiko dan mekanisme intermediasi yang dapat menjangkau pelaku usaha yang tidak memiliki rekam jejak kredit formal. Ini menyiratkan bahwa masalah utama bukan hanya kurangnya likuiditas dalam sistem keuangan tetapi juga efisiensi intermediasi dalam mentransfer dana ke sektor produktif yang benar-benar membutuhkannya.

Perkembangan teknologi digital kemudian mengubah lanskap intermediasi tersebut. Teknologi digital dapat menurunkan biaya transaksi, mengurangi hambatan informasi, dan memperluas akses terhadap layanan keuangan bagi individu dan bisnis yang sebelumnya tidak terlayani oleh

lembaga keuangan formal (World Bank, 2022). Transformasi ini tidak hanya melahirkan model bisnis baru, namun juga mentransformasikan paradigma pembiayaan dari lembaga ke platform, di mana teknologi berperan utama dalam menghubungkan pemilik dan penerima dana. Transformasi ini menghadirkan peluang besar bagi industri keuangan Islam untuk mendorong inklusi keuangan sambil mempertahankan pembagian risiko, keadilan, dan keterkaitan dengan sektor riil.

Dalam ekosistem ini, Industri Keuangan Nonperbankan (IKNB) Syariah menjadi semakin strategis. IKNB syariah memiliki instrumen yang lebih beragam seperti pembiayaan, perlindungan, penjaminan, pegadaian, investasi dan pembiayaan berbasis teknologi dibandingkan dengan bank yang fokus pada penggalangan dan penyaluran dana. Kombinasi fungsi tersebut menjadikan IKNB syariah sebagai penghubung penting antara sektor keuangan dan sektor riil, serta sebagai alat perluasan inklusi keuangan syariah di Indonesia.

Dengan pesatnya perkembangan industri keuangan syariah, maka mata rantai lemah dalam IKNB syariah. Hingga Maret 2026, pangsa pasar IKNB hanya sebesar 4,8 persen. Angka tersebut masih jauh di bawah perbankan syariah yang sebesar 7,51 persen dan pasar modal syariah sebesar 19,79 persen (OJK, 2026). Namun IKNB syariah merupakan yang paling tepat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan dunia usaha melalui pembiayaan, perlindungan risiko, penjaminan, dan pembiayaan berbasis teknologi.

Paradoks ini menunjukkan bahwa perkembangan IKNB syariah tidak lagi hanya terkait dengan pertumbuhan industri, tetapi juga kualitas intermediasi. Peningkatan aset jelas merupakan konsekuensi dari akses yang lebih luas terhadap pendanaan, peningkatan inklusi keuangan, dan dukungan yang lebih besar terhadap ekonomi riil. Dengan demikian, tantangan utama yang dihadapi oleh IKNB syariah tidak hanya meningkat tetapi juga semakin relevan dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan ekonomi nasional.

Namun, digitalisasi mengganggu dan mendorong industri ini. Keberadaan Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi Syariah (LPBBTI) memberikan peluang baru untuk menjangkau UMKM yang belum terlayani oleh lembaga keuangan formal. Pembiayaan berbasis teknologi merupakan salah satu inovasi yang paling menjanjikan dalam mengalokasikan kesenjangan

pembiayaan karena kecepatan proses, efisiensi biaya, dan kemudahan akses. Namun, inovasi ini menciptakan risiko baru seperti pinjaman ganda, pembiayaan berlebih, asimetri informasi, dan tantangan perlindungan konsumen jika tidak diimbangi dengan manajemen risiko yang memadai.

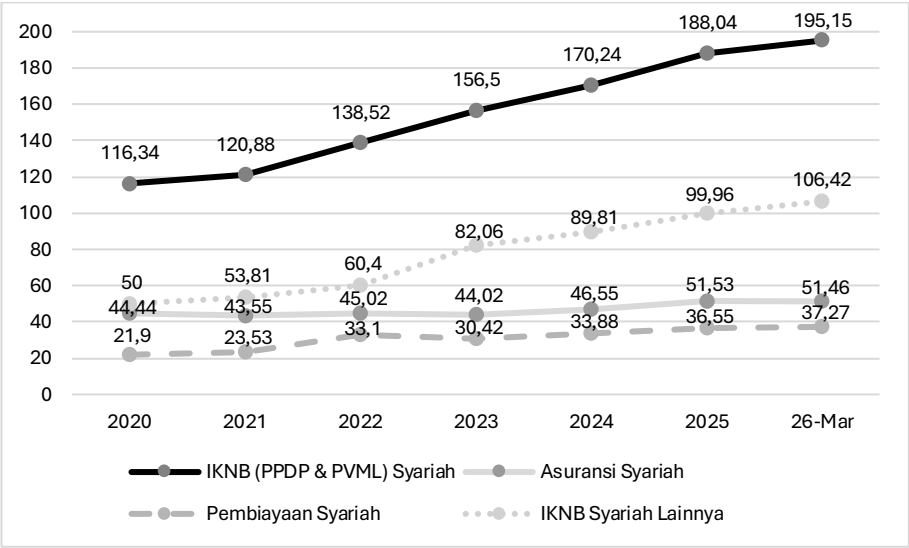
Dari perspektif ekonomi syariah, keberhasilan transformasi ini tidak dapat diukur hanya dari peningkatan nilai pembiayaan atau jumlah pengguna platform. "Sistem keuangan Islam perlu mencapai keseimbangan antara efisiensi, kesejahteraan, dan harapan, dengan memastikan bahwa pembiayaan disalurkan secara efektif ke kegiatan ekonomi produktif dan bermanfaat bagi masyarakat luas. *Maqāṣid al-syarī'ah* terutama berkaitan dengan pencapaian kesejahteraan (*taḥqīq al-maṣlahah*) (Kamali, 2017). Perlindungan aset (*ḥifz al-māl*) dan penegakan keadilan dalam kegiatan ekonomi termasuk di antaranya. Dalam hal ini, Dewan Jasa Keuangan Islam (IFSB, 2025) menekankan bahwa pengembangan industri keuangan Islam harus meningkatkan hubungan dengan sektor riil, memastikan stabilitas sistem keuangan, dan menerapkan tata kelola dan manajemen risiko yang efektif. Dalam konteks ini, perbedaan utama antara digitalisasi keuangan Islam dan digitalisasi jasa keuangan semata adalah prinsip-prinsip berbagi risiko, perlindungan aset, dan penciptaan kesejahteraan.

3.2 Dinamika dan Kinerja Industri Keuangan Nonperbankan Syariah

Kinerja Industri Keuangan Nonperbankan (IKNB) Syariah dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan tren positif. Aset di IKNB syariah tumbuh dari Rp116,34 triliun pada tahun 2020 menjadi Rp188,04 triliun pada tahun 2025 dan selanjutnya menjadi Rp195,15 triliun pada Maret 2026. Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) nilai aset secara keseluruhan telah meningkat sekitar 67,7 persen selama enam tahun terakhir yang diterjemahkan menjadi tingkat pertumbuhan tahunan majemuk (CAGR) sekitar 9-11 persen per tahun. Tingkat pertumbuhan tahunan berfluktuasi, tetapi tren jangka panjang menunjukkan bahwa industri ini berada pada jalur pertumbuhan yang relatif stabil.

Berdasarkan Gambar 3.1, pertumbuhan Total Aset IKNB Syariah selama enam tahun terakhir menunjukkan bahwa IKNB mampu mempertahankan momentum perkembangan di tengah dinamika ekonomi yang berubah. Perkembangan hingga awal tahun 2026 menunjukkan fase pertumbuhan yang

lebih moderat, setelah percepatan selama pemulihan pasca-pandemi, sejalan dengan proses konsolidasi industri, dan ini memberikan tekanan tidak hanya pada ekspansi tetapi juga pada kualitas layanan dan efisiensi operasional.



Gambar 3. 1 Perkembangan Total Aset IKNB Syariah Tahun 2020 – Maret 2026

Sumber: Statistik IKNB Syariah OJK 2026, diolah

Pertumbuhan aset juga menunjukkan peningkatan permintaan masyarakat terhadap layanan keuangan Islam non bank seperti pembiayaan, perlindungan risiko, jaminan, dan investasi. Berbagai laporan OJK juga secara konsisten menunjukkan bahwa pertumbuhan industri keuangan Islam semakin didukung oleh diversifikasi layanan dan penguatan intermediasi di sektor pembiayaan, asuransi, dan inovasi keuangan digital. Namun, pertumbuhan agregat ini tidak sepenuhnya mencerminkan dinamika yang mendasari industri, karena setiap sub-sektor memiliki pola perkembangan yang berbeda. Oleh karena itu, analisis IKNB perlu mempertimbangkan kontribusi setiap sub-sektor agar dapat memiliki pemahaman yang lebih komprehensif tentang sumber pertumbuhan dan ketahanan industri.

Secara dinamika antar subsektor, subsektor asuransi dan reasuransi syariah telah mengalami pertumbuhan yang relatif stabil, dengan kapasitas industri yang meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Total aset meningkat dari Rp44,40 triliun pada tahun 2020 menjadi Rp51,54 triliun pada tahun 2025 dan mencapai Rp51,46 triliun pada Maret 2026. Industri ini terus berkembang setelah perlambatan pada tahun 2020-2024, sebagaimana dibuktikan oleh pertumbuhan aset sebesar 11,53 persen (yoy) pada Maret 2026. Demikian pula, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memperkirakan prospek positif untuk industri asuransi syariah, didukung oleh meningkatnya permintaan masyarakat terhadap produk perlindungan yang sesuai syariah dan membaiknya kapitalisasi dan tata kelola industri (OJK, 2026).

Pertumbuhan sisi aset terutama didorong oleh asuransi umum syariah yang terus meningkat dari Rp6,01 triliun pada tahun 2020 menjadi Rp10,87 triliun pada Maret 2026. Sementara itu, asuransi jiwa syariah tetap menjadi kontributor terbesar, tetapi menghadapi tekanan pada tahun 2020-2024 sebelum kembali meningkat pada tahun 2025. Hal ini mencerminkan pembangunan kapasitas industri tetapi dengan dinamika pertumbuhan yang berbeda di berbagai segmen.

Tabel 3. 1 Perkembangan Kontribusi, Klaim, dan Investasi Asuransi Syariah Tahun 2020–Maret 2026

Akun	2020	2021	2022	2023	2024	2025	26-Mar
Kontribusi	17.520	22.887	26.591	25.206	30.323	25.124	5.519
<i>Growth</i> Kontribusi (YoY)	-13,91%	30,64%	16,18%	-5,21%	20,30%	-17,15%	-27,24%
Klaim Bruto	13.080	20.090	20.042	20.119	21.127	7.128	1.619
<i>Growth</i> Klaim (YoY)	47,46%	53,60%	-0,24%	0,38%	5,01%	-66,26%	-71,87%
Total Investasi Syariah	37.638	35.564	36.489	36.792	36.380	41.144	40.129
<i>Growth</i> Total Investasi (YoY)	-6,24%	-5,51%	2,60%	0,83%	-1,12%	13,10%	11,25%

Sumber: Statistik Asuransi Syariah OJK 2026, diolah

Aktivitas usaha yang tercermin dari kontribusi peserta memiliki pola yang lebih fluktuatif. Kontribusi meningkat menjadi Rp30,32 triliun pada tahun 2024 tetapi menurun menjadi Rp25,12 triliun pada tahun 2025 (OJK, 2026). Perkembangan ini menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas aset belum sepenuhnya diimbangi oleh pertumbuhan yang berkelanjutan dan oleh karena itu peningkatan basis peserta masih merupakan elemen penting untuk ekspansi industri.

Sebaliknya, nilai investasi asuransi syariah relatif stabil. Total investasi meningkat dari Rp37,64 triliun pada tahun 2020 menjadi Rp41,14 triliun pada tahun 2025 dan mencapai Rp40,13 triliun pada Maret 2026 (OJK, 2026). Hal ini menunjukkan bahwa asuransi syariah bukan hanya instrumen untuk perlindungan risiko, tetapi juga lembaga untuk mengelola dana dalam jangka panjang dalam ekosistem keuangan syariah.

Tabel 3. 2 Perkembangan Aset Pembiayaan dan Dukungan Sektor Riil Syariah, 2019–Maret 2026 (dalam triliun rupiah)

Sektor	2020	2021	2022	2023	2024	2025	26-Mar
Lembaga Pembiayaan Syariah							
Total Aset	15.343	16.766	21.878	30.418	33.883	36.55	37.27
Growth (YoY)	-23,35%	9,28%	30,49%	39,04%	11,39%	7,87%	2,08%
Lembaga Penjaminan Syariah							
Total Aset	2.493	4.154	4.708	5.544	6.226	6.929	7.015,58
Growth (YoY)	12,07%	66,63%	13,34%	17,78%	12,30%	11,29%	7,31%
Pegadaian Syariah							
Total Aset	10.602	85.721	11.235	13.654	17.549	50.902.082	-
Growth (YoY)	-5,26%	708,50%	-86,89%	21,53%	28,53%	289.948,79%	-

Sumber: OJK 2026, diolah

Subsektor pembiayaan dan dukungan sektor riil memiliki pola perkembangan relatif positif dengan peningkatan kapasitas industri selama periode pemulihan ekonomi. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), aset lembaga pembiayaan syariah tumbuh dari Rp15,34 triliun pada tahun 2020 menjadi Rp37,27 triliun pada Maret 2026. Tekanan ekonomi menyebabkan kontraksi subsektor ini pada tahun 2020, tetapi pertumbuhan yang kuat kembali pada tahun 2021–2023, diikuti oleh periode pertumbuhan yang lebih moderat pada tahun 2024–2026. Hal ini sejalan dengan Laporan Keadaan Ekonomi Islam Global (SGIE) 2025/2026 yang menyatakan bahwa penguatan lembaga pembiayaan syariah merupakan elemen penting dalam membangun ekosistem ekonomi syariah yang lebih terintegrasi, terutama dalam meningkatkan akses pembiayaan untuk sektor riil dan mengembangkan rantai nilai halal (DinarStandard, 2026).

Lembaga penjaminan syariah juga telah menyaksikan tren pertumbuhan yang stabil. Aset tumbuh dari Rp2,49 triliun pada tahun 2020 menjadi Rp7,02 triliun pada Maret 2026 dan tumbuh positif dari tahun ke tahun. Perkembangan ini menyoroti semakin pentingnya fungsi jaminan dalam memungkinkan akses yang lebih besar terhadap pembiayaan melalui peningkatan mitigasi risiko bagi sektor bisnis yang membiayai pembiayaan tersebut.

Pegadaian syariah adalah yang paling dinamis dalam hal volatilitas di antara ketiga sub-sektor tersebut. Perbedaan aset antar periode sangat besar, yang merupakan hasil dari dampak faktor pencatatan yang berbeda, dan karakteristik bisnis pegadaian berbeda dari lembaga pembiayaan dan jaminan. Oleh karena itu, kinerja sub-sektor ini harus dilihat dalam konteks tren jangka panjang daripada perubahan tahunan. KNEKS (2025) menunjukkan perlunya penguatan skema jaminan untuk meningkatkan akses pembiayaan bagi UMKM, terutama yang memiliki jaminan dan riwayat kredit terbatas.

Peran sub sektor dana pensiun syariah berbeda dari sub-sektor industri keuangan non bank syariah lainnya. Selain memberikan jaminan kesejahteraan selama masa pensiun, dana pensiun syariah juga berfungsi untuk mengumpulkan dan mengelola dana jangka panjang yang dapat diinvestasikan dalam instrumen syariah. Secara lebih umum, Laporan Stabilitas Industri Jasa Keuangan Islam 2025 menunjukkan bahwa dana pensiun syariah merupakan sumber pembiayaan jangka panjang, yang memainkan peran penting dalam

memperdalam pasar keuangan syariah dan meningkatkan stabilitas sistem keuangan (IFSB, 2025).

Aset dana pensiun syariah tumbuh di semua jenis penyedia. Aset DPPK-PPMP meningkat dari Rp417,06 miliar pada tahun 2021 menjadi Rp2,06 triliun pada Maret 2026, sementara DPPK-PPIP dan DPLK juga mencatat peningkatan yang relatif konsisten. Kinerja investasi juga baik. Misalnya, *return on investment* (ROI) industri adalah 7,72% pada tahun 2025, dibandingkan dengan 5,60% pada tahun 2021. Ini berarti pengelolaan dana pensiun syariah semakin efektif dalam menghasilkan keuntungan bagi para peserta.

Tabel 3. 3 Perkembangan Dana Pensiun Syariah, 2021–Maret 2026
(dalam miliar rupiah)

Indikator	2021	2022	2023	2024	2025	Mar-26
DPPK–PPMP	417,06	458,78	1.615,13	1.815,36	2.039,16	2.057,22
DPPK–PPIP	–	633,83	837,11	996,79	1.106,24	1.155,91
DPLK	–	–	3.028,30	1.672,57	1.733,80	1.786,93
ROI Industri	5,60%	4,60%	7,61%	6,30%	7,72%	0,79%
Jumlah Peserta	319.992	138.208	136.922	118.766	254.941	–

Sumber: Statistik Dana Pensiun Syariah, OJK 2026, diolah

Sebaliknya, jumlah peserta terus berfluktuasi secara signifikan. Setelah peningkatan besar pada tahun 2021, jumlah peserta menurun pada tahun 2022–2024 dan kemudian kembali meningkat menjadi 254.941 peserta pada tahun 2025. Pola ini menunjukkan bahwa belum terjadi kesesuaian penuh antara pertumbuhan keanggotaan dengan pertumbuhan aset. Dengan demikian, perkembangan dana pensiun Islam di masa depan tidak hanya bergantung pada peningkatan kinerja investasi, tetapi juga pada perluasan partisipasi publik untuk memaksimalkan fungsi penggalangan dana jangka panjangnya.

Dapat kita lihat dari pola pertumbuhan setiap subsektor bahwa sumber ekspansi industri mulai berubah. Beberapa subsektor bergerak ke fase pertumbuhan yang lebih moderat, sementara permintaan publik akan layanan

keuangan yang lebih cepat, lebih fleksibel, dan lebih mudah diakses terus meningkat. Situasi ini menciptakan ruang bagi pengembangan model perantara berbasis teknologi yang dapat melengkapi layanan keuangan Islam konvensional.

Perkembangan *fintech peer-to-peer (P2P) lending* syariah atau pinjaman daring (pindar) syariah, yang secara regulasi dikenal sebagai Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) Syariah, mencerminkan transformasi pola intermediasi keuangan syariah yang semakin terdigitalisasi. Pemanfaatan platform digital memungkinkan proses pembiayaan berlangsung lebih cepat, efisien, dan mampu menjangkau pelaku usaha yang belum sepenuhnya terlayani oleh lembaga keuangan formal. Dalam konteks tersebut, *fintech* P2P lending syariah tidak lagi hanya berfungsi sebagai alternatif pembiayaan, tetapi mulai berkembang sebagai salah satu kanal pendukung akses modal bagi UMKM, khususnya dalam memperluas inklusi keuangan dan memperkuat pembiayaan sektor riil.

Tabel 3. 4 Perkembangan Kinerja LPBBTI Syariah Tahun 2024–2025

Indikator	Tahun	TW I	TW II	TW III	TW IV
Aset	2024	170,89	166,73	177,48	166,96
	2025	160,32	178,85	178,23	122,54
	Growth (YoY)	-6,19%	7,27%	0,42%	-26,61%
Dana Masuk (Lender)	2024	662,24	753,00	853,00	750,79
	2025	608,16	425,54	435,61	350,48
Penyaluran Pembiayaan	2024	696,11	861,00	891,00	840,00
	2025	647,02	467,86	463,29	361,24
Outstanding Pembiayaan	2024	1.272,00	1.488,00	1.446,00	1.218,74
	2025	1.100,01	920,16	779,86	1.850,71

Sumber: OJK 2025, diolah

Selama 2025 pindar Syariah memiliki dinamika kinerja yang beragam. Nilai aset mengalami fluktuasi sepanjang tahun, dengan kontraksi 6,19 persen (yoy) pada Triwulan I, kemudian tumbuh 7,27 persen pada Triwulan II, melambat menjadi 0,42 persen pada Triwulan III, sebelum kembali mengalami penurunan sebesar 26,61 persen pada Triwulan IV. Dari sisi aktivitas intermediasi, penghimpunan dana (lender) dan penyaluran pembiayaan menunjukkan tren yang lebih rendah dibandingkan 2024. Pada Triwulan IV 2025, dana yang dihimpun tercatat sebesar Rp350,48 miliar, turun dibandingkan Rp750,79 miliar pada periode yang sama tahun sebelumnya. Sementara itu, penyaluran pembiayaan menurun dari Rp840,00 miliar menjadi Rp361,24 miliar.

Meskipun pembiayaan baru melambat, nilai pembiayaan yang beredar lebih tinggi. Pendekatan pembiayaan tumbuh menjadi Rp1,85 triliun pada akhir tahun 2025 dibandingkan dengan Rp1,22 triliun pada akhir tahun 2024. Kontras antara penurunan aktivitas penyaluran pinjaman baru dan peningkatan pembiayaan yang beredar menunjukkan bahwa aktivitas pembiayaan yang ada terus menjadi elemen utama dalam mempertahankan fungsi intermediasi. Ini berarti bahwa evaluasi kinerja bank syariah tidak hanya didasarkan pada pertumbuhan penyaluran pinjaman tetapi juga pada kualitas portofolio, selera pembiayaan, dan kapasitas manajemen risiko.

Perkembangan ini menggambarkan bagaimana digitalisasi telah memperluas ruang lingkup pembiayaan alternatif untuk UMKM melalui skema yang lebih fleksibel dan berbasis teknologi dalam kerangka ekonomi syariah. Namun, penurunan penggalangan dana dan penyaluran pembiayaan menunjukkan bahwa penurunan di industri ini tidak hanya bergantung pada inovasi teknologi, tetapi juga pada tingkat kepercayaan pemberi pinjaman, kualitas evaluasi pembiayaan, dan tata kelola yang tepat. Oleh karena itu, penguatan industri pada tahun 2026 perlu diarahkan untuk meningkatkan manajemen risiko, perlindungan konsumen, peningkatan literasi keuangan digital, dan integrasi bank syariah ke dalam ekosistem pembiayaan UMKM sehingga transformasi digital dapat menghasilkan dampak ekonomi yang lebih produktif dan berkelanjutan.

Ekspansi pembiayaan digital membuka peluang besar untuk memperluas akses keuangan, khususnya bagi UMKM yang selama ini menghadapi

keterbatasan pembiayaan formal. LPBBTI menawarkan proses yang lebih cepat, persyaratan lebih sederhana, dan jangkauan yang lebih luas dibandingkan pembiayaan konvensional. Namun, peningkatan akses tersebut belum sepenuhnya diikuti oleh pergeseran fungsi intermediasi menuju pembiayaan produktif.

Berdasarkan Survei Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) (2026), pengguna pinjaman online didominasi oleh Milenial sekitar 45,6 persen dan Generasi Z sekitar 35,7 persen, serta mayoritas berasal dari kelompok berpendapatan Rp2,5–5 juta per bulan sekitar 53,5 persen. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan digital banyak dimanfaatkan oleh kelompok dengan kebutuhan likuiditas yang tinggi.

Dari sisi pemanfaatan, pinjaman digital masih didominasi untuk kebutuhan konsumtif, seperti keadaan darurat medis dan konsolidasi utang sekitar 22,8 persen, kebutuhan sehari-hari sekitar 18,3 persen, serta pembayaran cicilan tanpa kartu kredit sekitar 17,6 persen. Sementara itu, penggunaan untuk modal kerja hanya mencapai 2,3 persen, sehingga menunjukkan bahwa pembiayaan digital masih lebih berperan sebagai sumber likuiditas jangka pendek dibandingkan sebagai pendorong pembiayaan produktif.

a. Maraknya Pinjaman Online Ilegal: Tantangan Tata Kelola Ekosistem Digital

Tabel 3. 5 Jumlah Entitas Keuangan Ilegal yang Diberhentikan oleh OJK (2026)

Kategori Entitas	2021	2022	2023	2024	2025	1 Jan - 31 Mei 2026
Investasi Ilegal	98	106	40	310	354	8
Pinjol Ilegal	811	698	2,248	2,930	2,263	951
Gadai Ilegal	17	91	0	0	0	1
Aktivitas Ilegal Lainnya	0	0	0	0	0	0
TOTAL ENTITAS	926	895	2,288	3,240	2,617	960

Sumber: OJK 2026, diolah

Perkembangan pesat keuangan digital juga membawa peningkatan aktivitas pinjaman online ilegal, yang merupakan tantangan besar bagi industri jasa keuangan. Berdasarkan Tabel 3.5, jumlah entitas pinjaman online ilegal yang diberhentikan mencapai 811 entitas pada tahun 2021, 2.248 pada tahun 2023, dan 2.930 pada tahun 2024. Angka tersebut turun menjadi 2.263 pada tahun 2025, tetapi hingga 31 Mei 2026, masih teridentifikasi 951 entitas pinjaman online ilegal, yang menunjukkan bahwa praktik tersebut masih merajalela.

Fenomena ini menunjukkan bahwa literasi keuangan masyarakat dan kemampuan membedakan layanan legal dan ilegal belum memadai untuk mengimbangi tingginya permintaan pembiayaan digital. Kemudahan platform digital juga memungkinkan entitas baru muncul dengan identitas berbeda ketika satu entitas ditindak. Karena itu, tantangan digitalisasi tidak hanya terletak pada pengawasan penyedia layanan, tetapi juga penguatan edukasi publik, perlindungan konsumen, dan pengawasan ruang digital. Di sisi lain, meluasnya akses pembiayaan harus diimbangi dengan peningkatan penilaian risiko, pemantauan kualitas portofolio, dan pengelolaan kemampuan pembayaran agar tidak meningkatkan risiko kredit macet.

Tabel 3. 6 Perkembangan Kualitas Aset Finansial LPBBTI Syariah (TWP90), 2024–2025

Indikator	TW I	TW II	TW III	TW IV
TWP90 2024 (%)	1,08	1,34	1,53	2,33
TWP90 2025 (%)	2,98	4,06	8,21	75,36

Sumber: OJK 2026, diolah

Kualitas pembiayaan pindar Syariah menunjukkan peningkatan tekanan sepanjang 2024–2025 yang tercermin dari kenaikan rasio Tingkat Wanprestasi 90 Hari (TWP90). Pada 2024, rasio TWP90 meningkat secara bertahap dari 1,08 persen pada Triwulan I menjadi 2,33 persen pada Triwulan IV. Tren peningkatan berlanjut pada 2025, dengan TWP90 mencapai 2,98 persen pada Triwulan I, 4,06 persen pada Triwulan II, dan 8,21 persen pada Triwulan III. Pada Triwulan IV 2025, rasio tersebut tercatat sebesar 75,36 persen,

menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan dibandingkan periode sebelumnya.

Meningkatnya rasio gagal bayar menunjukkan bahwa percepatan pembiayaan digital perlu diiringi dengan peningkatan manajemen risiko. Sifat pembiayaan berbasis teknologi, yang menawarkan pemrosesan cepat dan akses mudah, oleh karena itu, membutuhkan sistem penilaian kredit yang lebih akurat, terutama untuk menjamin kemampuan pembayaran penerima. Risikonya bahkan lebih besar ketika pembiayaan diberikan kepada segmen masyarakat atau bisnis yang memiliki akses terbatas ke layanan keuangan formal.

Kualitas pembiayaan merupakan elemen penting bagi UMKM karena gagal bayar tidak hanya memengaruhi keberlangsungan bisnis tetapi juga dapat berdampak pada kesehatan keuangan pemilik bisnis. Pembiayaan digital tanpa dukungan dan penilaian yang tepat dapat menyebabkan peningkatan beban keuangan bagi UMKM, terutama ketika pembiayaan digunakan untuk memenuhi kebutuhan jangka pendek daripada untuk meningkatkan kapasitas bisnis.

Dalam hal syariah, peningkatan kualitas pembiayaan adalah prinsip kehati-hatian dan perlindungan aset (*hifz al-māl*). Jadi, ini bukan hanya tentang akses mudah tetapi juga tentang memastikan transaksi saling menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Sehingga pengembangan syariah LPBBTI di masa depan harus diarahkan pada keseimbangan antara pembiayaan ekspansi, penilaian risiko kualitas, dan pembiayaan produktif untuk UMKM.

3.3 Agenda ke Depan: Menuju IKNB Syariah yang Berdampak

a. Membangun Ekosistem Pembiayaan Digital Syariah yang Inklusif dan Berkelanjutan

Perkembangan pindar telah menjadi salah satu bentuk transformasi penting dalam industri keuangan non bank syariah. Kehadiran platform digital membuka peluang perluasan akses pembiayaan, termasuk bagi UMKM yang menghadapi keterbatasan akses terhadap lembaga keuangan formal. Namun, perkembangan tersebut juga menghadirkan tantangan baru berupa kualitas pembiayaan, risiko penggunaan berlebihan, serta meningkatnya aktivitas pindar ilegal.

Temuan pada pembahasan sebelumnya menunjukkan adanya paradoks dalam perkembangan pembiayaan digital. Di satu sisi, pindar mampu mempercepat inklusi keuangan melalui kemudahan akses dan proses pembiayaan yang lebih sederhana. Di sisi lain, pemanfaatannya belum sepenuhnya bergeser menuju pembiayaan produktif bagi sektor usaha. Mukhlisin dan Tamanni (2018) menekankan bahwa pengelolaan keuangan dalam perspektif Islam tidak hanya berkaitan dengan akses terhadap instrumen keuangan, tetapi juga bagaimana harta dapat dikelola secara amanah, produktif, dan memberikan kebermanfaatan bagi individu maupun masyarakat. Oleh karena itu, arah kebijakan ke depan perlu difokuskan tidak hanya pada peningkatan pertumbuhan industri, tetapi juga pada penguatan tata kelola, perlindungan konsumen, dan peningkatan dampak ekonomi bagi UMKM.

Dari sisi kebijakan, pendekatan inklusi keuangan perlu dikembangkan menjadi pendekatan *productive financial inclusion*, yaitu inklusi yang tidak hanya meningkatkan jumlah masyarakat yang memiliki akses terhadap layanan keuangan, tetapi juga memastikan bahwa layanan tersebut berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas dan kesejahteraan ekonomi. Sejalan dengan pandangan Mukhlisin (2023), penguatan literasi dan perencanaan keuangan syariah menjadi elemen penting agar masyarakat tidak hanya menjadi pengguna produk keuangan, tetapi mampu mengambil keputusan keuangan yang bertanggung jawab dan sesuai dengan prinsip syariah. Dalam konteks UMKM, hal ini memerlukan perubahan paradigma dari pembiayaan berbasis transaksi menuju pembiayaan berbasis nilai ekonomi (*economic value creation*).

Tantangan utama adalah lemahnya insentif pasar untuk menciptakan pembiayaan produktif. Dari sisi bisnis, pembiayaan konsumen biasanya melibatkan proses yang lebih sederhana, waktu penyelesaian yang lebih cepat, dan risiko yang lebih terukur dibandingkan dengan pembiayaan UMKM, yang membutuhkan pemahaman yang lebih mendalam tentang karakteristik bisnis. Oleh karena itu, tanpa intervensi kebijakan yang tepat, operator fintech cenderung menghadapi dilema antara memperluas pasar atau mengembangkan portofolio pembiayaan produktif.

Penguatan ekosistem harus ditargetkan untuk menutup kesenjangan ini dengan menciptakan insentif untuk membiayai sektor produktif. Pemerintah dan regulator dapat memfasilitasi pengembangan skema pembiayaan campuran, kemitraan dengan lembaga keuangan Islam, dan penggunaan data alternatif untuk meningkatkan akurasi penilaian kelayakan UMKM. Model ini memungkinkan *fintech* pinjaman *P2P* Islam untuk berfungsi sebagai saluran distribusi dana dan sebagai infrastruktur pembiayaan untuk pengembangan bisnis.

Pengalaman beberapa negara menunjukkan bahwa keberhasilan dalam pinjaman digital tidak hanya bergantung pada inovasi teknologi tetapi juga pada kemampuan untuk membangun ekosistem pendukung. Contoh yang relevan adalah Malaysia melalui pengembangan ekosistem *fintech* Islam termasuk inovasi digital, kerangka peraturan, dan penguatan industri keuangan Islam. Bank Negara Malaysia (2024) menekankan bahwa transformasi digital sektor keuangan harus terus menjunjung tinggi prinsip inklusi, tata kelola, dan stabilitas sistem keuangan. Pendekatan serupa dapat menjadi pelajaran bagi Indonesia untuk mengembangkan pinjaman *fintech* *P2P* yang sesuai syariah yang tidak hanya mempercepat penyaluran pembiayaan tetapi juga menciptakan dampak ekonomi yang lebih luas.

Dengan demikian, arah kebijakan *fintech* *P2P* lending syariah perlu mengalami pergeseran dari *expanding access* menuju *creating impact*. Keberhasilan industri ke depan tidak cukup diukur dari seberapa banyak masyarakat memperoleh pembiayaan, tetapi dari sejauh mana pembiayaan tersebut mampu meningkatkan produktivitas UMKM, memperkuat sektor riil, dan mewujudkan tujuan ekonomi syariah secara lebih substantif.

b. Memperkuat Tata Kelola untuk Mengatasi Pertumbuhan Pindar Ilegal

Perkembangan pindar menunjukkan bahwa digitalisasi keuangan tidak hanya menciptakan peluang inovasi, tetapi juga menghadirkan tantangan tata kelola yang semakin kompleks. Meningkatnya aktivitas pindar ilegal menunjukkan adanya kesenjangan antara meningkatnya permintaan layanan pembiayaan digital dan kemampuan untuk mengawasi dan melindungi konsumen. Hal ini menghadirkan tantangan strategis, karena keberadaan *platform* ilegal tidak hanya merugikan pengguna, tetapi juga mengancam untuk

mengikis kepercayaan publik terhadap industri *fintech* secara keseluruhan, termasuk penyedia *fintech* yang sah dan sesuai syariah. Gomber et al. (2018) menyatakan bahwa teknologi keuangan telah meningkatkan akses ke layanan keuangan tetapi juga membuat risiko baru menjadi lebih kompleks, yang membutuhkan kerangka kerja tata kelola dan regulasi yang adaptif.

Salah satu tantangan terbesar dalam memerangi pinjaman ilegal adalah hambatan masuk yang relatif rendah dan adaptasi yang cepat di industri digital. Platform ilegal dapat muncul kembali di bawah panduan baru, memanfaatkan berbagai saluran distribusi digital, mengeksploitasi tingkat literasi yang rendah dalam membedakan antara layanan legal dan ilegal. Fenomena ini konsisten dengan temuan Claessens et al. (2018) yang menunjukkan bahwa inovasi digital di sektor keuangan dapat memperluas inklusi, tetapi pada saat yang sama menciptakan tantangan baru terkait dengan arbitrase regulasi dan perlindungan konsumen. Hal ini menunjukkan ketidakcukupan pendekatan pengawasan yang hanya berfokus pada penuntutan entitas ilegal dalam menghadapi dinamika pasar digital yang cepat berubah.

Tantangan utama dari perspektif regulasi adalah mencapai keseimbangan antara mendorong inovasi dan melindungi konsumen. Kerangka kerja regulasi LPBBTI, POJK No. 40 Tahun 2024 telah memperkuat tata kelola penyedia, termasuk kewajiban untuk menerapkan prinsip kehati-hatian, manajemen risiko, perlindungan data pribadi, dan mekanisme penyelesaian pengaduan konsumen. Dengan adanya enkripsi dari penyedia ilegal, penguatan regulasi saja tidak cukup, harus mencakup penguatan standar tata kelola penyedia legal, termasuk transparansi produk, mekanisme pengumpulan, perlindungan data pengguna, dan penerapan kehati-hatian dalam distribusi pembiayaan.

Selain aspek pengawasan, masalah *fintech* ilegal juga terkait dengan kesenjangan regulasi antara perkembangan teknologi dan kapasitas kelembagaan untuk menanggapi perubahan. Aktivitas digital tidak mengenal batas dan membutuhkan koordinasi yang lebih kuat antara regulator, penegak hukum, penyedia layanan digital, dan industri keuangan. Pendekatan berbasis ekosistem menjadi semakin penting karena risiko digital tidak hanya berasal dari satu entitas, tetapi juga dari interaksi berbagai aktor dalam rantai layanan keuangan digital.

Pengalaman negara lain menunjukkan bahwa tata kelola fintech perlu dibangun melalui pengawasan berbasis risiko, kolaborasi industri, dan peningkatan kapasitas konsumen. Singapura melalui Monetary Authority of Singapore (MAS) menerapkan *responsible innovation* dengan regulasi yang mendukung inovasi sekaligus menjaga perlindungan konsumen, keamanan siber, dan stabilitas keuangan (MAS, 2023). Sementara Malaysia melalui Bank Negara Malaysia (BNM) menggunakan *regulatory sandbox* untuk menguji inovasi keuangan dalam lingkungan terkendali sebelum diterapkan secara luas (BNM, 2024). Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan fintech membutuhkan keseimbangan antara pengendalian risiko dan ruang inovasi yang bertanggung jawab.

Dalam konteks *fintech* P2P lending syariah, penguatan tata kelola memiliki dimensi tambahan karena industri tidak hanya dituntut memenuhi aspek kepatuhan regulasi, tetapi juga memastikan kesesuaian dengan prinsip syariah. Transparansi akad, kejelasan mekanisme pembagian risiko, serta perlindungan terhadap pihak pemberi dan penerima dana menjadi elemen penting dalam membangun kepercayaan publik.

Oleh karena itu, strategi pengendalian pindar ilegal perlu diarahkan dari pendekatan reaktif menuju pendekatan preventif dan kolaboratif. Pengalaman Satgas PASTI (Pemberantasan Aktivitas Keuangan Ilegal) menunjukkan bahwa penutupan platform ilegal perlu diikuti dengan penguatan sisi pencegahan melalui edukasi masyarakat, peningkatan kemampuan deteksi dini, serta penguatan koordinasi antarinstansi (OJK, 2026). Prioritas kebijakan tidak hanya mencakup percepatan pemblokiran platform ilegal, tetapi juga penguatan literasi digital masyarakat, peningkatan interoperabilitas informasi, pengawasan berbasis teknologi (*suptech*), serta pengembangan ekosistem fintech yang mampu membangun kepercayaan. Dengan tata kelola yang lebih kuat, perkembangan *fintech* P2P lending syariah dapat berjalan secara berkelanjutan tanpa terhambat oleh risiko reputasi dan hilangnya kepercayaan masyarakat terhadap pembiayaan digital.

c. Membangun Integrasi Ekosistem *Fintech Lending* Syariah dengan Keuangan Formal

Perkembangan *fintech lending* syariah perlu dipandang bukan sebagai pengganti lembaga keuangan formal, tetapi sebagai bagian dari ekosistem intermediasi keuangan yang saling melengkapi. Selama ini, keterbatasan akses UMKM terhadap pembiayaan formal sering kali disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan agunan, kurangnya dokumentasi usaha, serta belum optimalnya rekam jejak keuangan. Kehadiran platform digital memberikan peluang untuk menjembatani kesenjangan tersebut melalui proses pembiayaan yang lebih fleksibel dan berbasis teknologi.

Namun, pengembangan *fintech lending* syariah masih menghadapi tantangan berupa keterpisahan (*fragmentation*) dengan ekosistem keuangan yang lebih luas. Sebagian besar platform masih beroperasi sebagai kanal pembiayaan tersendiri, sementara potensi sinergi dengan bank syariah, lembaga keuangan mikro syariah, lembaga penjaminan, maupun institusi sosial Islam belum sepenuhnya berkembang. Akibatnya, *fintech lending* syariah belum secara optimal berfungsi sebagai bagian dari rantai pembiayaan yang mampu mendukung UMKM dari tahap awal hingga tahap pengembangan usaha.

Kesenjangan kelembagaan tersebut menjadi salah satu hambatan dalam meningkatkan skala pembiayaan produktif. Pembiayaan UMKM memiliki karakteristik risiko yang berbeda dibandingkan pembiayaan konsumtif karena membutuhkan pemahaman terhadap siklus usaha, pendampingan, serta mekanisme mitigasi risiko yang lebih kompleks. KNEKS (2025) menegaskan bahwa penguatan ekosistem ekonomi syariah membutuhkan integrasi antara sektor komersial, sosial, dan digital agar pembiayaan tidak berhenti pada aspek akses, tetapi mampu menghasilkan peningkatan kapasitas dan keberlanjutan usaha masyarakat. Tanpa dukungan ekosistem yang lebih luas, *fintech lending* syariah berpotensi menghadapi keterbatasan dalam memperluas pembiayaan produktif secara berkelanjutan.

Oleh karena itu, diperlukan penguatan model kolaborasi antara *fintech lending* syariah dan lembaga keuangan formal. Bank syariah dapat berperan sebagai mitra penyedia likuiditas (*funding partner*) atau penghubung bagi

UMKM yang telah memiliki rekam jejak pembiayaan digital untuk memperoleh pembiayaan dengan skala lebih besar. Sementara itu, lembaga penjaminan syariah dapat mendukung pengurangan risiko pembiayaan, khususnya bagi segmen UMKM yang belum memiliki aset atau agunan yang memadai.

Selain integrasi dengan lembaga keuangan komersial, *fintech lending* syariah juga memiliki peluang untuk bersinergi dengan ekosistem ekonomi sosial Islam. Kolaborasi dengan lembaga zakat, wakaf, dan pembiayaan mikro syariah dapat menciptakan skema pembiayaan berjenjang (*graduation financing*), di mana kelompok usaha mikro yang belum layak menerima pembiayaan komersial dapat diperkuat terlebih dahulu melalui instrumen sosial, sebelum diarahkan menuju pembiayaan produktif berbasis pasar.

Integrasi ekosistem *fintech lending* syariah perlu diarahkan untuk memperkuat fungsi intermediasi dan meningkatkan dampaknya terhadap UMKM. Kebijakan ke depan tidak hanya perlu mendorong pertumbuhan jumlah platform atau volume pembiayaan, tetapi juga membangun konektivitas antaraktor agar pembiayaan digital mampu menjadi jembatan menuju akses keuangan formal yang lebih luas. Dalam perspektif *maqāṣid al-syarī'ah*, penguatan konektivitas tersebut mencerminkan upaya mewujudkan *taḥqīq al-maṣlaḥah* melalui distribusi akses ekonomi yang lebih inklusif dan produktif (Dusuki & Abozaid, 2007). Dengan pendekatan tersebut, *fintech lending* syariah dapat berkembang dari sekadar alternatif pembiayaan menjadi infrastruktur pendukung dalam penguatan ekonomi syariah dan sektor riil.

Perkembangan IKNB syariah menunjukkan bahwa tantangan industri ke depan tidak lagi hanya berkaitan dengan peningkatan skala usaha, tetapi bagaimana memastikan pertumbuhan tersebut menghasilkan intermediasi yang berkualitas, inklusif, dan berkelanjutan. Diversifikasi subsektor IKNB syariah memberikan peluang besar bagi penguatan ekosistem keuangan syariah nasional, namun setiap subsektor menghadapi tantangan yang berbeda, mulai dari rendahnya penetrasi proteksi, kebutuhan penguatan pembiayaan produktif, hingga percepatan adaptasi teknologi digital.

Dalam jangka pendek, agenda prioritas perlu diarahkan pada penguatan tata kelola dan peningkatan kualitas layanan di seluruh subsektor IKNB syariah. Pada sektor asuransi syariah, tantangan utama bukan hanya

meningkatkan pertumbuhan kontribusi, tetapi memperluas pemanfaatan proteksi syariah sebagai instrumen mitigasi risiko masyarakat dan dunia usaha. Penguatan edukasi, inovasi produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan masyarakat, serta peningkatan efisiensi operasional menjadi langkah penting untuk memperbesar penetrasi asuransi syariah. Dalam perspektif syariah, fungsi asuransi tidak hanya sebagai produk keuangan, tetapi sebagai mekanisme *ta'āwun* (saling membantu) dalam menghadapi risiko.

Pada sektor pembiayaan syariah, lembaga pembiayaan, pergadaian, dan penjaminan perlu diarahkan untuk memperkuat kontribusi terhadap sektor produktif, khususnya UMKM. Tantangan utama bukan semata meningkatkan volume pembiayaan, tetapi memastikan bahwa pembiayaan mampu meningkatkan kapasitas usaha penerima manfaat. Penguatan skema penjaminan syariah, pengembangan pembiayaan berbasis rantai pasok, serta integrasi dengan ekosistem UMKM menjadi agenda penting untuk mengurangi kesenjangan akses pembiayaan. Pendekatan ini sejalan dengan prinsip syariah yang menempatkan pembiayaan sebagai instrumen pemberdayaan ekonomi, bukan hanya transaksi komersial.

Pada sektor dana pensiun syariah, penguatan perlu difokuskan pada peningkatan partisipasi masyarakat dan pengembangan instrumen investasi jangka panjang yang produktif. Rendahnya partisipasi dana pensiun menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat terhadap perencanaan keuangan jangka panjang masih menjadi tantangan. Oleh karena itu, diperlukan integrasi antara edukasi keuangan syariah, inovasi produk pensiun, dan penguatan investasi berbasis sektor riil yang memberikan manfaat ekonomi berkelanjutan.

Sementara itu, transformasi digital menjadi agenda lintas sektor yang paling menentukan arah perkembangan IKNB syariah ke depan. Kehadiran *fintech P2P lending* syariah atau pindar syariah menunjukkan bahwa teknologi telah mengubah pola intermediasi keuangan secara signifikan. Namun, perkembangan ini juga memperlihatkan bahwa perluasan akses belum selalu berjalan searah dengan peningkatan kualitas pembiayaan. Oleh karena itu, penguatan *fintech P2P lending* syariah perlu diarahkan dari sekadar memperluas akses (*financial access*) menuju penciptaan dampak ekonomi (*financial empowerment*).

Untuk mencapai tujuan tersebut, penguatan tata kelola *fintech P2P lending* syariah perlu menjadi prioritas. Regulator dan industri perlu memperkuat standar asesmen risiko, transparansi akad, perlindungan konsumen, serta pengawasan berbasis teknologi. Dalam perspektif syariah, tata kelola bukan hanya persoalan kepatuhan terhadap regulasi, tetapi juga implementasi prinsip keadilan (*'adl*), keterbukaan (*bayān*), amanah, dan pencegahan kemudharatan (*dar'u al-mafāsid*). Dengan demikian, inovasi digital harus tetap diarahkan untuk menciptakan hubungan pembiayaan yang sehat antara pemberi dana, penyelenggara, dan penerima pembiayaan.

Selain penguatan internal industri, diperlukan sinergi yang lebih kuat antaraktor dalam ekosistem keuangan syariah. *Fintech P2P lending* syariah, bank syariah, lembaga penjaminan, koperasi syariah, serta lembaga keuangan sosial Islam seperti zakat dan wakaf perlu dikembangkan dalam satu rantai pembiayaan yang saling melengkapi. Tidak semua UMKM memiliki kesiapan yang sama untuk menerima pembiayaan komersial, sehingga diperlukan mekanisme pembiayaan berjenjang (*graduation model*) yang menghubungkan instrumen sosial, mikro, hingga komersial.

Dalam jangka menengah dan panjang, pengembangan IKNB syariah perlu diarahkan pada pembangunan ekosistem keuangan yang berbasis dampak. Keberhasilan industri tidak cukup diukur dari pertumbuhan aset atau jumlah pengguna, tetapi dari kemampuannya memperkuat sektor riil, meningkatkan ketahanan ekonomi masyarakat, dan menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan. Digitalisasi harus ditempatkan sebagai enabler untuk memperluas manfaat ekonomi syariah, bukan sekadar mempercepat transaksi keuangan.

Dengan demikian, agenda transformasi IKNB syariah menuju Indonesia Emas 2045 membutuhkan perubahan paradigma dari *industry expansion* menuju *sustainable impact creation*. Penguatan regulasi, inovasi produk, integrasi ekosistem, dan penerapan prinsip syariah secara substantif menjadi fondasi agar IKNB syariah tidak hanya tumbuh sebagai industri keuangan, tetapi juga berperan sebagai instrumen pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkeadilan.

3.4 Insight Box: Dari *Financial Access* Menuju *Financial Impact*

Dari *Financial Access* Menuju *Financial Impact*

Perkembangan pembiayaan syariah berbasis teknologi telah membuka peluang besar untuk memperluas akses pembiayaan bagi UMKM yang selama ini menghadapi keterbatasan dalam memperoleh layanan keuangan formal. Namun, peningkatan akses tersebut belum secara otomatis menghasilkan penguatan sektor riil. Fakta bahwa sebagian besar pembiayaan digital masih digunakan untuk kebutuhan konsumtif, disertai meningkatnya risiko gagal bayar dan maraknya pinjaman ilegal, menunjukkan bahwa tantangan utama tidak lagi terletak pada ketersediaan pembiayaan, melainkan pada kualitas intermediasi dan tata kelola ekosistem digital. Oleh karena itu, arah pengembangan LPBBTI syariah perlu bergeser dari sekadar memperluas akses (*financial access*) menuju penciptaan dampak ekonomi (*financial impact*). Penguatan asesmen risiko, integrasi dengan bank syariah, lembaga penjaminan, serta instrumen keuangan sosial Islam, disertai peningkatan literasi keuangan syariah, menjadi fondasi penting agar pembiayaan digital benar-benar mampu meningkatkan produktivitas UMKM, memperkuat sektor riil, dan mewujudkan tujuan *maqāṣid al-syarī'ah* secara berkelanjutan.

BAB 4

Pasar Modal Syariah Indonesia Sedang Berubah: Peluang Besar Atau Sekadar *Rebound* Sementara?

4.1 Ketika Dunia Gelisah, Syariah Jadi Tempat Berteduh

Semester pertama tahun 2026 menjadi periode yang penuh tantangan bagi pasar keuangan global. Ketidakpastian yang dipicu oleh perlambatan pertumbuhan ekonomi dunia, dinamika suku bunga global yang masih relatif tinggi, meningkatnya ketegangan geopolitik, serta volatilitas harga komoditas telah mendorong perubahan perilaku investor menuju instrumen investasi yang lebih aman dan berkelanjutan. Di tengah kondisi tersebut, pasar keuangan syariah memperoleh perhatian yang semakin besar karena menawarkan karakteristik investasi yang berlandaskan prinsip kehati-hatian (*prudential*), keterkaitan dengan aset riil (*asset-backed*), serta penerapan prinsip tata kelola yang sejalan dengan konsep keberlanjutan (Islamic Financial Services Board (IFSB), 2025; International Monetary Fund (IMF), 2025).

Di Indonesia, pasar modal syariah terus menunjukkan perkembangan sebagai salah satu pilar penting dalam sistem keuangan nasional. Selain menjadi alternatif pembiayaan bagi pemerintah dan dunia usaha, pasar modal syariah juga berperan dalam memperluas inklusi keuangan, memperdalam pasar keuangan domestik, serta mendukung mobilisasi dana jangka panjang untuk pembiayaan pembangunan. Perkembangan instrumen seperti sukuk, saham syariah, reksa dana syariah, dan efek beragun aset syariah menunjukkan bahwa ekosistem keuangan syariah Indonesia semakin matang, meskipun kontribusinya terhadap keseluruhan pasar modal nasional masih memiliki ruang yang besar untuk terus ditingkatkan (Otoritas Jasa Keuangan, 2025; Bank Indonesia, 2025).

Di sisi lain, perubahan preferensi investor global menuju investasi yang memperhatikan aspek *Environmental, Social, and Governance* (ESG) menghadirkan peluang strategis bagi pengembangan pasar modal syariah Indonesia. Secara konseptual, prinsip-prinsip syariah memiliki keselarasan

yang kuat dengan nilai-nilai keberlanjutan, seperti keadilan, transparansi, tanggung jawab sosial, dan keberlanjutan ekonomi. Oleh karena itu, pengembangan instrumen seperti *Green Sukuk*, *Sustainability Sukuk*, maupun produk investasi syariah berbasis ESG tidak hanya akan memperluas sumber pembiayaan nasional, tetapi juga memperkuat posisi Indonesia dalam peta keuangan berkelanjutan global (United Nations Development Programme (UNDP), 2024; IFSB, 2025).

Meskipun demikian, berbagai tantangan masih membayangi perkembangan pasar modal syariah Indonesia. Likuiditas perdagangan saham syariah yang belum merata, dominasi penerbitan sukuk oleh pemerintah, masih terbatasnya penerbitan sukuk korporasi dan instrumen berbasis ESG, serta rendahnya proporsi investor syariah dibandingkan besarnya potensi pasar domestik menunjukkan bahwa penguatan struktur pasar masih menjadi pekerjaan rumah yang perlu diselesaikan. Dalam kondisi tersebut, evaluasi terhadap perkembangan pasar modal syariah pada semester pertama tahun 2026 menjadi penting sebagai dasar untuk mengidentifikasi capaian, tantangan, sekaligus merumuskan arah kebijakan yang lebih tepat sasaran pada semester berikutnya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, artikel ini bertujuan merefleksikan perkembangan pasar modal syariah Indonesia sepanjang semester pertama tahun 2026 melalui analisis terhadap kinerja pasar sukuk dan Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI). Selanjutnya, artikel ini mengidentifikasi berbagai peluang dan tantangan yang dihadapi serta merumuskan prioritas kebijakan untuk memperkuat peran pasar modal syariah sebagai sumber pembiayaan pembangunan nasional yang inklusif, berdaya saing, dan berkelanjutan.

4.2 Dinamika dan Kinerja Pasar Modal Syariah Indonesia (Semester I 2026)

Pasar modal syariah Indonesia terus menunjukkan perkembangan yang positif dan menjadi salah satu instrumen penting dalam mendukung pembiayaan pembangunan nasional serta pengembangan industri keuangan syariah. Berdasarkan data *Sukuk Now* per 9 Juli 2026, terdapat 88 seri sukuk aktif dengan total nilai outstanding sekitar USD6,15 miliar. Kondisi ini menunjukkan bahwa sukuk telah menjadi salah satu instrumen investasi

syariah yang semakin diminati oleh pemerintah, korporasi, maupun investor institusional.

Tabel 4. 1 Gambaran Umum Pasar Sukuk Indonesia

Indikator	Nilai		Keterangan
Jumlah Sukuk Aktif	88 Seri		Tingginya proporsi sukuk yang tercatat di bursa menunjukkan bahwa pasar sukuk Indonesia semakin transparan dan memiliki likuiditas yang lebih baik dibandingkan pasar <i>private placement</i> .
Total Nilai Sukuk	USD 6,15 miliar		
Negara Penerbit	Indonesia (100%)		
<i>Sukuk Listed</i>	79 Seri (89.8%)		
<i>Sukuk Tidak Listed</i>	9 Seri (10.2%)		
Tabel 1b. Dominasi Sukuk Negara			
Jenis Penerbit	Jumlah Seri	Nilai (USD Juta)	Pangsa
<i>Agency</i> (Pemerintah)	11	4.763,33	77,5%
Corporate	77	1.386,78	22,5%
Total	88	6.150,11	100%
Keterangan	Pasar sukuk Indonesia masih sangat didominasi oleh penerbit pemerintah dengan nilai outstanding sekitar USD 4,76 miliar atau lebih dari tiga perempat total pasar.		
Tabel 1c. Struktur Akad Sukuk Berdasarkan Nilai <i>Outstanding</i> dan Penerbitan			
Struktur Sukuk	Jumlah Seri	Nilai Outstanding (USD Juta)	Pangsa
Mudarabah	46	857,84	13,9%
Ijarah	32	3.855,67	62,7%
Wakalah bil Istithmar	9	1.391,67	22,6%
Musyarakah	1	44,93	0,7%
Keterangan	Meskipun jumlah seri Mudarabah paling banyak, nilai dana yang dihimpun jauh lebih kecil dibandingkan Ijarah karena Investor lebih menyukai akad Ijarah dengan arus kas yang lebih stabil dan Risiko investasi yang dianggap lebih rendah.		

Sumber: London Stock Exchange Group plc. 2026

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa struktur pasar sukuk Indonesia masih didominasi oleh penerbit pemerintah melalui Surat Berharga Syariah Negara

Refleksi, Tantangan dan Strategi | 59

(SBSN). Dari total *outstanding* sukuk yang beredar, sekitar 77,5 persen atau USD4,76 miliar berasal dari penerbitan pemerintah, sedangkan sukuk korporasi berkontribusi sekitar 22,5 persen atau USD1,39 miliar. Dominasi SBSN menunjukkan keberhasilan pemerintah dalam memanfaatkan instrumen syariah sebagai alternatif pembiayaan APBN sekaligus menyediakan benchmark bagi perkembangan pasar sukuk korporasi. Di sisi lain, kondisi ini juga mengindikasikan bahwa ruang pertumbuhan sukuk korporasi masih sangat besar dan memerlukan dukungan kebijakan untuk meningkatkan partisipasi sektor swasta.

Dari aspek likuiditas dan transparansi pasar, kondisi pasar sukuk Indonesia cukup baik. Sebanyak 89,8 persen sukuk yang beredar telah tercatat (*listed*) di bursa, sementara hanya sekitar 10,2 persen yang belum tercatat. Tingginya proporsi sukuk yang *listed* menunjukkan meningkatnya tata kelola pasar, kemudahan akses informasi bagi investor, serta potensi likuiditas yang lebih baik dibandingkan instrumen yang diperdagangkan secara terbatas.

Berdasarkan struktur akad yang digunakan, pasar sukuk Indonesia menunjukkan karakteristik yang relatif terkonsentrasi pada akad tertentu. Secara jumlah penerbitan, akad Mudarabah mendominasi dengan 46 seri sukuk, diikuti oleh akad Ijarah sebanyak 32 seri. Namun apabila dilihat dari nilai *outstanding*, akad Ijarah menjadi yang terbesar dengan kontribusi sekitar 62,7 persen dari total nilai pasar, jauh melampaui akad Mudarabah yang hanya sekitar 13,9 persen. Kondisi ini menunjukkan bahwa investor cenderung lebih menyukai akad Ijarah karena menawarkan pola pendapatan yang lebih stabil, tingkat risiko yang relatif lebih rendah, serta struktur yang lebih mudah dipahami oleh investor institusional.

Dari perspektif sektor industri, penerbit sukuk tidak lagi hanya berasal dari sektor keuangan syariah, tetapi telah meluas ke berbagai sektor strategis seperti pembiayaan, industri pulp dan kertas, telekomunikasi, kesehatan, dan infrastruktur. Beberapa penerbit korporasi terbesar antara lain PT Permodalan Nasional Madani (PNM), Indah Kiat Pulp & Paper, Armadian Tritunggal, Lontar Papyrus Pulp & Paper, dan Oki Pulp & Paper Mills. Diversifikasi sektor ini menunjukkan bahwa sukuk semakin diterima sebagai alternatif sumber pendanaan yang kompetitif bagi dunia usaha.

Tabel 4. 2 Perkembangan ESG Sukuk dan *Green Sukuk*

Kategori	Jumlah Seri	Nilai (USD Juta)
ESG Sukuk	9	558,08
<i>Green Sukuk</i>	1	406,80
Non ESG	79	5.592,03
Keterangan	Implementasi prinsip ESG pada pasar sukuk Indonesia masih berada pada tahap berkembang sementara <i>Green Sukuk</i> masih sangat terbatas dari sisi jumlah penerbitan.	

Tabel 4.2b. Penerbit Sukuk Terbesar

Penerbit	Nilai (USD Juta)
SBSN Indonesia	4.763,33
PNM	187,59
Indah Kiat Pulp & Paper	174,76
Armadian Tritunggal	101,89
Lontar Papyrus Pulp & Paper	101,37
Oki Pulp & Paper Mills	83,40
Keterangan : Selain pemerintah, sektor yang aktif menerbitkan sukuk meliputi sektor Pembiayaan dan <i>multifinance</i> , Industri pulp dan kertas, Infrastruktur telekomunikasi, Perbankan syariah dan Kesehatan.	

Sumber: London Stock Exchange Group plc. 2026

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa perkembangan yang menarik juga terlihat pada instrumen sukuk berbasis keberlanjutan (ESG Sukuk dan *Green Sukuk*). Saat ini terdapat 9 seri ESG Sukuk dengan nilai outstanding sekitar USD 558 juta, serta 1 seri *Green Sukuk* dengan nilai sekitar USD 407 juta. Walaupun secara jumlah dan proporsi masih relatif kecil dibandingkan keseluruhan pasar, perkembangan ini menunjukkan adanya peningkatan minat terhadap pembiayaan berkelanjutan yang sejalan dengan agenda pembangunan rendah karbon dan transisi menuju ekonomi hijau. Potensi pertumbuhan instrumen ini diperkirakan akan semakin besar seiring meningkatnya perhatian investor global terhadap aspek *Environmental, Social, and Governance* (ESG).

Secara keseluruhan, kinerja pasar sukuk Indonesia pada tahun 2026 dapat dikategorikan kuat, stabil, dan memiliki prospek pertumbuhan yang positif. Tingginya nilai outstanding, dominasi sukuk negara yang memberikan stabilitas pasar, tingkat pencatatan di bursa yang tinggi, serta mulai

berkembangnya ESG Sukuk merupakan indikator positif bagi pengembangan pasar modal syariah nasional. Namun demikian, terdapat beberapa tantangan yang perlu menjadi perhatian, antara lain masih rendahnya kontribusi sukuk korporasi, terbatasnya diversifikasi akad selain Ijarah, serta masih kecilnya porsi instrumen ESG dan *Green Sukuk*.

Ke depan, penguatan pasar sukuk Indonesia dapat dilakukan melalui peningkatan insentif bagi penerbit korporasi, pengembangan instrumen sukuk berbasis keberlanjutan, perluasan basis investor domestik dan internasional, serta peningkatan likuiditas pasar sekunder. Dengan langkah tersebut, pasar modal syariah Indonesia berpotensi menjadi salah satu pusat pasar sukuk terbesar dan paling kompetitif di kawasan Asia maupun dunia.

4.3 ISSI: Antara Koreksi dan Harapan Pemulihan

Pasar modal syariah Indonesia pada Juli 2026 masih berada dalam fase penyesuaian setelah mengalami tekanan signifikan selama kuartal sebelumnya. Berdasarkan data Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) yang mencakup 579 saham syariah dengan kapitalisasi pasar sekitar Rp8.783 triliun, kinerja pasar menunjukkan adanya sinyal pemulihan jangka pendek meskipun tren jangka menengah masih berada dalam kondisi korektif. Secara agregat, ISSI mencatat penurunan harian sebesar 1,6 persen, namun mampu menguat 2,0 persen dalam lima hari terakhir dan 0,4 persen dalam empat minggu terakhir. Di sisi lain, secara tiga bulanan (13 minggu), indeks masih terkoreksi sebesar 22,3 persen, yang menunjukkan bahwa tekanan pasar belum sepenuhnya pulih.

Tabel 4. 3 Kondisi Umum Indeks Saham Syariah Indonesia

Periode	Perubahan	Keterangan
1 hari	-1,6%	NA
5 hari	+2,0%	Kenaikan 2,0% dalam lima hari terakhir mengindikasikan munculnya aksi beli (<i>buying interest</i>) setelah periode koreksi panjang.
4 minggu	+0,4%	Dalam satu bulan terakhir pasar mulai menunjukkan stabilisasi. Kenaikan tipis sebesar 0,4% mengindikasikan tekanan jual mulai berkurang.
13 minggu	-22,3%	Pasar saham syariah masih berada dalam fase koreksi jangka menengah yang cukup dalam. Penurunan lebih dari 20% selama 13 minggu

Periode	Perubahan	Keterangan
		terakhir menunjukkan adanya tekanan terhadap mayoritas saham syariah.
Tabel 3b. Sektor Unggulan		
Sektor Teknologi & Infrastruktur Digital		Keterangan
Emiten	13 Minggu	
DATA	+8,3%	
MORA	+49,4%	
MLPT	+18,0%	
SMIL	+18,7%	
Sektor Konsumsi dan Kesehatan		Keterangan
ADES	+112,8%	
PRAY	-4,6%	
VICI	+21,1%	
MERK	+11,0%	
Sektor Energi dan Pertambangan		Keterangan
INDY	-47,3%	
BUMI	-46,0%	
BRMS	-45,0%	
NICL	-44,3%	
MBMA	-38,7%	

Sumber: London Stock Exchange Group plc. 2026

Kondisi umum Indeks Saham Syariah di Indonesia pada Tabel 4.3 mengindikasikan bahwa pasar modal syariah mulai memasuki fase *early recovery*, yaitu periode ketika tekanan jual mulai mereda dan investor kembali melakukan akumulasi pada saham-saham yang dinilai memiliki fundamental kuat. Fenomena ini tercermin dari meningkatnya kinerja sejumlah saham yang mengalami *rebound* dalam jangka pendek setelah mengalami koreksi cukup dalam pada periode sebelumnya.

Dari perspektif sektoral, sektor teknologi, infrastruktur digital, telekomunikasi, kesehatan, dan konsumsi menjadi sektor yang relatif lebih resilien dibandingkan sektor lainnya. Beberapa perusahaan berbasis digital dan teknologi menunjukkan kinerja positif dalam jangka menengah, didukung oleh meningkatnya kebutuhan transformasi digital, pengembangan pusat data (data center), layanan telekomunikasi, serta pertumbuhan ekonomi digital nasional. Selain itu, sektor kesehatan dan konsumsi juga memperlihatkan ketahanan yang baik karena didukung oleh permintaan masyarakat yang relatif stabil meskipun kondisi pasar sedang berfluktuasi. Karakteristik defensif sektor-sektor tersebut menjadikannya tujuan utama investor yang mencari stabilitas dalam kondisi pasar yang belum sepenuhnya pulih.

Sebaliknya, sektor energi, pertambangan, properti, konstruksi, dan industri dasar menjadi sektor yang mengalami tekanan paling besar. Beberapa saham berbasis komoditas dan pertambangan mencatat penurunan yang signifikan dalam tiga bulan terakhir seiring dengan melemahnya harga komoditas global dan meningkatnya ketidakpastian ekonomi. Kondisi serupa juga terjadi pada sektor properti dan konstruksi yang masih menghadapi tantangan berupa tingginya biaya pendanaan, perlambatan permintaan, dan kehati-hatian investor terhadap proyek-proyek baru. Pada sektor industri dasar dan manufaktur, tekanan berasal dari melemahnya permintaan serta meningkatnya biaya operasional yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Dari sudut pandang tren pasar, pergerakan ISSI saat ini menunjukkan adanya perbedaan antara tren jangka pendek dan jangka menengah. Dalam jangka pendek, pasar menunjukkan indikasi *rebound* yang ditandai dengan meningkatnya aktivitas pembelian dan munculnya aksi bargain hunting pada saham-saham yang telah mengalami koreksi cukup dalam. Namun demikian, dalam jangka menengah mayoritas saham syariah berkapitalisasi besar masih berada pada tren penurunan sehingga pasar belum dapat dikategorikan memasuki fase *bullish* secara penuh. Oleh karena itu, pemulihan yang terjadi saat ini masih memerlukan konfirmasi lebih lanjut melalui perbaikan kinerja ekonomi, stabilitas pasar keuangan, dan meningkatnya kepercayaan investor.

Bagi investor syariah, kondisi pasar saat ini menghadirkan peluang sekaligus tantangan. Koreksi yang terjadi selama beberapa bulan terakhir telah menciptakan valuasi yang lebih menarik pada sejumlah saham syariah

berkualitas, khususnya pada sektor telekomunikasi, konsumsi, kesehatan, dan infrastruktur digital. Oleh karena itu, strategi investasi jangka panjang dengan pendekatan akumulasi bertahap (*dollar cost averaging*) menjadi lebih relevan dibandingkan strategi spekulatif jangka pendek. Investor juga perlu menerapkan prinsip diversifikasi portofolio dan tetap memperhatikan faktor fundamental perusahaan agar dapat memanfaatkan peluang pertumbuhan ketika pasar memasuki fase pemulihan yang lebih kuat.

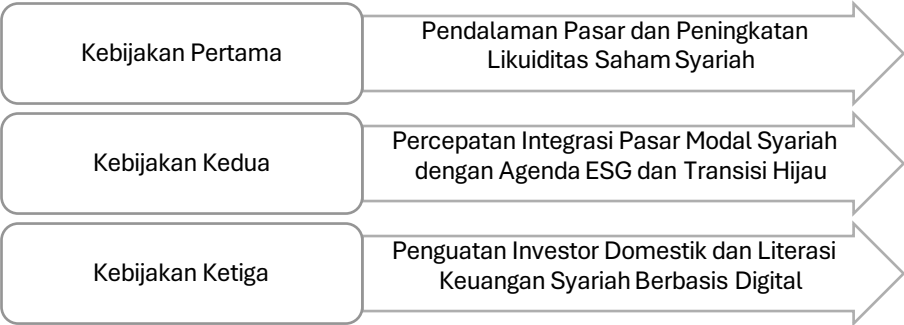
Secara keseluruhan, pasar modal syariah Indonesia pada Juli 2026 menunjukkan tanda-tanda perbaikan setelah mengalami koreksi yang cukup dalam selama kuartal sebelumnya. Meskipun risiko volatilitas masih relatif tinggi, terutama pada sektor energi dan komoditas, prospek jangka panjang pasar modal syariah tetap positif seiring dengan pertumbuhan ekonomi digital, peningkatan literasi investasi syariah, serta semakin besarnya peran instrumen keuangan syariah dalam sistem keuangan nasional. Dengan fundamental ekonomi yang tetap terjaga dan meningkatnya minat investor terhadap investasi berbasis prinsip syariah, ISSI memiliki potensi untuk kembali mencatat pertumbuhan yang lebih kuat pada semester berikutnya.

4.4 Tiga Prioritas Kebijakan Pasar Modal Syariah Indonesia Semester II Tahun 2026

Pasar modal syariah Indonesia telah menunjukkan ketahanan di tengah tekanan global, namun tantangan ke depan bukan hanya menjaga pertumbuhan, melainkan memperdalam pasar, memperluas basis investor, serta mentransformasikan pasar modal syariah menjadi instrumen pembiayaan utama bagi ekonomi digital, ekonomi hijau, dan pembangunan berkelanjutan Indonesia.

Prioritas kebijakan pertama yaitu Pendalaman Pasar dan Peningkatan Likuiditas Saham Syariah. Meskipun jumlah saham yang masuk dalam Daftar Efek Syariah (DES) dan Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) terus meningkat, tingkat likuiditas perdagangan masih terkonsentrasi pada sejumlah emiten berkapitalisasi besar. Kondisi ini menyebabkan pasar modal syariah relatif rentan terhadap perubahan sentimen investor dan mengurangi daya tarik bagi investor institusional yang membutuhkan pasar yang lebih dalam dan efisien.

Oleh karena itu, pada Semester II Tahun 2026 diperlukan kebijakan yang berfokus pada pendalaman pasar melalui peningkatan jumlah emiten syariah berkualitas, pengembangan instrumen investasi syariah yang lebih beragam, serta perluasan partisipasi investor institusional. Otoritas pasar modal juga perlu mendorong pengembangan ETF Syariah, indeks sektoral syariah, serta mekanisme *market maker* untuk meningkatkan frekuensi dan volume perdagangan saham syariah. Dengan meningkatnya likuiditas, pasar modal syariah akan menjadi lebih efisien dalam menjalankan fungsi intermediasi dan mampu menarik lebih banyak investor domestik maupun internasional.



Gambar 4. 1 Prioritas Kebijakan Pasar Modal Syariah Indonesia Semester II Tahun 2026

Prioritas kebijakan kedua yaitu Percepatan Integrasi Pasar Modal Syariah dengan Agenda ESG dan Transisi Hijau. Perkembangan pasar keuangan global menunjukkan bahwa aspek keberlanjutan (*sustainability*) telah menjadi salah satu pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan investasi. Dalam konteks ini, pasar modal syariah memiliki keunggulan komparatif karena prinsip-prinsip syariah secara inheren selaras dengan nilai-nilai *Environmental, Social, and Governance* (ESG), seperti keadilan, transparansi, tanggung jawab sosial, dan keberlanjutan ekonomi.

Namun demikian, pemanfaatan instrumen syariah untuk mendukung agenda ESG dan transisi hijau masih relatif terbatas. Oleh karena itu, pemerintah, regulator, dan pelaku industri perlu mempercepat pengembangan instrumen seperti *Green Sukuk*, *Sustainability Sukuk*, dan reksa dana syariah berbasis ESG. Selain itu, perlu disusun kerangka pelaporan dan pengukuran ESG yang lebih terintegrasi dengan prinsip-prinsip syariah agar investor memperoleh informasi yang lebih komprehensif mengenai dampak sosial dan

lingkungan dari investasi yang dilakukan. Langkah ini tidak hanya akan meningkatkan daya saing pasar modal syariah Indonesia, tetapi juga memperkuat kontribusinya dalam mendukung target pembangunan berkelanjutan (SDGs), pembiayaan transisi energi, dan pencapaian target *net zero emission* Indonesia.

Prioritas kebijakan ketiga yaitu Penguatan Investor Domestik dan Literasi Keuangan Syariah Berbasis Digital. Keberlanjutan pertumbuhan pasar modal syariah sangat bergantung pada kekuatan basis investor domestik. Pengalaman beberapa tahun terakhir menunjukkan bahwa pasar yang memiliki investor domestik yang kuat cenderung lebih tahan terhadap gejolak eksternal dan volatilitas arus modal global.

Meskipun jumlah investor pasar modal Indonesia terus meningkat, proporsi investor syariah masih relatif kecil dibandingkan potensi yang dimiliki Indonesia sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia. Oleh karena itu, peningkatan literasi dan inklusi keuangan syariah perlu menjadi prioritas utama pada Semester II Tahun 2026.

Pemanfaatan teknologi digital harus menjadi instrumen utama dalam strategi tersebut. Pengembangan platform edukasi digital, aplikasi investasi syariah yang lebih mudah diakses, pemanfaatan media sosial, serta kolaborasi dengan perguruan tinggi dan komunitas ekonomi syariah dapat memperluas jangkauan edukasi kepada generasi muda. Selain meningkatkan jumlah investor, upaya ini juga diharapkan dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan investasi sehingga tercipta investor syariah yang lebih rasional, berorientasi jangka panjang, dan memiliki pemahaman yang baik terhadap prinsip-prinsip investasi syariah.

Ketiga prioritas tersebut saling terkait dan menjadi fondasi penting bagi pengembangan pasar modal syariah Indonesia ke depan. Pendalaman pasar akan meningkatkan efisiensi dan daya tarik investasi, integrasi dengan ESG dan transisi hijau akan memperkuat relevansi pasar modal syariah dalam agenda pembangunan berkelanjutan, sedangkan penguatan investor domestik melalui literasi digital akan menciptakan basis pertumbuhan yang lebih stabil dan inklusif. Dengan implementasi kebijakan yang konsisten, pasar modal syariah Indonesia berpotensi menjadi salah satu pilar utama pembiayaan

pembangunan nasional sekaligus memperkuat posisi Indonesia sebagai pusat keuangan syariah global.

4.5 *Insight Box*: Pasar Modal Syariah: Saatnya Bertransformasi dari Alternatif Menjadi Arus Utama

Pasar Modal Syariah: Saatnya Bertransformasi dari Alternatif Menjadi Arus Utama

Di tengah gejolak ekonomi global, pasar modal syariah Indonesia menunjukkan daya tahan yang patut diapresiasi. Namun, ketahanan saja tidak lagi cukup. Tantangan terbesar saat ini bukan sekadar mempertahankan pertumbuhan, melainkan mentransformasikan pasar modal syariah menjadi sumber pembiayaan utama bagi pembangunan nasional. Dominasi sukuk negara mencerminkan kuatnya peran pemerintah, tetapi pada saat yang sama mengisyaratkan masih terbatasnya keberanian sektor korporasi memanfaatkan instrumen syariah. Di pasar saham, mulai pulihnya ISSI memberikan harapan, tetapi pemulihan tersebut belum akan berkelanjutan tanpa pendalaman likuiditas dan meningkatnya kualitas emiten syariah.

Momentum transisi menuju ekonomi hijau dan meningkatnya preferensi investor terhadap investasi berbasis ESG seharusnya menjadi peluang strategis yang tidak disia-siakan. Indonesia memiliki keunggulan yang jarang dimiliki negara lain: prinsip syariah secara inheren selaras dengan nilai keberlanjutan. Karena itu, masa depan pasar modal syariah tidak cukup dibangun melalui penambahan jumlah instrumen, melainkan melalui inovasi, penguatan investor domestik, serta integrasi dengan agenda pembangunan berkelanjutan. Jika momentum ini mampu dimanfaatkan secara konsisten, pasar modal syariah Indonesia tidak hanya akan menjadi pelengkap sistem keuangan nasional, tetapi juga berpotensi menjadi salah satu pusat keuangan syariah dan investasi berkelanjutan yang diperhitungkan di tingkat global.

BAB 5

Dari Sertifikasi Menuju Industrialisasi: Jalan Baru Industri Halal Indonesia Menghadapi Persaingan Global

5.1 Ekosistem yang Sedang Berubah Bentuk

Semester I Tahun 2026 menjadi periode yang penting dalam perjalanan pembangunan industri halal Indonesia. Setelah lebih dari satu dekade penguatan regulasi melalui Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal dan pembentukan ekosistem kelembagaan nasional, Indonesia memasuki fase baru yang tidak lagi hanya berfokus pada sertifikasi produk, tetapi juga pada transformasi industri halal sebagai salah satu mesin pertumbuhan ekonomi nasional.

Perkembangan tersebut berlangsung di tengah dinamika ekonomi global yang masih diwarnai perlambatan pertumbuhan, ketegangan geopolitik, fragmentasi perdagangan internasional, serta perubahan konfigurasi rantai pasok global. Kondisi tersebut memberikan tekanan terhadap investasi, perdagangan internasional, dan industri manufaktur, tetapi sekaligus membuka peluang bagi negara-negara berkembang untuk menjadi bagian dari diversifikasi rantai pasok global.

Dalam konteks tersebut, industri halal memperoleh perhatian yang semakin besar. Secara global, ekonomi halal telah berkembang menjadi salah satu sektor ekonomi dengan pertumbuhan tercepat di dunia. Laporan *State of the Global Islamic Economy Report* (SGIER) 2025/2026 memperkirakan nilai ekonomi Islam global telah mencapai sekitar USD8,6 triliun dan diproyeksikan meningkat hingga sekitar USD12-13 triliun pada 2029. Sektor makanan halal tetap menjadi kontributor terbesar, disusul keuangan syariah, modest fashion, pariwisata ramah muslim, farmasi halal, kosmetik halal, serta media dan rekreasi.

Sebagai negara dengan populasi muslim terbesar di dunia, data Kependudukan dan Catatan Sipil (Dukcapil, 2025) sekitar 251,26 juta jiwa atau

lebih dari 87 persen penduduk Indonesia memiliki keunggulan demografis yang tidak dimiliki negara lain. Besarnya pasar domestik, meningkatnya kelas menengah muslim, serta tumbuhnya kesadaran masyarakat terhadap konsumsi halal merupakan modal strategis untuk membangun industri halal yang berdaya saing global. Namun demikian, besarnya potensi pasar belum sepenuhnya mampu dikonversi menjadi kekuatan produksi dan ekspor. Indonesia masih lebih dominan sebagai konsumen dibanding produsen produk halal dunia.

Semester I 2026 juga diwarnai oleh penurunan posisi Indonesia secara global. Berdasarkan data SGIER 2025/2026. Setelah berada di peringkat ketiga dunia pada dua periode sebelumnya, Indonesia turun ke posisi keempat di bawah Malaysia, Arab Saudi dan Uni Emirat Arab. Penurunan ini menjadi sinyal penting bagi semua pihak, bahwa kemajuan kelembagaan yang telah dicapai selama ini, belum sepenuhnya diikuti oleh peningkatan daya saing industri halal secara global.

Penurunan tersebut bukan sekadar persoalan peringkat internasional. Lebih dari itu, kondisi tersebut menunjukkan bahwa Indonesia masih menghadapi tantangan struktural dalam membangun ekosistem halal yang terintegrasi, mulai dari penyediaan bahan baku, kapasitas industri pengolahan, logistik halal, pembiayaan syariah, riset dan inovasi, hingga penetrasi pasar ekspor. Negara-negara pesaing justru mempercepat investasi pada kawasan industri halal, harmonisasi standar halal internasional, digitalisasi rantai pasok, dan promosi perdagangan global.

Selama Semester I 2026 terdapat pula beberapa perkembangan penting yang membentuk arah industri halal Indonesia. Implementasi kebijakan Jaminan Produk Halal (JPH) terus mengalami perluasan. Pemerintah melalui Badan Pengelola Jaminan Produk Halal (BPJPH) mempercepat proses sertifikasi halal, memperluas kerja sama *Mutual Recognition Agreement* (MRA) dengan lembaga halal luar negeri, serta mendorong digitalisasi layanan sertifikasi. Diperkirakan hingga bulan Juni 2026, jumlah produk bersertifikat halal telah mencapai sekitar 13 juta produk.

BPJPH sudah mencanangkan bagi pelaku usaha menengah dan besar, kewajiban sertifikasi halal telah berlaku penuh sejak 17 Oktober 2024, sedangkan untuk produk luar negeri ketentuannya paling lambat 17 Oktober

2026. dengan mempertimbangkan kerja sama saling pengakuan sertifikat halal antarnegara dan koordinasi dengan kementerian/lembaga terkait. Mulai tanggal 18 Oktober 2026 seluruh produk makanan dan minuman pelaku usaha mikro dan kecil (UMK) wajib sudah bersertifikat halal. Pemberlakuan kewajiban ini sesuai amanat UU nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal (JPH) dan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2024 tentang Penyelenggaraan Bidang Jaminan Produk Halal.

Pengembangan Kawasan Industri Halal (KIH) mulai menunjukkan kemajuan yang cukup signifikan, namun masih terbatas. Saat ini baru terdapat empat kawasan yang beroperasi, mencakup *Modern Halal Valley* di Serang, *Safe n Lock Halal Industrial Park* di Sidoarjo, *Bintan Inti Halal Hub* di Kepulauan Riau, serta *Jababeka Halal Industrial Cluster*. Jumlah tersebut masih jauh dari kebutuhan nasional apabila Indonesia ingin menjadi basis produksi halal dunia. Infrastruktur industri, logistik halal, laboratorium, dan fasilitas pendukung lainnya masih memerlukan investasi yang signifikan.

Pemerintah saat ini sedang membahas Rancangan Undang-Undang (RUU) Kawasan Industri. Pembahasan UU Kawasan Industri menjadi momentum untuk penguatan pengaturan kawasan industri halal dalam Rancangan Undang-Undang (RUU) Kawasan Industri. Langkah ini dilakukan untuk memperkuat ekosistem industri halal nasional sekaligus meningkatkan daya saing Indonesia di pasar global. Pengembangan kawasan industri halal diarahkan untuk membangun ekosistem yang mampu menghasilkan produk terjamin, efisien, dan terintegrasi. Kawasan juga diharapkan membangun rantai pasok halal yang didukung oleh sistem logistik halal serta sistem jaminan produk halal.

Sektor makanan dan minuman halal tetap menjadi tulang punggung industri halal nasional. Permintaan domestik terus meningkat, didorong oleh pertumbuhan konsumsi rumah tangga dan meningkatnya preferensi konsumen terhadap produk yang memiliki jaminan halal. Namun demikian, banyak industri masih bergantung pada bahan baku impor sehingga rentan terhadap fluktuasi nilai tukar dan gangguan rantai pasok global. Pada tahun 2026, nilai konsumsi produk halal diproyeksikan mencapai USD259,8 miliar (tumbuh 5,88 persen), di mana sektor makanan dan minuman halal mengambil porsi terbesar dari konsumsi nasional. Sementara itu, untuk skala global, pasar produk halal diperkirakan bernilai USD2,3 triliun.

Guna mendukung keberlanjutan industri, keberadaan digitalisasi dalam industri halal diharapkan dapat mulai mengubah wajah industri. Pemanfaatan platform digital, traceability, sertifikasi elektronik, pemasaran berbasis *e-commerce*, hingga pemanfaatan teknologi *blockchain* untuk ketertelusuran produk mulai berkembang. Namun adopsi teknologi tersebut masih terkonsentrasi pada perusahaan besar, sedangkan mayoritas UMKM masih menghadapi keterbatasan kapasitas teknologi dan literasi digital.

Kini perkembangan Industri halal sudah menjadi bagian dari Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJMN 2025-2029) dan Rencana Pembangunan Jangka Panjang (RPJPN 2025-2045). Oleh sebab itu, industri halal harus menjadi agenda prioritas pembangunan nasional setiap tahunnya. Perkembangan industri halal menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari perkembangan industri tahun 2026.

Industri halal merupakan salah satu sumber pertumbuhan ekonomi baru (*new engine of growth*). Dengan nilai pasar global yang terus meningkat, industri halal menawarkan peluang besar bagi Indonesia untuk memperluas basis industri manufaktur, meningkatkan ekspor, dan menciptakan lapangan kerja bernilai tambah tinggi. Industri halal berpotensi mempercepat transformasi ekonomi dari berbasis komoditas menuju ekonomi berbasis nilai tambah (*value-added economy*). Produk halal tidak hanya mencakup makanan, tetapi juga kosmetik, farmasi, fesyen, pariwisata, logistik, hingga ekonomi digital.

Penguatan industri halal memiliki efek berganda (*multiplier effect*) terhadap UMKM. Sebagian besar pelaku usaha Indonesia merupakan UMKM yang berpotensi memperoleh peningkatan daya saing melalui sertifikasi halal, peningkatan kualitas produk, dan akses pasar ekspor. Industri halal merupakan penghubung strategis antara ekonomi syariah dan sektor riil. Selama ini, perkembangan keuangan syariah sering kali lebih cepat dibandingkan perkembangan industri halal. Padahal, keberhasilan ekonomi syariah nasional sangat bergantung pada kuatnya aktivitas produksi di sektor riil.

Industri halal menjadi instrumen penting dalam memperkuat posisi Indonesia dalam rantai nilai global. Negara-negara seperti Malaysia, Uni Emirat Arab, Arab Saudi, dan Thailand telah menjadikan industri halal sebagai bagian

dari strategi nasional untuk meningkatkan investasi, ekspor, dan diplomasi ekonomi. Indonesia perlu merespons perkembangan tersebut melalui kebijakan yang lebih terintegrasi dan berorientasi pada daya saing.

Masih terdapat kesenjangan yang semakin nyata antara potensi dan kinerja industri halal Indonesia. Di satu sisi, Indonesia memiliki pasar muslim terbesar di dunia, sumber daya alam yang melimpah, serta kerangka regulasi yang semakin lengkap. Di sisi lain, kontribusi Indonesia dalam perdagangan halal global, penguasaan teknologi, inovasi produk, dan ekspor bernilai tambah masih belum sebanding dengan potensi tersebut.

Semester I 2026 menunjukkan bahwa tantangan industri halal tidak lagi semata-mata berkaitan dengan sertifikasi produk. Persoalan yang lebih mendasar adalah bagaimana membangun ekosistem industri halal nasional yang terintegrasi, mulai dari hulu hingga hilir, yang didukung oleh pembiayaan syariah, riset, inovasi, logistik, digitalisasi, dan kebijakan perdagangan yang selaras.

Dengan demikian, evaluasi Semester I 2026 menjadi momentum penting untuk merumuskan agenda kebijakan Semester II 2026. Fokus kebijakan perlu bergeser dari pendekatan administratif menuju strategi industrialisasi halal yang mampu meningkatkan produktivitas, memperkuat daya saing global, memperluas ekspor, dan menjadikan Indonesia bukan hanya sebagai pasar halal terbesar, tetapi sebagai produsen dan pusat industri halal dunia.

5.2 Membaca Angka Paruh Pertama 2026

Semester I 2026 menunjukkan bahwa industri halal Indonesia masih berada dalam fase konsolidasi semua instrument yang terlibat dalam industri, sebelum memasuki fase akselerasi. Berbagai indikator memperlihatkan bahwa fondasi kelembagaan semakin kuat melalui implementasi kebijakan jaminan produk halal, perluasan pengakuan internasional terhadap sertifikasi halal Indonesia, dan berkembangnya kawasan industri halal. Namun demikian, indikator daya saing global belum menunjukkan perbaikan yang signifikan.

Industri halal memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional melalui penguatan rantai pasok halal (*halal supply chain*), peningkatan kepercayaan pasar, serta pengembangan berbagai sektor industri

yang menopang perekonomian Indonesia. Industri halal memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional. menyampaikan bahwa sektor-sektor rantai pasok halal yang berada di bawah pengawasan dan regulasi jaminan produk halal memberikan kontribusi sekitar 27 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dengan nilai mencapai sekitar Rp4.900 triliun.

Berdasarkan data Kemendag, ekspor produk halal Indonesia pada periode Januari-Maret 2026 mencapai USD15,64 miliar atau tumbuh 2,52 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Kemendag mencatat struktur ekspor produk halal Indonesia masih didominasi oleh komoditas kelapa sawit dan turunannya dengan nilai mencapai USD34,16 miliar. Diikuti, produk fesyen Muslim berkontribusi sebesar USD8,67 miliar dan bahan kimia untuk kosmetik halal yang mencapai USD5,46 miliar. Dari sisi negara tujuan, China menjadi pasar terbesar bagi produk halal Indonesia dengan nilai ekspor mencapai USD10,73 miliar. Kemudian, Amerika Serikat (AS) berada di posisi kedua dengan nilai USD10,16 miliar, disusul India sebesar USD5,07 miliar dan Malaysia senilai USD3,21 miliar.

Kontribusi industri halal terhadap perekonomian nasional sangat besar. Halal bukan hanya urusan sertifikasi, tetapi juga menjadi bagian penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Permintaan produk halal nasional masih ditopang oleh tiga faktor utama. Pertama, populasi muslim Indonesia yang mencapai lebih dari 240 juta jiwa menjadikan pasar domestik sebagai salah satu yang terbesar di dunia. Kedua, meningkatnya kesadaran konsumen terhadap keamanan pangan (*food safety*), kualitas produk, dan gaya hidup halal. Ketiga, implementasi kewajiban sertifikasi halal yang semakin memperluas preferensi konsumen terhadap produk bersertifikat.

Produk halal tidak hanya berkaitan dengan sertifikasi produk semata, melainkan mencakup keseluruhan ekosistem dan rantai pasok yang melibatkan berbagai sektor termasuk industri pengolahan, logistik, perdagangan, hingga berbagai sektor jasa pendukung lainnya. Karena itu, implementasi Jaminan Produk Halal (JPH) sesungguhnya turut menggerakkan aktivitas ekonomi pada berbagai sektor sekaligus memperkuat daya saing produk Indonesia di pasar domestik maupun global. Artinya, label halal saja tidak lagi cukup, pelaku industri harus mampu menghasilkan produk halal yang: kompetitif, berkualitas, inovatif, dan terjangkau. Ke depan, daya saing harga akan sama pentingnya dengan sertifikasi halal.

Namun Semester I 2026 juga menunjukkan perubahan perilaku konsumen. Kondisi ekonomi memberikan dampak bagi kelas menengah Indonesia. Data Badan Pusat Statistik (BPS) mengonfirmasi penurunan jumlah kelas menengah di Indonesia yang signifikan, dari 57,33 juta orang (21,45 persen populasi) pada 2019 menjadi 46,7 juta orang (16,6 persen populasi) pada tahun 2025. Kondisi ekonomi makro seperti inflasi pangan yang volatil, kenaikan suku bunga kredit, serta pergeseran ke lapangan kerja informal berproduktivitas rendah menjadi pemicu utama jutaan warga kelas menengah turun kasta menjadi kelompok *Aspiring Middle Class* (menuju kelas menengah). Kondisi ini menyebabkan kelas menengah mulai lebih selektif dalam berbelanja. Akibatnya terjadi dua fenomena sekaligus. Konsumen tetap menginginkan produk halal. Tetapi semakin sensitif terhadap harga.

Implementasi kewajiban sertifikasi halal menjadi salah satu perkembangan paling penting selama Semester I 2026. BPJPH terus memperluas cakupan sertifikasi melalui: digitalisasi layanan, penguatan pendamping halal, pengakuan internasional melalui *Mutual Recognition Agreements* (MRA), serta penyempurnaan regulasi teknis. Pada 2026, Indonesia juga memperjelas kategori produk yang wajib bersertifikat halal dan memperluas pengaturan untuk logistik serta kategori produk tertentu menjelang tahapan implementasi berikutnya.

Kementerian Perindustrian (Kemenperin) mencatat jumlah sertifikat halal pada subsektor industri mencapai 2.662.607 sertifikat secara kumulatif hingga triwulan I-2026. Terdiri dari, sebanyak 2.314.614 sertifikat berasal dari industri makanan halal, 338.757 sertifikat dari industri minuman halal, serta 5.590 sertifikat untuk industri kimia dan farmasi. Selain peningkatan jumlah sertifikat, produk industri yang telah memperoleh sertifikasi halal juga mencapai 5.014.222 produk hingga triwulan I-2026. Peningkatan jumlah sertifikasi tersebut menunjukkan semakin tingginya kesadaran dan komitmen pelaku industri dalam memenuhi standar halal, sekaligus memberikan jaminan kepada konsumen.

Khusus untuk pelaku usaha UMKM, data Kementerian UMKM mencatat, pada triwulan 1 2026, tercatat sudah lebih dari 2,9 juta pengusaha UMKM yang terlibat mendaftarkan usahanya untuk memiliki sertifikat halal dan total sudah 3,72 juta surat sertifikat halal telah terbit. Hingga triwulan 1 2026, sudah ada lebih dari 10,1 juta produk yang sudah mengantongi sertifikat halal. Sertifikasi

halal memberikan dampak positif yang sangat signifikan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terutama dalam peningkatan kepercayaan konsumen, perluasan jangkauan pasar, dan kepatuhan terhadap regulasi.

Sertifikasi halal harus diposisikan sebagai instrumen peningkatan daya saing ekspor, bukan semata-mata kewajiban administratif. Prinsip tersebut merupakan kunci utama agar kebijakan Wajib Halal tidak sekadar menjadi beban birokrasi, melainkan lompatan strategis (*game changer*) bagi perekonomian nasional. Ketika sertifikasi halal digeser fungsinya dari "kertas izin" menjadi "senjata pemasaran global", cara pandang pelaku usaha dan pemerintah akan berubah total.

Sektor makanan dan minuman masih menyumbang porsi terbesar industri halal nasional. Permintaan domestik relatif stabil karena konsumsi rumah tangga tetap menjadi kontributor utama pertumbuhan ekonomi Indonesia. Namun Semester I 2026 memperlihatkan tantangan baru. Beberapa industri makanan masih menghadapi: kenaikan biaya bahan baku, biaya logistik, pelemahan permintaan ekspor, fluktuasi harga komoditas.

Berdasarkan data resmi Kementerian Perindustrian (Kemenperin), akumulasi capaian sertifikasi halal pada subsektor industri nasional hingga Semester I 2026 menunjukkan tren yang sangat positif. Sektor makanan dan minuman (mamin) menjadi tulang punggung utama yang mendominasi capaian tersebut. Tercatat industri makanan halal sebanyak 2.314.614 sertifikat, industri minuman halal sebanyak 338.757 sertifikat.

Data Kementerian Perdagangan menunjukkan bahwa ekspor produk halal Indonesia pada periode Januari–Maret 2026 mencapai USD15,64 miliar atau tumbuh 2,52 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Struktur ekspor masih didominasi oleh komoditas kelapa sawit dan turunannya senilai USD34,16 miliar, disusul produk fesyen Muslim sebesar USD8,67 miliar, serta bahan kimia untuk kosmetik halal sebesar USD5,46 miliar.

Untuk menjadikan Indonesia sebagai pusat industri halal dunia, kinerja mamin olahan bernilai tambah tinggi (*value-added*) harus ditingkatkan secara agresif. Akselerasi produk makanan dan minuman (mamin) olahan bernilai tambah tinggi (*value-added*) adalah keharusan untuk menggeser posisi Indonesia dari sekadar pasar konsumen menjadi pusat produsen halal dunia.

Saat ini, ekspor halal Indonesia masih terlalu bergantung pada komoditas mentah/hulu seperti minyak sawit (CPO).

Menurut data dari BPJPH, hingga pertengahan tahun 2026 terdapat 81.343 produk kosmetik dalam negeri yang telah mengantongi sertifikat halal. Selain itu, 7.558 produk kosmetik asing juga telah resmi tersertifikasi halal. Angka ini menunjukkan bahwa baik pelaku usaha lokal maupun internasional semakin menyadari pentingnya kepatuhan terhadap standar halal sebagai bagian dari strategi pasar di Indonesia. Sertifikasi halal bukan hanya menjadi persyaratan regulatif, tetapi juga sebagai simbol kepercayaan dan kredibilitas di mata konsumen muslim.

Berdasarkan proyeksi berbagai lembaga, nilai pasar kosmetik Indonesia pada tahun 2026 ini diperkirakan akan mencapai lebih dari USD10 miliar (Rp173 triliun) dengan rata-rata pertumbuhan lima tahun ke depan lebih dari 5,5 persen. Pertumbuhan ini tidak lepas dari meningkatnya kesadaran konsumen terhadap komposisi bahan, sertifikasi halal, serta semakin kuatnya kehadiran brand lokal yang membentuk standar baru di benak konsumen muslim. Maka tak heran jika kosmetik halal bukan lagi sekadar alternatif, melainkan menjadi daya saing utama di industri kecantikan Indonesia.

Mulai 17 Oktober 2026, seluruh produk kosmetik yang beredar di Indonesia wajib memiliki sertifikat halal berdasarkan regulasi BPJPH dan BPOM. Hal ini mendorong pesatnya pertumbuhan pasar, terutama pada segmen perawatan kulit dan parfum yang diproyeksikan melonjak hingga 12 persen. Segmen parfum berkembang paling pesat, dengan prediksi peningkatan sediaan hingga 12 persen. Perawatan kulit (*skincare*) dan kosmetik dekoratif juga terus menguasai pasar dengan estimasi pertumbuhan stabil di atas 11 persen. Pentingnya ketertelusuran bahan baku bagi industri untuk memastikan kehalalan dari hulu ke hilir.

5.3 Lima Pekerjaan Rumah yang Belum Selesai

Evaluasi Semester I 2026 menunjukkan bahwa tantangan industri halal Indonesia telah bergeser dari persoalan regulasi menuju persoalan daya saing. Dalam satu dekade terakhir, pemerintah berhasil membangun fondasi kelembagaan melalui implementasi Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal, pembentukan Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH), pengembangan Kawasan Industri Halal (KIH), serta

penguatan peran Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). Namun, kemajuan tersebut belum sepenuhnya diterjemahkan menjadi peningkatan produktivitas industri, ekspor, dan posisi Indonesia dalam ekonomi halal global.

1. Besar di Konsumsi, Kecil di Produksi

Indonesia merupakan negara dengan populasi muslim terbesar di dunia, dengan 251,26 juta jiwa atau lebih dari 87 persen penduduk. Besarnya pasar domestik mendorong tingginya konsumsi produk halal, terutama pada sektor makanan dan minuman, fesyen muslim, kosmetik, serta farmasi. Namun, kontribusi Indonesia terhadap perdagangan produk halal global masih belum sebanding dengan ukuran pasarnya. Dalam *State of the Global Islamic Economy Report 2025/2026*, posisi Indonesia dalam *Global Islamic Economy Indicator* berada di bawah beberapa negara yang memiliki populasi muslim jauh lebih kecil tetapi memiliki kapasitas produksi dan ekspor yang lebih kuat.

Kondisi tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor. Struktur industri halal nasional masih didominasi oleh usaha mikro dan kecil dengan produktivitas yang beragam. Industri halal juga memiliki ketergantungan terhadap bahan baku impor pada beberapa subsektor strategis, seperti farmasi dan kosmetik, masih cukup tinggi. Integrasi antara kebijakan industri, perdagangan, investasi, dan pembiayaan syariah belum berjalan optimal sehingga skala ekonomi sulit tercapai.

Konsekuensinya, Indonesia lebih banyak menikmati manfaat sebagai pasar konsumsi dibandingkan sebagai pusat produksi. Nilai tambah, penciptaan lapangan kerja berketerampilan tinggi, dan peluang ekspor belum berkembang secara optimal. Potensi industri halal sebagai mesin pertumbuhan ekonomi nasional belum dimanfaatkan secara maksimal.

Apabila kondisi ini berlanjut, Indonesia berpotensi kehilangan peluang menjadi pusat manufaktur halal dunia. Negara-negara pesaing seperti Malaysia, Uni Emirat Arab, dan Thailand akan semakin memperkuat posisi mereka dalam rantai nilai halal global, sementara Indonesia tetap menjadi pasar yang bergantung pada produk bernilai tambah dari luar negeri.

2. Sertifikat Bertambah, Industri Belum Berdaya Saing

Implementasi kebijakan jaminan produk halal menunjukkan perkembangan yang signifikan. Jumlah produk dan pelaku usaha yang memperoleh sertifikat halal terus meningkat, didukung oleh digitalisasi layanan, perluasan pendampingan, serta penguatan kerja sama internasional melalui pengakuan lembaga halal luar negeri.

Namun, peningkatan sertifikasi belum diikuti oleh peningkatan produktivitas industri maupun ekspor produk halal. Sertifikasi masih dipersepsikan oleh sebagian pelaku usaha sebagai kewajiban administratif, bukan sebagai strategi bisnis. Di sisi lain, kapasitas UMKM dalam pengembangan produk, inovasi, desain kemasan, pemasaran digital, dan akses pasar ekspor masih terbatas. Dukungan pasca-sertifikasi juga belum merata.

Sertifikasi berhasil meningkatkan kepastian hukum dan kepercayaan konsumen, tetapi manfaat ekonominya belum sepenuhnya dirasakan oleh pelaku usaha. Banyak produk telah bersertifikat halal namun masih memiliki daya saing yang rendah di pasar internasional. Apabila sertifikasi tidak diintegrasikan dengan program peningkatan produktivitas, sertifikasi halal berpotensi hanya menjadi instrumen kepatuhan regulasi tanpa memberikan dampak nyata terhadap pertumbuhan industri, investasi, dan ekspor.

3. Dari Hulu ke Hilir, Masih Berjalan Sendiri-Sendiri

Pengembangan industri halal memerlukan rantai pasok yang terintegrasi mulai dari bahan baku, proses produksi, logistik, distribusi, hingga pemasaran. Pada Semester I 2026, berbagai komponen tersebut berkembang, tetapi masih berjalan secara parsial. Kawasan Industri Halal bertambah, sementara pengembangan logistik halal dan sistem ketertelusuran (*traceability*) masih belum merata.

Fragmentasi ini masih dipengaruhi oleh koordinasi lintas kementerian dan lembaga yang belum sepenuhnya sinkron. Selain itu, keterbatasan infrastruktur logistik, standar digital yang belum seragam, dan rendahnya adopsi teknologi pada sebagian UMKM memperlambat integrasi rantai nilai halal.

Biaya produksi dan distribusi menjadi relatif lebih tinggi, efisiensi rantai pasok menurun, dan kemampuan memenuhi standar pasar ekspor menjadi terbatas. Hal ini mengurangi daya saing produk halal Indonesia dibandingkan negara yang telah memiliki sistem logistik halal yang lebih matang.

Tanpa penguatan rantai pasok, Indonesia akan kesulitan membangun ekosistem halal yang efisien dan berkelanjutan. Ketergantungan terhadap impor bahan baku tertentu juga akan tetap tinggi sehingga industri menjadi lebih rentan terhadap gejolak nilai tukar dan gangguan perdagangan global.

4. Ketika Pembiayaan dan Produksi Berjalan Terpisah

Industri keuangan syariah Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang relatif stabil. Perbankan syariah, pasar modal syariah, dan sukuk negara terus berkembang. Namun, kontribusi pembiayaan syariah terhadap penguatan sektor riil halal masih belum proporsional.

Sebagian pembiayaan syariah masih terkonsentrasi pada pembiayaan konsumsi dan sektor yang memiliki risiko relatif rendah. Di sisi lain, banyak UMKM halal menghadapi keterbatasan agunan, tata kelola usaha, dan akses terhadap informasi pembiayaan.

Terjadi kesenjangan antara perkembangan sektor keuangan syariah dan perkembangan industri halal. Potensi pembiayaan syariah sebagai penggerak industrialisasi belum dimanfaatkan secara optimal, sehingga kapasitas produksi, inovasi, dan ekspor tumbuh lebih lambat dari potensinya.

Apabila keterhubungan kedua sektor tidak diperkuat, ekonomi syariah nasional akan berkembang secara parsial. Keuangan syariah bertumbuh, tetapi tidak menghasilkan penguatan yang memadai terhadap sektor riil, sehingga efek pengganda (*multiplier effect*) terhadap perekonomian nasional menjadi terbatas.

5. Panggung Global yang Makin Sesak

Negara-negara seperti Malaysia, Uni Emirat Arab, Arab Saudi, Turki, dan Thailand terus meningkatkan investasi pada kawasan industri halal, riset, sertifikasi internasional, logistik halal, dan promosi ekspor. Persaingan tidak lagi hanya terjadi pada aspek sertifikasi, tetapi juga pada inovasi produk, teknologi, efisiensi produksi, dan diplomasi ekonomi.

Negara-negara tersebut menjadikan industri halal sebagai bagian dari strategi nasional untuk meningkatkan investasi dan ekspor. Indonesia, meskipun memiliki pasar domestik yang besar, masih menghadapi tantangan dalam harmonisasi kebijakan, peningkatan produktivitas industri, dan hilirisasi produk halal.

Apabila tidak diantisipasi, pangsa pasar Indonesia di pasar halal global akan tumbuh lebih lambat dibandingkan negara pesaing. Peluang menarik investasi asing langsung pada sektor halal juga dapat berkurang.

Dalam jangka panjang, Indonesia berisiko mengalami *middle-income trap* pada industri halal, yaitu memiliki pasar domestik yang besar tetapi tidak mampu menghasilkan nilai tambah tinggi melalui produksi, inovasi, dan ekspor. Kondisi tersebut akan mengurangi kontribusi industri halal terhadap target pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja berkualitas, serta visi Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia.

Kelima isu strategis tersebut menunjukkan bahwa tantangan utama industri halal Indonesia pada Semester I 2026 bukan lagi terletak pada pembentukan regulasi, melainkan pada transformasi menuju ekosistem industri yang produktif, inovatif, dan berorientasi global. Agenda kebijakan Semester II 2026 perlu diarahkan pada penguatan industrialisasi halal, integrasi rantai pasok, peningkatan pembiayaan produktif syariah, percepatan ekspor, serta pengembangan inovasi dan teknologi agar Indonesia mampu beralih dari pasar halal terbesar menjadi produsen halal yang berdaya saing global.

5.4 Rekomendasi dan Agenda Tindak Lanjut

Bukan lagi terletak pada kekurangan regulasi, melainkan pada kemampuan mengintegrasikan kebijakan, memperkuat daya saing industri, dan membangun rantai nilai halal nasional. Oleh karena itu, rekomendasi kebijakan harus diarahkan pada langkah-langkah yang dapat memberikan dampak nyata dalam jangka pendek sekaligus memperkuat fondasi transformasi ekonomi syariah dalam jangka menengah dan panjang.

1. Pemerintah: Saatnya Satu Komando

Pemerintah perlu membentuk Satuan Tugas Nasional Industrialisasi Halal yang dipimpin oleh Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian

dengan melibatkan BPJPH, KNEKS, Kementerian Perindustrian, Kementerian Perdagangan, Kementerian Investasi/BKPM, Kementerian Koperasi dan UKM, Bank Indonesia, dan OJK.

Satuan tugas ini bertanggung jawab mengoordinasikan percepatan investasi, pengembangan kawasan industri halal, promosi ekspor, serta sinkronisasi indikator kinerja lintas kementerian. Dampaknya diharapkan dapat mempercepat koordinasi kebijakan dan mengurangi tumpang tindih program.

2. BPJPH: dari Locket Sertifikasi ke Mesin Daya Saing

BPJPH perlu mengembangkan pendekatan *Beyond Certification*, yaitu mengintegrasikan proses sertifikasi halal dengan pembinaan usaha, pemasaran digital, fasilitasi ekspor, dan peningkatan kualitas produk.

Selain itu, digitalisasi layanan sertifikasi perlu diperluas melalui sistem terpadu yang menghubungkan pelaku usaha, Lembaga Pemeriksa Halal, auditor halal, dan instansi teknis. Dampak diharapkan dapat menghasilkan waktu layanan lebih singkat, biaya transaksi menurun, dan manfaat ekonomi sertifikasi meningkat.

3. Kementerian Perindustrian: Saatnya Kawasan Industri Bekerja Lebih Cepat

Pemerintah perlu mempercepat pengembangan Kawasan Industri Halal (KIH) sebagai pusat produksi dan ekspor. Fokus Semester II 2026 meliputi: peningkatan tingkat *okupansi tenant*; penyediaan laboratorium halal dan pusat logistik halal; insentif fiskal bagi investor yang membangun rantai pasok halal. Dampaknya diharapkan dapat meningkatkan investasi manufaktur dan efisiensi biaya produksi.

4. BI dan OJK: Pembiayaan Syariah Harus Sampai ke Pabrik

Bank Indonesia dan OJK perlu mendorong pembentukan Skema Pembiayaan Rantai Nilai Halal (*Halal Value Chain Financing*) yang menghubungkan pembiayaan syariah dengan pelaku industri makanan, kosmetik, farmasi, fesyen muslim, dan UMKM halal. Instrumen ini dapat dikembangkan melalui pembiayaan berbasis kontrak syariah yang mendukung aktivitas produksi dan ekspor. Dampaknya diharapkan dapat meningkatkan akses pembiayaan produktif dan penguatan sektor riil.

5. Industri: Giliran Pelaku Usaha Bergerak

Pelaku industri perlu mempercepat penerapan teknologi digital untuk ketertelusuran (*traceability*), manajemen rantai pasok, pemasaran digital, dan pemenuhan standar mutu internasional. Investasi pada inovasi produk dan sertifikasi internasional perlu menjadi bagian dari strategi bisnis, bukan sekadar pemenuhan regulasi domestik. Dampaknya dapat meningkatkan efisiensi operasional dan akses ke pasar ekspor.

Semester I 2026 memperlihatkan bahwa Indonesia berhasil membangun fondasi kelembagaan industri halal. Namun, fondasi tersebut harus segera ditransformasikan menjadi keunggulan kompetitif melalui industrialisasi, inovasi, investasi, dan ekspor. Agenda Semester II 2026 perlu difokuskan pada langkah-langkah yang memberikan dampak cepat terhadap produktivitas dan daya saing, sedangkan agenda jangka menengah dan panjang harus diarahkan pada pembangunan ekosistem halal yang terintegrasi. Keberhasilan Indonesia menuju Indonesia Emas 2045 tidak hanya ditentukan oleh besarnya pasar domestik, tetapi oleh kemampuan menjadikan industri halal sebagai motor pertumbuhan ekonomi yang inklusif, berkelanjutan, dan berdaya saing global.

5.5 *Insight Box*: Refleksi Kebijakan Atas Perkembangan Industri Halal Indonesia Semester I 2026

Refleksi Kebijakan Atas Perkembangan Industri Halal Indonesia Semester I 2026

Evaluasi Semester I 2026 menunjukkan bahwa industri halal Indonesia tidak mengalami krisis, tetapi juga belum memasuki fase akselerasi. Berbagai indikator memperlihatkan kemajuan pada aspek regulasi, sertifikasi, dan kelembagaan. Namun, kemajuan tersebut belum menghasilkan peningkatan yang sebanding pada produktivitas industri, ekspor, investasi, maupun posisi Indonesia dalam rantai nilai halal global. Kondisi ini mengindikasikan bahwa tantangan utama bukan lagi terletak pada penyusunan kebijakan, melainkan pada efektivitas implementasi dan integrasi kebijakan.

a. Kesenjangan Regulasi: Banyak Aturan, Belum Menjadi Satu Arsitektur Kebijakan

Selama satu dekade terakhir, Indonesia telah membangun kerangka regulasi halal yang semakin komprehensif melalui Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal beserta berbagai peraturan pelaksanaannya.

Regulasi tersebut memberikan kepastian hukum bagi pelaku usaha dan meningkatkan perlindungan konsumen.

Namun, regulasi yang berkembang masih cenderung sektoral. Kebijakan sertifikasi halal, pengembangan industri, perdagangan, investasi, pembiayaan syariah, pengembangan UMKM, serta diplomasi ekspor masih berjalan dalam kerangka kelembagaan yang berbeda. Akibatnya, pelaku usaha sering menghadapi berbagai prosedur yang belum sepenuhnya terintegrasi.

Kondisi tersebut tercermin dari kenyataan bahwa peningkatan jumlah produk bersertifikat halal belum diikuti oleh peningkatan ekspor halal secara proporsional. Hal ini menunjukkan bahwa regulasi lebih berhasil mendorong kepatuhan (*compliance*) dibandingkan transformasi industri (*industrial upgrading*).

Policy insight dari kondisi ini adalah perlunya membangun National Halal Industrial Framework, yaitu kerangka kebijakan nasional yang menghubungkan regulasi halal dengan strategi industrialisasi, perdagangan, investasi, inovasi, logistik, dan pembiayaan syariah dalam satu peta jalan yang terukur.

b. Kelemahan Tata Kelola: Koordinasi Antar-Lembaga Belum Optimal

Pengembangan industri halal melibatkan banyak institusi, antara lain BPJPH, KNEKS, Kementerian Perindustrian, Kementerian Perdagangan, Kementerian Koperasi dan UKM, Bank Indonesia, OJK, pemerintah daerah, perguruan tinggi, dan pelaku usaha. Keberagaman aktor tersebut merupakan kekuatan sekaligus tantangan.

Pada Semester I 2026 masih terlihat adanya perbedaan prioritas program, indikator kinerja, dan mekanisme koordinasi antarlembaga. Sebagian program masih berorientasi pada keluaran administratif, seperti jumlah sertifikat atau jumlah pelatihan, sementara indikator hasil, seperti peningkatan ekspor, produktivitas, dan investasi, belum menjadi ukuran bersama. Akibatnya, terjadi kesenjangan antara pencapaian program dan dampak ekonomi yang dihasilkan.

Pengalaman berbagai negara menunjukkan bahwa keberhasilan industri halal sangat ditentukan oleh tata kelola lintas sektor. Malaysia, misalnya, mengintegrasikan pengembangan standar halal, promosi perdagangan, pengembangan industri, dan investasi dalam strategi nasional yang relatif konsisten. Pendekatan tersebut menghasilkan koordinasi yang lebih kuat dan mempercepat proses pengambilan keputusan.

c. Tantangan Kelembagaan: Memperkuat Kapasitas Implementasi

Perkembangan kelembagaan halal Indonesia menunjukkan kemajuan yang signifikan, khususnya melalui penguatan BPJPH sebagai otoritas penyelenggara jaminan produk halal. Pengakuan internasional terhadap lembaga halal Indonesia juga terus meningkat melalui kerja sama saling pengakuan dengan berbagai negara.

Meskipun demikian, kapasitas implementasi masih perlu diperkuat. Ketersediaan auditor halal, pemeriksa halal, laboratorium, dan layanan pendampingan belum sepenuhnya seimbang dengan kebutuhan jutaan pelaku usaha, khususnya UMKM. Selain itu, transformasi digital masih memerlukan penyempurnaan agar proses sertifikasi, pelacakan produk (*traceability*), dan integrasi data dapat dilakukan secara lebih cepat, transparan, dan efisien.

Penguatan kelembagaan pada tahap berikutnya tidak lagi cukup berfokus pada penambahan organisasi, tetapi harus diarahkan pada peningkatan kualitas layanan, interoperabilitas sistem informasi, dan penguatan kapasitas sumber daya manusia.

d. Hambatan Pasar: Daya Saing Lebih Penting daripada Sertifikasi

Salah satu pelajaran penting Semester I 2026 adalah bahwa sertifikasi halal merupakan syarat masuk pasar, tetapi bukan jaminan memenangkan pasar. Di pasar global, konsumen semakin mempertimbangkan kualitas produk, harga, inovasi, keberlanjutan (*sustainability*), jejak karbon, keamanan pangan, desain kemasan, serta kecepatan distribusi. Dengan demikian, sertifikasi halal hanya menjadi salah satu komponen dalam keseluruhan proposisi nilai produk.

Indonesia masih menghadapi berbagai hambatan pasar, antara lain biaya logistik yang relatif tinggi, keterbatasan akses informasi pasar ekspor, standar teknis negara tujuan yang semakin kompleks, dan rendahnya skala ekonomi sebagian besar UMKM. Situasi tersebut menyebabkan banyak produk halal Indonesia memiliki daya saing yang terbatas meskipun telah memenuhi persyaratan halal.

Oleh karena itu, strategi pengembangan industri halal perlu bergeser dari pendekatan berbasis sertifikasi menuju pendekatan berbasis rantai nilai global (*global value chain*), yang menghubungkan produksi, inovasi, logistik, pemasaran, dan ekspor secara terpadu.

e. Peluang Pengembangan: Momentum yang Masih Terbuka

Meskipun menghadapi berbagai tantangan, prospek industri halal Indonesia tetap sangat besar. Dengan populasi muslim dunia diproyeksikan terus meningkat sehingga permintaan terhadap produk halal akan terus bertambah. Perubahan preferensi konsumen global terhadap produk yang aman, berkualitas, dan berkelanjutan menjadikan konsep halal semakin diterima di luar komunitas muslim.

Perkembangan perdagangan digital memungkinkan UMKM halal menjangkau pasar internasional dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan model perdagangan konvensional. Begitu pula dengan perkembangan keuangan syariah

Indonesia memberikan peluang untuk membangun ekosistem pembiayaan yang lebih kuat bagi industri halal.

Kebijakan hilirisasi nasional dapat menjadi momentum untuk meningkatkan nilai tambah produk halal berbasis sumber daya domestik. Namun peluang tersebut hanya dapat dimanfaatkan apabila industri halal diposisikan sebagai bagian dari strategi transformasi industri nasional, bukan sekadar kebijakan sektoral.

f. Praktik Baik dari Negara Lain

Pengalaman internasional menunjukkan bahwa keberhasilan industri halal tidak hanya ditentukan oleh sertifikasi, tetapi oleh kemampuan membangun ekosistem industri yang terintegrasi. Malaysia mengembangkan ekosistem halal melalui harmonisasi standar, promosi ekspor, pengembangan kawasan industri halal, dan penguatan lembaga sertifikasi yang diakui secara internasional. Pendekatan ini didukung koordinasi kelembagaan yang kuat sehingga pelaku usaha memperoleh layanan yang relatif terpadu.

Uni Emirat Arab mengembangkan industri halal sebagai bagian dari strategi menjadikan negara tersebut pusat perdagangan internasional. Investasi pada logistik, pelabuhan, dan perdagangan digital memperkuat posisi negara tersebut sebagai simpul distribusi produk halal.

Thailand menunjukkan bahwa negara dengan populasi muslim minoritas pun mampu menjadi pemain penting melalui investasi pada industri makanan, laboratorium halal, riset, dan inovasi. Pendekatan berbasis sains dan teknologi memungkinkan produk halal Thailand memiliki daya saing tinggi di pasar ekspor.

Pelajaran utama bagi Indonesia adalah bahwa keberhasilan industri halal tidak ditentukan oleh besarnya populasi muslim, melainkan oleh kualitas tata kelola, produktivitas industri, inovasi, dan kemampuan membangun rantai nilai yang efisien.

g. Refleksi Kebijakan

Temuan Semester I 2026 memperlihatkan bahwa Indonesia telah berhasil membangun fondasi ekonomi halal melalui regulasi dan kelembagaan. Tantangan berikutnya adalah mengubah fondasi tersebut menjadi keunggulan kompetitif yang menghasilkan investasi, produktivitas, ekspor, dan penciptaan lapangan kerja berkualitas.

Dengan demikian, reformasi kebijakan Semester II 2026 perlu diarahkan pada tiga agenda besar. Pertama, mengintegrasikan seluruh kebijakan halal dalam satu strategi industrialisasi nasional yang berbasis indikator kinerja bersama. Kedua, memperkuat tata kelola dan kapasitas implementasi agar pelayanan kepada pelaku usaha lebih cepat, sederhana, dan terdigitalisasi. Ketiga, menggeser

orientasi kebijakan dari sekadar memperbanyak sertifikat halal menuju peningkatan nilai tambah, inovasi, dan daya saing global.

Keberhasilan Indonesia sebagai pusat industri halal dunia tidak akan ditentukan oleh jumlah regulasi yang diterbitkan, tetapi oleh kemampuan mengubah regulasi tersebut menjadi produktivitas ekonomi dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

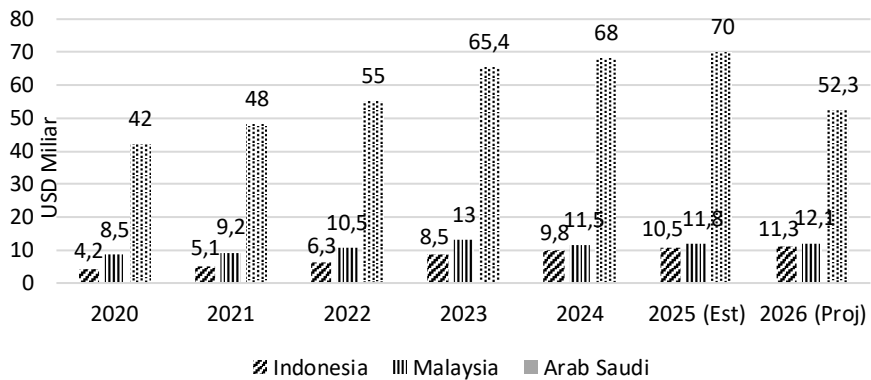
BAB 6

Fintech Syariah Indonesia 2026: Antara Literasi Rendah, Inovasi Produk, dan Ambisi Global Islamic Fintech

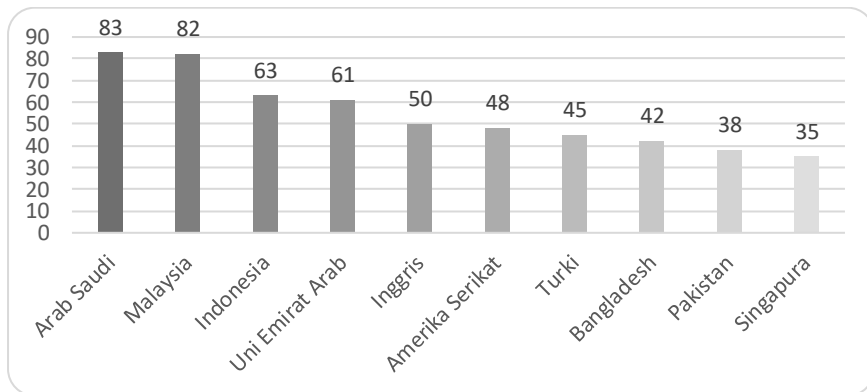
6.1 *Fintech Syariah di Persimpangan*

Perekonomian global pada tahun 2026 masih dihadapkan pada berbagai ketidakpastian akibat meningkatnya ketegangan geopolitik, fragmentasi perdagangan internasional, volatilitas pasar keuangan, serta percepatan transformasi digital (BPS, 2026). Kondisi tersebut turut memberikan tekanan terhadap perekonomian Indonesia, antara lain melalui pelemahan nilai tukar rupiah, meningkatnya risiko pasar keuangan, serta kenaikan harga energi. Meskipun demikian, perekonomian Indonesia menunjukkan ketahanan yang relatif baik dengan pertumbuhan ekonomi Triwulan I 2026 sebesar 5,61 persen (yoy) menurut data Badan Pusat Statistik (BPS, 2026).

Dalam konteks tersebut, ekonomi dan keuangan syariah memiliki peran yang semakin strategis. Pangsa pasar perbankan syariah nasional mencapai 7,46 persen dari total industri perbankan Indonesia per Maret 2026, dengan total aset sebesar Rp980,30 triliun atau tumbuh 9,88 persen (yoy) sepanjang 2024 (lihat Gambar 6.1) (OJK, 2025). Berdasarkan *Global Islamic Fintech Report 2024/2025* (DinarStandard, 2024), Indonesia menempati peringkat ketiga dalam *Global Islamic Fintech (GIFT) Index* dengan skor 63, meningkat satu posisi dari periode sebelumnya (lihat Gambar 6.2). Dari sisi pangsa pasar, Indonesia menduduki peringkat kelima dunia dengan nilai USD8,5 miliar pada tahun 2023, dengan proyeksi mencapai USD11,3 miliar pada 2026 (lihat Gambar 6.1 dan Gambar 6.2) (DinarStandard, 2024). Jumlah perusahaan *fintech* syariah di Indonesia mencapai 64 entitas, menempati urutan kedua secara global setelah Arab Saudi (72 perusahaan) (DinarStandard, 2024).



Gambar 6. 1 Pasar *Fintech* Syariah Indonesia vs Malaysia vs Arab Saudi



Gambar 6. 2 GIFT *Index* 2024/2025 - Peringkat 10 Besar

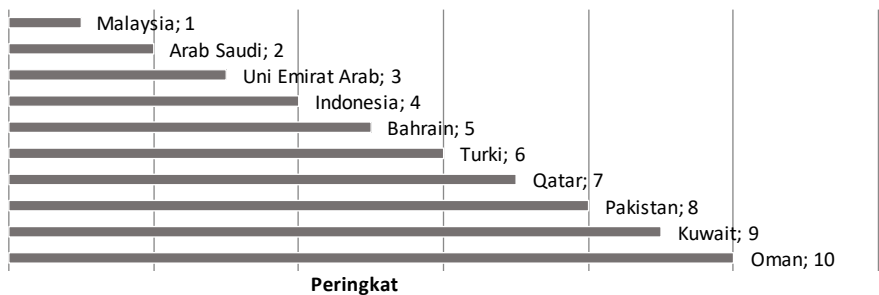
Sumber: DinarStandard, 2025; OJK, 2025

Namun demikian, terdapat paradox yang menarik: meskipun Indonesia memiliki populasi muslim terbesar di dunia (237 juta jiwa), indeks literasi keuangan syariah hanya mencapai 39,11 persen dan inklusi keuangan syariah hanya 12,88 persen (OJK & BPS, 2024). Kondisi ini menunjukkan adanya jurang signifikan antara potensi pasar dan realitas adopsi layanan keuangan syariah digital. Di sisi lain, penyaluran pinjaman *fintech* syariah mengalami perlambatan signifikan, menyusut 29 persen (yoy) pada Januari 2025 (OJK, 2025). Dari 97 penyelenggara P2P lending yang terdaftar di OJK, hanya tujuh yang berbasis syariah, yaitu PT Ethis Fintek Indonesia, PT Ammana Fintek Syariah, PT Alami Fintek Sharia, PT Dana Syariah Indonesia, PT Duha Madani

Syariah, PT Piranti Alphabet Perkasa, dan PT Qazwa Mitra Hasanah (OJK, 2025).

Pembahasan *fintech* syariah menjadi sangat urgent pada Semester I 2026 mengingat beberapa dinamika strategis yang mengkhawatirkan. Pertama, tren penurunan penyaluran pinjaman syariah sebesar 29 persen (yoy) menunjukkan adanya perlambatan dalam sektor yang seharusnya menjadi motor penggerak inklusi keuangan (OJK, 2025). Kedua, literasi keuangan syariah yang stagnan pada kisaran 39 persen menunjukkan bahwa upaya edukasi yang dilakukan selama ini belum memberikan hasil yang signifikan (OJK & BPS, 2024). Populix (2023) menunjukkan hanya 35 persen responden memiliki rekening bank syariah, dan 45 persen tidak melihat perbedaan signifikan dengan layanan konvensional.

Ketiga, dan yang paling mengkhawatirkan, berdasarkan *State of the Global Islamic Economy* (SGIE) Report 2025/2026 (DinarStandard, 2026), Indonesia menempati peringkat keempat dalam *Global Islamic Economy Indicator* (GIEI) (lihat Gambar 6.3), turun satu peringkat dari posisi ketiga pada periode sebelumnya (SGIE Report 2024/2025). Malaysia mempertahankan posisi pertama, Arab Saudi kedua, dan Uni Emirat Arab naik satu peringkat ke posisi ketiga (DinarStandard, 2026). Penurunan peringkat ini menunjukkan bahwa daya saing ekonomi syariah Indonesia semakin tertinggal dari pesaing utama di kawasan. Bahrain berada di peringkat kelima, diikuti oleh Turki, Qatar, Pakistan, Kuwait, dan Oman (DinarStandard, 2026).



Gambar 6. 3 GIEI 2025/2026 - Indonesia Peringkat 4 (TURUN dari 3)

Sumber: DinarStandard, Feb 2026

Keempat, pemerintah menargetkan inklusi keuangan syariah mencapai 98 persen pada 2045 dalam rangka mewujudkan Indonesia Emas 2045

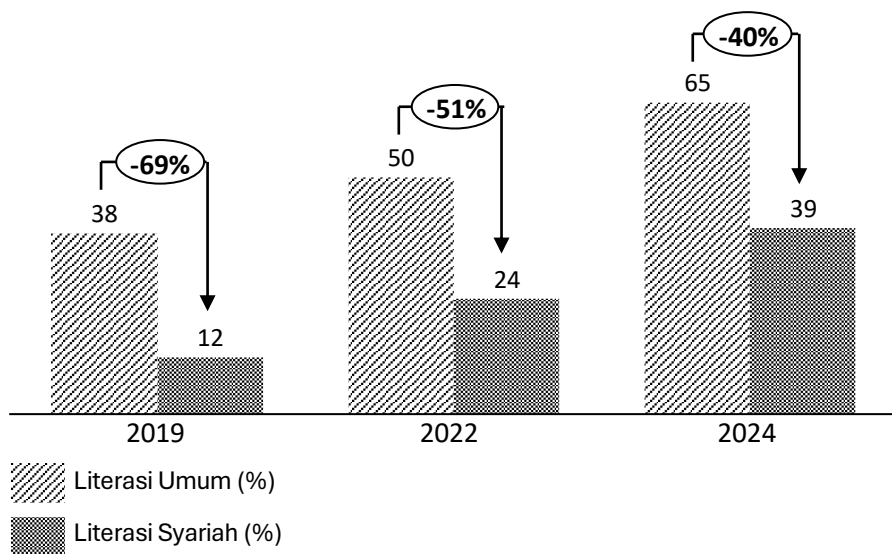
(Bappenas, 2025). *Fintech* syariah menjadi instrumen krusial untuk mencapai target tersebut. Kelima, potensi integrasi ESG dalam *fintech* syariah membuka peluang baru, dengan BSI menjadi bank syariah pertama yang menerapkan platform pelacakan karbon digital (BSI, 2025). Namun, peluang ini belum dimanfaatkan secara optimal mengingat rendahnya literasi dan inklusi keuangan syariah.

Penurunan peringkat Indonesia dalam GIEI dari posisi ketiga ke keempat bukan sekadar perubahan angka, melainkan sinyal alarm bahwa ekosistem ekonomi syariah Indonesia kehilangan daya saing relatif dibandingkan dengan negara-negara lain (DinarStandard, 2026). Uni Emirat Arab yang berhasil menyalip Indonesia menunjukkan bahwa investasi besar dalam infrastruktur digital, regulasi progresif, dan promosi ekosistem halal dapat memberikan dampak signifikan dalam waktu relatif singkat (DinarStandard, 2026). Jika tren ini tidak segera diatasi, Indonesia berisiko tertinggal lebih jauh dari Malaysia, Arab Saudi, dan Uni Emirat Arab dalam persaingan global ekonomi syariah.

6.2 Potret Kinerja: Naik di Peringkat, Melambat di Lapangan

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024 yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan indeks literasi keuangan syariah Indonesia sebesar 39,11 persen, sementara indeks inklusi keuangan syariah hanya 12,88 persen (OJK & BPS, 2024). Angka ini masih jauh di bawah literasi keuangan umum (65,48 persen) dan inklusi keuangan umum (88,15 persen) (OJK & BPS, 2024). Gambar 6.4 dan 6.5 menunjukkan perbandingan indeks dari tahun 2019 hingga 2024.

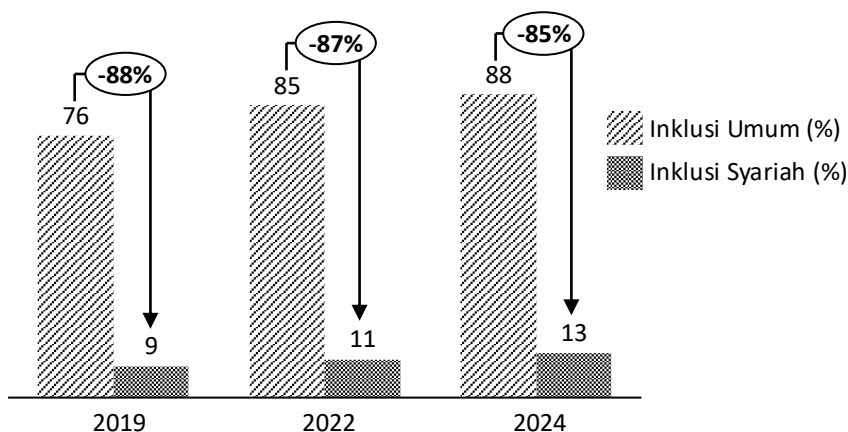
Data menunjukkan bahwa meskipun literasi keuangan umum mengalami peningkatan signifikan dari 38,03 persen pada 2019 menjadi 65,48 persen pada 2024, literasi keuangan syariah hanya meningkat dari 11,93 persen menjadi 39,11 persen (OJK & BPS, 2024). *Gap* antara keduanya justru melebar dari 26,10 poin menjadi 26,37 poin, menunjukkan bahwa pertumbuhan literasi syariah belum mampu mengejar literasi umum. Lebih mengkhawatirkan, indeks inklusi keuangan syariah hanya meningkat dari 8,93 persen pada 2019 menjadi 12,88 persen pada 2024, atau peningkatan hanya 3,95 poin persentase dalam lima tahun (OJK & BPS, 2024). *Gap* inklusi syariah versus umum melebar dari 67,26 poin menjadi 75,27 poin (OJK & BPS, 2024).



Gambar 6. 4 Perbandingan Indeks Literasi Keuangan Umum vs Syariah, 2019–2024

Sumber: SNLIK 2019, 2022, 2024 (OJK & BPS)

Perlu dicatat bahwa SNLIK dilakukan setiap tiga tahun (terakhir 2024), sehingga data 2025 tidak tersedia (OJK, 2024). Perbandingan dengan negara lain semakin memperkuat urgensi ini: Malaysia mencatat indeks literasi keuangan syariah sebesar 62 persen (2023), sementara Arab Saudi mencapai 71 persen (Global Islamic Finance Report, 2024). Indonesia dengan indeks 39,11 persen berada di posisi menengah-bawah, tertinggal signifikan dari Malaysia dan Arab Saudi. Rendahnya literasi dan inklusi ini menjadi salah satu faktor utama penurunan peringkat Indonesia dalam GIEI dari posisi ketiga ke keempat (DinarStandard, 2026).



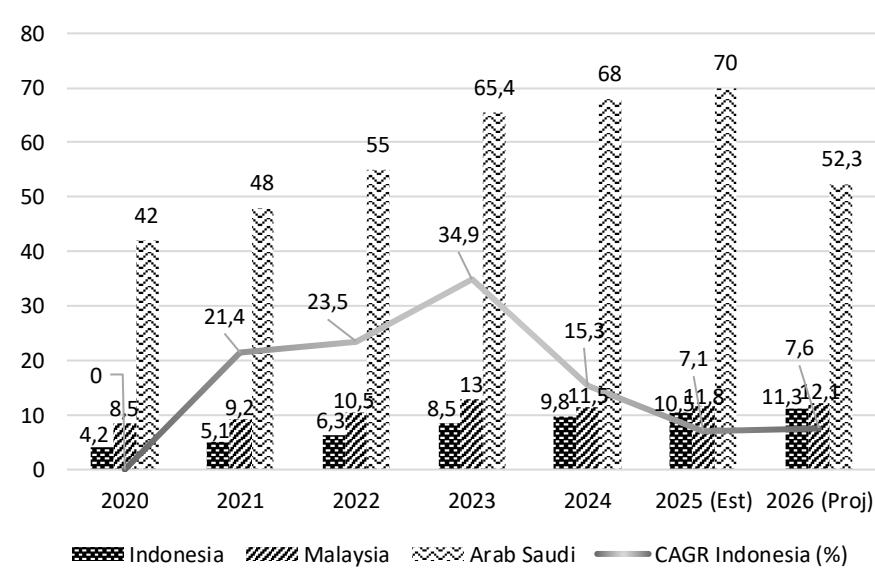
Gambar 6. 5 Perbandingan Indeks Inklusi Keuangan Umum vs Syariah, 2019–2024

Sumber: SNLIK 2019, 2022, 2024 (OJK & BPS)

Berdasarkan *Global Islamic Fintech Report 2024/2025* (DinarStandard, 2024), nilai pasar *fintech* syariah Indonesia mencapai USD8,5 miliar pada tahun 2023, dengan proyeksi mencapai USD11,3 miliar pada 2026. Pertumbuhan ini didorong oleh CAGR sebesar 12,9 persen (DinarStandard, 2024). GIFT Report 2025/26 yang dirilis pada Februari 2026 menunjukkan pasar *Islamic Fintech global* mencapai USD198 miliar pada 2024/25, dengan proyeksi mencapai USD341 miliar pada 2029 (CAGR 11,5 persen) (DinarStandard, 2026). Top 5 pasar *Islamic Fintech* terbesar adalah Saudi Arabia, Iran, Malaysia, UAE, Indonesia, dan Kuwait (DinarStandard, 2026).

Data menunjukkan pertumbuhan konsisten dari USD4,2 miliar pada 2020 menjadi USD8,5 miliar pada 2023, dengan CAGR sebesar 26,3 persen (DinarStandard, 2024). Namun, pertumbuhan mulai melambat pada 2024 menjadi USD9,8 miliar (15,3 persen yoy) dan diproyeksi hanya tumbuh 7,6 persen pada 2026 (DinarStandard, 2024). Perlambatan ini sejalan dengan tren penurunan penyaluran pinjaman *fintech* syariah sebesar 29 persen (yoy) pada Januari 2025 (OJK, 2025). Komposisi transaksi didominasi oleh pembayaran digital (*payments*), *alternative finance* (*P2P lending* dan *crowdfunding*), *wealth management*, serta *deposits* dan *lending* (DinarStandard, 2024).

Data transaksi QRIS BSI mencapai 42,9 juta transaksi dengan nilai Rp3,5 triliun pada 2024, dengan merchant QRIS BSI mencapai 448.000 (BSI, 2025). Pertumbuhan transaksi EDC BSI mencapai 1,3 juta transaksi dengan nilai Rp551 miliar (BSI, 2025). Meskipun angka ini menunjukkan pertumbuhan positif, proporsinya masih kecil dibanding total transaksi digital nasional yang diproyeksi mencapai Rp2,9 kuadriliun pada 2025 (Bank Indonesia, 2025). Kontribusi *fintech* syariah terhadap total transaksi digital nasional masih di bawah 1 persen, menunjukkan bahwa potensi pasar yang besar belum sepenuhnya tergarap (DinarStandard, 2026). Kondisi ini turut berkontribusi pada penurunan daya saing Indonesia dalam GIEI (DinarStandard, 2026). Gambar 6.6 menunjukkan Perkembangan Pasar *Fintech* Syariah Indonesia, Malaysia, dan Arab Saudi selama enam tahun terakhir.



Gambar 6. 6 Perkembangan Pasar *Fintech* Syariah Indonesia, Malaysia, dan Arab Saudi, 2020–2026 (USD Miliar)

Sumber: Global Islamic Fintech Report 2024/2025 (DinarStandard), GIFT Report 2025/26 (DinarStandard, Feb 2026)

Global Islamic Fintech (GIFT) *Index* 2024/2025 menempatkan Indonesia pada peringkat ketiga dengan skor 63, meningkat satu posisi dari peringkat keempat pada edisi sebelumnya (DinarStandard, 2024). Posisi ini menempatkan Indonesia dalam kategori '*Leader Hubs*' bersama Arab Saudi

(skor 83), Malaysia (82), dan Uni Emirat Arab (61) (DinarStandard, 2024). Tabel 6.1 menunjukkan peringkat 10 besar GIFT Index 2024/2025.

Kekuatan Indonesia terletak pada tiga indikator yang mencapai skor sempurna (5 dari 5): regulasi, *shariah compliance*, dan kedekatan dengan konsumen (DinarStandard, 2024). Namun, skor Indonesia (63) masih jauh di bawah Arab Saudi (83) dan Malaysia (82). Dari sisi pangsa pasar, Indonesia (USD8,5 miliar) berada di peringkat kelima, jauh di bawah Arab Saudi (USD65,4 miliar) dan Malaysia (USD13 miliar) (DinarStandard, 2024). GIFT Report 2025/26 yang dirilis pada Februari 2026 menilai 64 negara dan 484 perusahaan *Islamic Fintech* di 41 negara, dengan 80 persen perusahaan terkonsentrasi di 10 negara (DinarStandard, 2026). Indonesia masih berada dalam kategori *Leader Hub*, namun perlu mempercepat inovasi untuk mempertahankan posisi ini (DinarStandard, 2026).

Meskipun Indonesia berhasil naik satu peringkat dalam GIFT Index, penurunan peringkat dalam GIEI (dari 3 ke 4) menunjukkan bahwa kekuatan *fintech syariah* Indonesia belum cukup untuk mengangkat daya saing ekonomi syariah secara keseluruhan (DinarStandard, 2026). GIFT Index fokus pada sektor *fintech*, sementara GIEI mencakup seluruh ekosistem ekonomi syariah (*halal food, modest fashion, media, wisata, kosmetika, farmasi, dan keuangan*) (DinarStandard, 2026). Rendahnya kinerja sektor-sektor lain, terutama inovasi produk dan penetrasi pasar, menjadi penyebab utama penurunan peringkat GIEI (DinarStandard, 2026).

**Tabel 6. 1 Global Islamic Fintech (GIFT) Index 2024/2025 —
Peringkat 10 Besar**

Peringkat	Negara	Skor	Peringkat 2023	Perubahan	Kategori	Pangsa Pasar 2023 (USD Miliar)	Jumlah Perusahaan
1	Arab Saudi	83	1	0	Leader Hub	65,4	72
2	Malaysia	82	2	0	Leader Hub	13,0	48
3	Indonesia	63	4	+1	Leader Hub	8,5	64
4	Uni Emirat Arab	61	3	-1	Leader Hub	5,2	35

Peringkat	Negara	Skor	Peringkat 2023	Perubahan	Kategori	Pangsa Pasar 2023 (USD Miliar)	Jumlah Perusahaan
5	Inggris	50	5	0	Emerging Hub	3,8	28
6	Amerika Serikat	48	7	+1	Emerging Hub	2,9	42
7	Turki	45	7	0	Emerging Hub	3,1	25
8	Bangladesh	42	8	0	Emerging Hub	1,5	18
9	Pakistan	38	9	0	Emerging Hub	1,8	22
10	Singapura	35	12	+2	Emerging Hub	1,2	15

Sumber: Global Islamic Fintech Index 2024/2025 (DinarStandard)

Crowdfunding syariah di Indonesia menunjukkan perkembangan yang menjanjikan. *Platform* seperti Ethis, Alami, Ammana, Dana Syariah, Duha Syariah, Papitupi Syariah, Qazwa, Shafiq.id, Urun-RI (PT Urun Bangun Negeri), dan LBS Urun Dana telah mendemonstrasikan kemampuan dalam menghimpun dana dari masyarakat untuk proyek-proyek berbasis prinsip syariah (OJK, 2025). Tabel 6.2 menunjukkan profil *platform crowdfunding* dan *P2P lending* syariah yang berizin di Indonesia.

Dari sepuluh *platform* yang beroperasi, Ethis menjadi platform dengan total pembiayaan tersalurkan terbesar mencapai Rp850 miliar, diikuti oleh Alami (Rp620 miliar) dan Ammana (Rp450 miliar) (OJK, 2025). Urun-RI (PT Urun Bangun Negeri), yang berdiri pada 2021, beroperasi dengan model *securities crowdfunding* syariah dan telah menyalurkan pembiayaan sebesar Rp120 miliar dengan 2.200 peminjam UMKM (OJK, 2025). LBS Urun Dana, juga berdiri pada 2021, beroperasi dengan model *equity crowdfunding* syariah dan telah menyalurkan Rp85 miliar (OJK, 2025).

Namun demikian, dari 97 penyelenggara *P2P lending* yang terdaftar di OJK per 31 Januari 2025, hanya tujuh yang berbasis syariah (7,2 persen) (OJK, 2025). Jumlah ini sangat tidak seimbang dibandingkan dengan total pembiayaan yang disalurkan oleh industri *P2P lending* secara keseluruhan yang mencapai Rp1.048,63 triliun per Desember 2024 (AFPI, 2025). Proporsi pembiayaan syariah terhadap total pembiayaan *P2P lending* masih di bawah 5

persen, menunjukkan bahwa potensi *crowdfunding* syariah belum sepenuhnya dimanfaatkan (AFPI, 2025). Keterbatasan ini menjadi salah satu faktor yang berkontribusi pada penurunan peringkat GIEI Indonesia, mengingat sektor keuangan syariah merupakan salah satu pilar utama dalam indikator tersebut (DinarStandard, 2026).

Tabel 6. 2 Profil Platform Crowdfunding dan P2P Lending Syariah di Indonesia, 2024–2025

Platform	Tahun Berdiri	Model Bisnis	Wilayah
Ethis	2018	<i>Equity Crowdfunding</i>	Nasional
Alami	2019	<i>P2P Lending</i>	Nasional
Ammana	2019	<i>P2P Lending</i>	Jawa & Sumatera
Dana Syariah	2020	<i>P2P Lending</i>	Jawa
Duha Syariah	2020	<i>P2P Lending</i>	Jawa
Papitupi Syariah	2021	<i>P2P Lending</i>	Jawa
Qazwa	2021	<i>P2P Lending</i>	Nasional
Shafiq.id	2022	<i>Reward Crowdfunding</i>	Nasional
Urun-RI	2021	<i>Securities Crowdfunding</i>	Nasional
LBS Urun Dana	2021	<i>Equity Crowdfunding</i>	Nasional

Sumber: OJK 2025; AFPI 2025

Komite Daerah Ekonomi dan Keuangan Syariah (KDEKS) telah menjadi garda terdepan dalam memperkuat ekosistem ekonomi syariah di tingkat daerah (Bank Indonesia, 2026). Program KalaFest di Kalimantan Timur (2026) menunjukkan komitmen Bank Indonesia bersama pemerintah daerah, KDEKS, dan mitra strategis (Bank Indonesia, 2026). Program BIMA ETAM yang mulai digelar sejak 2025 telah diikuti lebih dari 1.000 UMKM, dengan *showcasing* produk dari sekitar 150 UMKM terkurasi dan tersertifikasi halal (Bank Indonesia, 2026).

Namun demikian, skalasi inisiatif KDEKS ke seluruh Indonesia masih menghadapi kendala. Data Asosiasi *Fintech* Indonesia (AFTECH, 2024) menunjukkan 70,2 persen anggota *fintech* masih fokus melayani pasar Jakarta, dan hanya 3,8 persen yang mengklaim sudah menjangkau seluruh kota di Indonesia. Hanya 2,8 persen *fintech* yang sudah menjangkau luar pulau Jawa

(AFTECH, 2024). Penyaluran pinjaman *fintech P2P lending* juga menunjukkan ketimpangan geografis yang signifikan: Jawa Barat menjadi daerah dengan angka penyaluran tertinggi sebesar Rp270,9 triliun, sementara Papua Pegunungan menjadi provinsi dengan penyaluran terendah senilai Rp50 miliar (OJK, 2025).

Kesenjangan geografis ini menjadi salah satu faktor yang berkontribusi pada penurunan peringkat GIEI Indonesia (DinarStandard, 2026). Uni Emirat Arab yang berhasil menyalip Indonesia memiliki strategi yang lebih terfokus pada pengembangan ekosistem digital yang merata, dengan *Dubai International Financial Centre* (DIFC) sebagai *hub Islamic Fintech* yang menarik investasi global (DinarStandard, 2026). Indonesia perlu meniru strategi ini dengan memperkuat KDEKS dan memastikan bahwa inisiatif ekonomi syariah tidak hanya terkonsentrasi di Jawa, tetapi juga menjangkau daerah-daerah potensial lainnya seperti Sumatera, Kalimantan, dan Sulawesi (KNEKS, 2025).

Bank Syariah Indonesia (BSI) menjadi bank syariah pertama di Indonesia yang menerapkan platform pelacakan karbon digital secara otomatis dan independen (BSI, 2025). Inovasi ini sejalan dengan komitmen BSI untuk mencapai *net-zero emission* pada 2050 (BSI, 2025). Prinsip-prinsip syariah yang melarang eksploitasi dan mewajibkan kebermanfaatan (*maslahah*) memiliki keselarasan alami dengan tujuan ESG (Rusydia, 2018). Konsep *maghāṣid asy-syarī'ah* yang menekankan pada pemeliharaan jiwa, harta, dan lingkungan dapat menjadi fondasi pengembangan produk *fintech* syariah berbasis ESG (Rusydia, 2018).

Tabel 6.3 menunjukkan perbandingan transaksi digital BSI dari tahun 2023 hingga Semester I 2025. Data menunjukkan pertumbuhan yang konsisten pada semua metrik, dengan merchant QRIS BSI tumbuh dari 320.000 menjadi 520.000 (62,5 persen), transaksi QRIS dari 28,5 juta menjadi 51,2 juta (79,6 persen), dan nilai transaksi QRIS dari Rp2,1 triliun menjadi Rp4,8 triliun (128,6 persen) (BSI, 2025). Nasabah digital BSI juga menunjukkan pertumbuhan signifikan dari 8,5 juta pada 2023 menjadi 15,8 juta pada Semester I 2025, atau pertumbuhan 85,9 persen (BSI, 2025). Namun, jika dibandingkan dengan total populasi muslim Indonesia sebesar 237 juta, maka penetrasi nasabah digital BSI masih hanya 6,7 persen (BSI, 2025; BPS, 2026).

Meskipun inovasi ESG dalam *fintech* syariah menunjukkan potensi besar, implementasinya masih terbatas pada beberapa lembaga besar (BSI, 2025). UMKM dan *fintech* skala kecil masih kesulitan mengakses teknologi dan sumber daya untuk mengembangkan produk berbasis ESG (Ibrahim et al., 2025). Selain itu, standar dan metrik ESG untuk produk syariah belum sepenuhnya terstandardisasi (Wijayanti, 2025). Keterbatasan ini menjadi salah satu faktor yang berkontribusi pada penurunan peringkat GIEI Indonesia, mengingat indikator GIEI semakin memperhatikan aspek sustainability dan inovasi digital dalam penilaiannya (DinarStandard, 2026).

Tabel 6. 3 Perkembangan Transaksi Digital Bank Syariah Indonesia (BSI), 2023–Semester I 2025

Metrik	2023	2024	Semester I 2025	Pertumbuhan YoY (%)
Merchant QRIS BSI	320.000	448.000	520.000	16,1
Transaksi QRIS BSI (Juta)	28,5	42,9	51,2	19,3
Nilai Transaksi QRIS BSI (Rp Triliun)	2,1	3,5	4,8	37,1
Transaksi EDC BSI (Juta)	0,8	1,3	1,8	38,5
Nilai Transaksi EDC BSI (Rp Miliar)	320	551	780	41,5
Nasabah Digital BSI (Juta)	8,5	12,2	15,8	29,5
Aset BSI (Rp Triliun)	350	410	465	13,4

Sumber: BSI Annual Report 2024, Laporan Keuangan BSI Semester I 2025

6.3 Kenapa *Fintech* Syariah Jalan di Tempat?

Bagian ini mengidentifikasi lima isu strategis paling menentukan perkembangan *fintech* syariah Indonesia. Tabel 6.4 menyajikan ringkasan kelima isu tersebut. Perlu dicatat bahwa penurunan peringkat Indonesia dalam GIEI dari posisi ketiga ke keempat menjadi faktor krusial yang memperkuat urgensi pembahasan isu-isu ini (DinarStandard, 2026).

Tabel 6. 4 Ringkasan Isu Strategis dan Tantangan Utama *Fintech Syariah* Indonesia 2026

Isu Strategis	Indikator Utama	Dampak Ekonomi	Risiko Jika Tidak Ditangani
Jurang Literasi dan Inklusi	Literasi 39.11%, Inklusi 12.88% (SNLIK 2024)	Hambatan pertumbuhan pangsa pasar	Gagal capai target inklusi 98% 2045
Fragmentasi Regulasi	7 lembaga pengawas, 0 UU khusus	Ketidakpastian hukum, biaya kepatuhan tinggi	Inovasi berpindah ke Malaysia/Singapura
Keterbatasan Inovasi Produk	7 dari 97 P2P lending berbasis syariah (OJK 2025)	Stagnasi diferensiasi produk	Tertinggal dari fintech konvensional
Persaingan Global	Peringkat 4 GIEI 2025/2026 (SGIE Report) - TURUN dari posisi 3	Kehilangan daya tarik investasi asing	Tertinggal permanen dari Malaysia, Saudi, & UAE
Infrastruktur Digital	70.2% <i>fintech</i> fokus Jakarta (AFTECH 2024)	Kesenjangan inklusi antarwilayah	Memperlebar ketimpangan ekonomi

Sumber: Dokumentasi Peneliti 2026

Isu 1: Jurang Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah

Kondisi Aktual

Indeks literasi keuangan syariah 39,11 persen dan inklusi 12,88 persen (OJK & BPS, 2024) menunjukkan jurang yang sangat lebar. Hanya 35 persen masyarakat memiliki rekening bank syariah dan 15 persen menggunakan bank digital syariah (Populix, 2023). Lebih mengkhawatirkan, 45 persen responden mengaku belum membuka rekening syariah karena tidak melihat perbedaan signifikan dengan layanan konvensional (Populix, 2023). Perlu dicatat bahwa SNLIK dilakukan setiap tiga tahun (terakhir 2024), sehingga data 2025 tidak tersedia (OJK, 2024).

Penyebab

Adapun penyebab dari kondisi aktual di atas adalah: (1) Kurangnya edukasi keuangan syariah di sistem pendidikan formal (Marlina & Fatwa, 2021); (2) Sosialisasi produk syariah yang tidak efektif dan terlalu teknis (Populix, 2023); (3) Persepsi bahwa produk syariah tidak berbeda dengan konvensional (Populix, 2023); (4) Keterbatasan akses ke lembaga keuangan syariah di daerah terpencil (AFTECH, 2024); (5) Kurangnya konten digital edukatif yang menarik (Ridwanullah et al., 2025); dan (6) Keterbatasan program literasi yang terintegrasi antar lembaga (KNEKS, 2025).

Dampak

Rendahnya literasi menghambat pertumbuhan pangsa pasar *fintech* syariah. Masyarakat yang tidak memahami produk syariah cenderung tetap menggunakan layanan konvensional, menciptakan '*vicious cycle*' di mana rendahnya permintaan menyebabkan rendahnya investasi dalam pengembangan produk (Alfian et al., 2025). Rendahnya inklusi juga berarti bahwa potensi sumber daya keuangan umat yang besar (Rp300 triliun per tahun dari ZISWAF) belum dimanfaatkan secara optimal (Zulfa, 2025).

Risiko

Jika tidak segera ditangani, Indonesia akan kehilangan momentum untuk memperkuat posisi dalam ekosistem *Islamic Fintech* global. Target inklusi keuangan syariah 98 persen pada 2045 akan sulit tercapai (Bappenas, 2025). Lebih dari itu, rendahnya literasi dan inklusi menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan penurunan peringkat GIEI Indonesia dari posisi ketiga ke keempat, mengingat indikator GIEI sangat memperhatikan penetrasi dan adopsi ekonomi syariah di kalangan masyarakat (DinarStandard, 2026).

Isu 2: Terlalu Banyak Regulator, Terlalu Sedikit Kepastian

Kondisi Aktual

Fintech syariah diatur oleh berbagai regulasi yang tersebar di berbagai lembaga: OJK (*P2P lending*, *crowdfunding*), Bank Indonesia (sistem pembayaran, QRIS), DSN-MUI (fatwa syariah), KNEKS (koordinasi kebijakan), dan pemerintah daerah (KDEKS) (Siddiq et al., 2026). Tidak adanya undang-

undang khusus yang mengatur *fintech* syariah secara komprehensif menciptakan kerangka regulasi yang fragmentasi (Wijayanti, 2025).

Penyebab

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan terjadi kondisi seperti di atas adalah: (1) Tidak adanya UU khusus *fintech* syariah (Wijayanti, 2025); (2) Fatwa DSN-MUI No. 117/2018 belum diperbarui untuk mengakomodasi inovasi terbaru (Siddiq et al., 2026); (3) Kewenangan pengawasan OJK dan BI yang tumpang tindih pada beberapa produk (Siddiq et al., 2026); (4) Perbedaan standar syariah *compliance* antar lembaga (Wijayanti, 2025); dan (5) Keterbatasan koordinasi antara KNEKS dengan lembaga terkait (KNEKS, 2025).

Dampak

Fragmentasi regulasi menciptakan ketidakpastian hukum bagi pelaku industri, meningkatkan biaya kepatuhan, dan memperlambat inovasi (Wijayanti, 2025). *Fintech* syariah baru menghadapi proses perizinan yang kompleks dan berbelit (Siddiq et al., 2026). Kondisi ini membuat Indonesia kurang menarik bagi investor asing yang mencari kerangka regulasi yang jelas dan dapat diprediksi (DinarStandard, 2026).

Risiko

Ketidakpastian regulasi dapat mendorong inovasi berpindah ke negara dengan kerangka regulasi yang lebih jelas seperti Malaysia dan Singapura (DinarStandard, 2026). Fragmentasi regulasi juga menjadi faktor yang berkontribusi pada penurunan peringkat GIEI Indonesia, karena indikator GIEI memperhatikan kualitas regulasi dan kemudahan berbisnis dalam sektor ekonomi syariah (DinarStandard, 2026).

Isu 3: Minim Inovasi, Sulit Bersaing

Kondisi Aktual

Produk *fintech* syariah masih didominasi oleh tabungan, pembiayaan, dan pembayaran digital (Populix, 2023). Inovasi produk seperti robo-advisory syariah, *insurtech* (takaful), dan tokenisasi aset syariah masih terbatas (Ibrahim et al., 2025). Dari 97 penyelenggara P2P lending yang terdaftar di OJK

per 31 Januari 2025, hanya tujuh yang berbasis syariah (7,2 persen) (OJK, 2025). Populix (2023) menunjukkan tabungan syariah menjadi produk yang paling banyak digunakan, tanpa produk inovatif seperti *micro*-investasi syariah atau *green sukuk* digital.

Penyebab

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan terjadi kondisi seperti di atas adalah: (1) Keterbatasan R&D dan investasi dalam pengembangan produk baru (Ibrahim et al., 2025); (2) Kurangnya talenta digital yang memahami both syariah dan teknologi (Ridwanullah et al., 2025); (3) Risiko aversi dari lembaga keuangan syariah terhadap inovasi yang belum teruji (Ibrahim et al., 2025); (4) Keterbatasan data untuk pengembangan produk personalisasi (Alfian et al., 2025); dan (5) Kurangnya insentif dari regulator untuk inovasi produk syariah (Siddiq et al., 2026).

Dampak

Produk *fintech* syariah sulit bersaing dengan *fintech* konvensional yang menawarkan inovasi lebih cepat dan lebih beragam (Alfian et al., 2025). *Fintech* konvensional telah mengembangkan produk seperti BNPL, crypto trading, dan *robo-advisory* yang menarik bagi generasi muda (Tech in Asia, 2025).

Risiko

Stagnasi inovasi akan memperlemah daya saing *fintech* syariah Indonesia dalam persaingan global (Ibrahim et al., 2025). Keterbatasan inovasi ini juga menjadi salah satu faktor yang menyebabkan penurunan peringkat GIEI Indonesia, karena Uni Emirat Arab yang berhasil menyalip Indonesia justru unggul dalam inovasi produk dan teknologi keuangan syariah (DinarStandard, 2026).

Isu 4: Ekosistem yang Kalah Gesit

Kondisi Aktual

Berdasarkan SGIE Report 2025/2026 (DinarStandard, 2026), Indonesia menempati peringkat keempat dalam *Global Islamic Economy Indicator* (GIEI), turun satu peringkat dari posisi ketiga pada periode sebelumnya (SGIE

Report 2024/2025). Malaysia mempertahankan posisi pertama, Arab Saudi kedua, dan Uni Emirat Arab naik satu peringkat ke posisi ketiga (DinarStandard, 2026). Bahrain berada di peringkat kelima, diikuti oleh Turki, Qatar, Pakistan, Kuwait, dan Oman (DinarStandard, 2026). Penurunan peringkat ini menunjukkan bahwa daya saing ekonomi syariah Indonesia semakin tertinggal dari pesaing utama.

Penyebab

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan terjadi kondisi seperti di atas adalah: (1) Malaysia memiliki *Islamic Digital Economy Framework* yang lebih matang dan terintegrasi (DinarStandard, 2026); (2) Arab Saudi menginvestasikan besar-besaran dalam teknologi keuangan melalui *Vision 2030* dengan alokasi USD1,2 miliar (DinarStandard, 2026); (3) Uni Emirat Arab membangun Dubai sebagai *hub Islamic Fintech* dengan insentif pajak dan kemudahan perizinan yang progresif (DinarStandard, 2026); (4) Indonesia masih fokus pada kuantitas entitas dibanding kualitas ekosistem (DinarStandard, 2026); (5) Kurangnya investasi dalam R&D dan talenta digital (Ibrahim et al., 2025); (6) Rendahnya literasi dan inklusi keuangan syariah (OJK & BPS, 2024); dan (7) Keterbatasan inovasi produk yang diferensiatif (Ibrahim et al., 2025).

Dampak

Penurunan peringkat GIEI mengirimkan sinyal negatif kepada pasar global bahwa Indonesia semakin tertinggal dalam persaingan ekonomi syariah (DinarStandard, 2026). Investor asing cenderung mencari destinasi dengan ekosistem yang lebih matang dan regulasi yang lebih progresif (DinarStandard, 2026). Talenta digital berkualitas juga cenderung mencari peluang di negara dengan ekosistem lebih kuat (Ridwanullah et al., 2025).

Risiko

Indonesia berisiko tertinggal secara permanen dalam persaingan *Islamic Fintech* global, kehilangan peluang untuk menjadi leader dalam pasar yang diproyeksi mencapai USD341 miliar pada 2029 (DinarStandard, 2026). Jika tren penurunan peringkat ini berlanjut, Indonesia dapat turun ke peringkat kelima atau lebih rendah pada periode berikutnya, tertinggal dari Bahrain yang terus memperkuat posisinya (DinarStandard, 2026).

Isu 5: Digital Belum Merata

Kondisi Aktual

Meskipun penetrasi internet Indonesia mencapai 78 persen, kualitas infrastruktur digital masih tidak merata (AFTECH, 2024). Data AFTECH (2024) menunjukkan 70,2 persen anggota *fintech* masih fokus melayani pasar Jakarta, dan hanya 3,8 persen yang mengklaim sudah menjangkau seluruh kota di Indonesia. Hanya 2,8 persen *fintech* yang sudah menjangkau luar pulau Jawa (AFTECH, 2024).

Penyebab

Adapun faktor-faktor yang menyebabkan terjadi kondisi seperti di atas adalah: (1) Keterbatasan jaringan 4G/5G di daerah rural (Kemenkominfo, 2025); (2) Biaya data internet yang relatif tinggi (AFTECH, 2024); (3) Keterbatasan perangkat digital di kalangan masyarakat berpenghasilan rendah (AFTECH, 2024); (4) Kurangnya infrastruktur *cyber security* di lembaga keuangan syariah (BSI, 2025); dan (5) Keterbatasan listrik di daerah terpencil (Kemenkominfo, 2025).

Dampak

Keterbatasan infrastruktur menghambat inklusi keuangan syariah digital. UMKM di daerah terpencil kesulitan mengakses layanan *fintech* syariah, memperlebar kesenjangan digital (Ritonga et al., 2026).

Risiko

Kesenjangan digital akan memperkuat ketimpangan ekonomi antarwilayah, bertentangan dengan tujuan inklusi keuangan syariah (Ritonga et al., 2026). Infrastruktur yang tidak merata juga menjadi faktor yang berkontribusi pada penurunan peringkat GIEI, karena indikator tersebut memperhatikan kesetaraan akses dan penetrasi ekonomi syariah di seluruh wilayah negara (DinarStandard, 2026).

6.4 Dari Refleksi ke Aksi

a. Kesenjangan Regulasi

Analisis kesenjangan regulasi *fintech* syariah menunjukkan perlunya UU khusus yang mengatur *fintech* syariah secara komprehensif (Wijayanti, 2025). Saat ini, regulasi tersebar dalam berbagai peraturan OJK, BI, dan fatwa DSN-MUI (Siddiq et al., 2026). Tidak adanya *single regulatory framework* menciptakan ketidakpastian hukum (Wijayanti, 2025). Perbandingan dengan Malaysia yang memiliki *Islamic Financial Services Act 2013* dan *Digital Economy Blueprint* menunjukkan bahwa kerangka regulasi terintegrasi mempercepat inovasi (DinarStandard, 2026).

Kesenjangan yang paling krusial meliputi: tidak adanya regulasi untuk *embedded finance* dan *open finance* syariah (Siddiq et al., 2026), keterbatasan fatwa DSN-MUI No. 117/2018 (Siddiq et al., 2026), tidak adanya standar ESG untuk produk *fintech* syariah (Wijayanti, 2025), dan tidak adanya mekanisme penyelesaian sengketa khusus (Wijayanti, 2025). Penurunan peringkat GIEI Indonesia dari posisi ketiga ke keempat menunjukkan bahwa kesenjangan regulasi ini tidak lagi bisa ditoleransi (DinarStandard, 2026). Diperlukan revisi regulasi yang komprehensif untuk memperkuat daya saing Indonesia dalam persaingan global (KNEKS, 2025).

b. Kelemahan Tata Kelola

Tata kelola *fintech* syariah masih menghadapi kelemahan dalam koordinasi antar lembaga (KNEKS, 2025). KNEKS sebagai koordinator kebijakan ekonomi syariah belum memiliki kewenangan pengawasan yang cukup (KNEKS, 2025). Di tingkat daerah, KDEKS berperan aktif namun keterbatasan anggaran dan kapasitas SDM menghambat efektivitas (Bank Indonesia, 2026). Diperlukan penguatan tata kelola dengan pendekatan *whole-of-government* yang melibatkan Kementerian/Lembaga terkait secara sinergis (Bappenas, 2025).

Pembentukan Tim Koordinasi *Fintech* Syariah di bawah KNEKS dapat menjadi solusi untuk menyelaraskan regulasi dan menghilangkan tumpang tindih kewenangan (KNEKS, 2025). Tim ini harus memiliki kewenangan untuk mengambil keputusan dan memonitor implementasi, bukan sekadar sebagai forum koordinasi (Siddiq et al., 2026). Penurunan peringkat GIEI menjadi bukti bahwa tata kelola yang lemah berdampak langsung pada daya saing global (DinarStandard, 2026).

c. Tantangan Kelembagaan

Kelembagaan *fintech* syariah menghadapi tantangan dalam kapasitas SDM (Ridwanullah et al., 2025). Keterbatasan talenta yang memahami *both* syariah dan teknologi menjadi hambatan utama (Ibrahim et al., 2025). Selain itu, lembaga pengawas syariah (DSN-MUI) perlu memperkuat kapasitas dalam mengawal inovasi produk digital (Siddiq et al., 2026). Diperlukan pendidikan vokasi dan program sertifikasi khusus untuk memenuhi kebutuhan *talenta fintech* syariah (Ridwanullah et al., 2025).

Kerja sama antara perguruan tinggi, industri, dan lembaga syariah dalam pengembangan kurikulum yang relevan dapat menjadi solusi (Ridwanullah et al., 2025). Penurunan peringkat GIEI menunjukkan bahwa keterbatasan talenta berdampak langsung pada kemampuan Indonesia untuk bersaing dengan Malaysia, Arab Saudi, dan Uni Emirat Arab yang terus berinvestasi dalam pengembangan SDM *fintech* syariah (DinarStandard, 2026).

d. Hambatan Pasar

Hambatan pasar *fintech* syariah mencakup: (1) Rendahnya *awareness* masyarakat terhadap produk syariah (Populix, 2023); (2) Persaingan ketat dengan *fintech* konvensional yang memiliki modal lebih besar (Alfian et al., 2025); (3) Keterbatasan akses pasar bagi UMKM (Ritonga et al., 2026); (4) Biaya intermediasi yang relatif tinggi (Alfian et al., 2025); (5) Kurangnya program insentif untuk adopsi produk syariah (KNEKS, 2025); (6) Keterbatasan jaringan distribusi (AFTECH, 2024); (7) Kurangnya kolaborasi dengan ekosistem halal (KNEKS, 2025); dan (8) Stigma negatif terhadap produk keuangan syariah (Populix, 2023).

Diperlukan strategi pemasaran yang lebih efektif dan program insentif untuk mendorong adopsi produk *fintech* syariah (Alfian et al., 2025). Penurunan peringkat GIEI menjadi bukti bahwa hambatan pasar yang tidak diatasi berdampak langsung pada daya saing global (DinarStandard, 2026). Uni Emirat Arab yang berhasil menyalip Indonesia justru unggul dalam strategi pemasaran dan promosi ekosistem halal yang terintegrasi (DinarStandard, 2026).

e. Peluang Pengembangan Sektor

Meskipun menghadapi berbagai tantangan, *fintech* syariah Indonesia memiliki peluang besar: (1) Populasi muslim terbesar di dunia (237 juta) (BPS,

2026); (2) Pertumbuhan ekonomi digital yang kuat (Bank Indonesia, 2025); (3) Dukungan kebijakan pemerintah melalui RPJMN dan Masterplan Ekonomi Syariah (Bappenas, 2025); (4) Potensi integrasi ESG yang selaras dengan prinsip syariah (Rusydiana, 2018); (5) Momentum transformasi digital pasca-pandemi (Bank Indonesia, 2025); (6) Potensi dana ZISWAF yang mencapai Rp300 triliun per tahun (Zulfa, 2025); (7) Pertumbuhan UMKM yang mencapai 99 persen dari total usaha (BPS, 2026); dan (8) Meningkatnya kesadaran masyarakat akan etika dan *sustainability* (BSI, 2025).

Peluang ini dapat dimanfaatkan untuk mengembalikan peringkat GIEI Indonesia ke posisi ketiga atau lebih baik (DinarStandard, 2026). Diperlukan strategi yang tepat, meliputi: (1) Pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan spesifik masyarakat Indonesia (Ibrahim et al., 2025); (2) Kolaborasi dengan ekosistem halal untuk menciptakan *circular economy* (KNEKS, 2025); (3) Pemanfaatan data dan AI untuk personalisasi produk (Alfian et al., 2025); (4) Pengembangan platform ZISWAF digital yang terintegrasi (Zulfa, 2025); dan (5) Ekspansi ke pasar internasional melalui kerja sama bilateral (KNEKS, 2025).

f. Praktik Baik dari Negara Lain

Beberapa praktik baik yang dapat diadopsi untuk mengembalikan peringkat GIEI Indonesia (DinarStandard, 2026):

- a. *Malaysia: Islamic Digital Economy Blueprint* yang terintegrasi, *regulatory sandbox* yang progresif, dan program MDEC untuk *fintech* syariah (DinarStandard, 2026). Malaysia memiliki skema *tax incentive* khusus untuk *fintech* syariah dengan pengurangan pajak hingga 200 persen untuk R&D (DinarStandard, 2026). *Securities Commission* Malaysia memiliki *regulatory sandbox* yang telah meluluskan lebih dari 20 *fintech* syariah (DinarStandard, 2026). Malaysia berhasil mempertahankan posisi pertama GIEI dengan pendekatan yang holistik dan terintegrasi (DinarStandard, 2026).
- b. *Arab Saudi: Vision 2030* dengan *Fintech Strategy* yang mengalokasikan USD1,2 miliar untuk pengembangan ekosistem *fintech* (DinarStandard, 2026). *Regulatory sandbox* yang fleksibel dan dukungan langsung dari *Saudi Central Bank* (DinarStandard, 2026). *Saudi Fintech Academy* berfokus pada pengembangan talenta *fintech*

(DinarStandard, 2026). Arab Saudi berhasil mempertahankan posisi kedua GIEI dengan investasi besar dan komitmen politik yang kuat (DinarStandard, 2026).

- c. *Uni Emirat Arab: Dubai International Financial Centre (DIFC)* sebagai hub Islamic Fintech dengan kerangka regulasi yang mendukung inovasi (DinarStandard, 2026). *Dubai Future Foundation* menyediakan *co-working space*, *mentoring*, dan akses ke investor (DinarStandard, 2026). Uni Emirat Arab berhasil naik satu peringkat ke posisi ketiga GIEI dengan strategi yang fokus pada inovasi dan promosi ekosistem halal yang terintegrasi (DinarStandard, 2026). Pendekatan ini dapat menjadi model bagi Indonesia untuk mengembalikan peringkatnya (DinarStandard, 2026).
- d. *Inggris: Financial Conduct Authority (FCA)* dengan *regulatory sandbox* yang menjadi model global, memungkinkan *fintech* syariah untuk menguji produk inovatif dengan pengawasan yang terukur (DinarStandard, 2026). FCA memiliki *Islamic Finance Task Force* yang berfokus pada pengembangan kerangka regulasi untuk produk keuangan syariah (DinarStandard, 2026).

Sebagai Langkah Cepat untuk Semester II 2026, maka rekomendasi untuk Pemerintah/Regulator, sebagai berikut:

1. *Percepatan Revisi Fatwa DSN-MUI No. 117/2018*: Memperbarui fatwa untuk mengakomodasi inovasi terbaru seperti *embedded finance*, *open finance*, tokenisasi aset syariah, dan DeFi (Siddiq et al., 2026). Target: Fatwa terbit pada Agustus 2026.
2. *Pembentukan Tim Koordinasi Fintech Syariah*: Di bawah KNEKS dengan melibatkan OJK, BI, Kemenkeu, Kemenkominfo, Kemenag, dan DSN-MUI untuk menyelaraskan regulasi (KNEKS, 2025). Target: SK KNEKS terbit pada Agustus 2026.
3. *Program Literasi Keuangan Syariah Nasional*: Kerja sama OJK, BI, Kemenag, dan Kemendikbud untuk mengintegrasikan edukasi keuangan syariah dalam kurikulum pendidikan (Marlina & Fatwa, 2021). Target: 10 juta peserta edukasi pada Semester II 2026.
4. *Regulatory Sandbox Khusus Fintech Syariah*: Pengembangan *regulatory sandbox* yang memungkinkan *fintech* syariah menguji produk inovatif

dengan pengawasan terukur (Wijayanti, 2025). Target: 5 produk masuk *sandbox* pada Semester II 2026.

Rekomendasi untuk Industri:

1. *Pengembangan Produk Inovatif*: *Fintech* syariah perlu mengembangkan produk diferensiasi seperti *robo-advisory* syariah, takaful digital, *green sukuk*, *micro*-investasi syariah dengan filter ESG, dan platform ZISWAF berbasis *blockchain* (Ibrahim et al., 2025). Target: Peluncuran minimal 5 produk inovatif pada Semester II 2026.
2. *Kolaborasi dengan Ekosistem Digital*: Kerja sama *fintech* syariah dengan platform *e-commerce*, *ride-hailing*, dan *super-app* untuk *embedded finance* (Alfian et al., 2025). Target: 10 kemitraan strategis pada Semester II 2026.
3. *Penguatan Cyber Security*: Investasi dalam infrastruktur keamanan siber dan pelatihan SDM (BSI, 2025). Target: 100 persen *fintech* syariah tersertifikasi ISO 27001 pada Juni 2027.
4. *Program Referral dan Insentif*: Pengembangan program *referral* yang memberikan insentif bagi pengguna yang mengajak teman (Alfian et al., 2025). Target: 1 juta pengguna baru melalui program *referral* pada Semester II 2026.

**Tabel 6. 5 Rekomendasi Prioritas Semester II 2026 untuk
Fintech Syariah Indonesia**

No	Pemangku Kebijakan	Rekomendasi	Target Waktu	Indikator Keberhasilan
1	OJK + DSN-MUI	Revisi Fatwa DSN-MUI No. 117/2018	Agustus 2026	Fatwa terbit mengakomodasi <i>embedded finance</i>
2	KNEKS	Pembentukan Tim Koordinasi <i>Fintech</i> Syariah	Agustus 2026	SK KNEKS terbit
3	OJK + Kemendikbud + Kemenag	Program Literasi Keuangan Syariah Nasional	Desember 2026	10 juta peserta edukasi
4	OJK + BI	<i>Regulatory Sandbox Fintech</i> Syariah	Desember 2026	5 produk masuk <i>sandbox</i>
5	Industri <i>Fintech</i>	Pengembangan 5 produk inovatif	Desember 2026	5 produk baru diluncurkan

No	Pemangku Kebijakan	Rekomendasi	Target Waktu	Indikator Keberhasilan
6	Industri <i>Fintech</i>	10 kemitraan <i>embedded finance</i>	Desember 2026	10 MoU terdekat
7	Industri <i>Fintech</i>	Sertifikasi ISO 27001	Juni 2027	100% <i>fintech</i> tersertifikasi
8	BI + Kemenkominfo	Perluasan jaringan 4G/5G di daerah 3T	Desember 2026	500 desa baru terlayani

Sumber: Dokumentasi Peneliti 2026

Agenda jangka menengah (1–3 tahun) untuk penguatan ekosistem *fintech* syariah meliputi: (a) Pengembangan *National Islamic Fintech Portal* sebagai *one-stop solution* (KNEKS, 2025); (b) Penguatan KDEKS dengan alokasi anggaran daerah minimal 5 persen dari anggaran pembangunan (Bank Indonesia, 2026); (c) Program Inkubasi dan Akselerasi *Fintech* Syariah dengan target 20 startup terfasilitasi pada 2027 (KNEKS, 2025); (d) Standardisasi ESG untuk *Fintech* Syariah yang selaras dengan prinsip *maghāsid asy-syarī'ah* (Rusydiana, 2018); (e) Penguatan Infrastruktur Digital di Daerah 3T dengan target 500 desa baru terlayani pada 2027 (Kemenkominfo, 2025); dan (f) Pengembangan *Islamic Fintech Hub* di Jakarta dan Surabaya (KNEKS, 2025). Agenda ini dirancang untuk mengembalikan peringkat GIEI Indonesia ke posisi ketiga atau lebih baik pada periode berikutnya (DinarStandard, 2026).

Sedangkan agenda struktural menuju Indonesia Emas 2045 meliputi: (a) RUU *Fintech* Syariah yang disahkan DPR pada 2028 (Wijayanti, 2025); (b) Indonesia sebagai *Global Islamic Fintech Hub* dengan target kembali ke 3 besar GIFT *Index* pada 2029 (DinarStandard, 2026); (c) Integrasi *Fintech* Syariah dengan Industri Halal melalui platform digital terintegrasi pada 2030 (KNEKS, 2025); (d) Pendidikan Vokasi *Fintech* Syariah dengan target 10.000 talenta tersertifikasi pada 2030 (Ridwanullah et al., 2025); dan (e) Kerja Sama Bilateral dan Multilateral dengan 5 MoU dengan negara mitra pada 2027 (KNEKS, 2025). Tabel 6.6 menyajikan ringkasan agenda transformasi strategis.

Agenda transformasi ini menjadi sangat penting mengingat penurunan peringkat GIEI Indonesia dari posisi ketiga ke keempat (DinarStandard, 2026). Diperlukan komitmen politik dan anggaran yang signifikan untuk memastikan bahwa Indonesia tidak hanya mempertahankan posisi, tetapi juga berhasil kembali ke peringkat ketiga atau lebih baik (DinarStandard, 2026). Target untuk kembali ke 3 besar GIFT *Index* pada 2029 dan meningkatkan peringkat GIEI

menjadi sangat realistis jika agenda ini diimplementasikan dengan konsisten (Bappenas, 2025).

Tabel 6. 6 Agenda Transformasi Strategis Fintech Syariah Indonesia Menuju Indonesia Emas 2045

Agenda	Target Tahun	Indikator Sukses	Estimasi Investasi (USD Miliar)	Pemangku Utama
RUU <i>Fintech</i> Syariah	2028	RUU disahkan DPR	0,05	DPR + Kemenkeu + OJK
<i>Global Islamic Fintech Hub</i>	2029	Kembali ke 3 besar GIFT <i>Index</i>	0,5	Kemenko Perekonomian + KNEKS
Integrasi <i>Fintech</i> Syariah dengan Industri Halal	2030	Platform digital halal terintegrasi	0,2	Kemenperin + Kemenag + OJK
Pendidikan Vokasi <i>Fintech</i> Syariah	2030	10.000 talenta tersertifikasi	0,1	Kemendikbud + Kemenag + Industri
Kerja Sama Bilateral dan Multilateral	2027	5 MoU dengan negara mitra	0,05	Kemlu + KNEKS + OJK

Sumber: Dokumentasi Peneliti 2026

6.5 *Insight Box*: Paradoks Potensi: Mengapa Indonesia dengan Populasi Muslim Terbesar di Dunia Masih Tertinggal dalam Inklusi Keuangan Syariah dan Turun Peringkat GIEI?

Paradoks Potensi: Mengapa Indonesia dengan Populasi Muslim Terbesar di Dunia Masih Tertinggal dalam Inklusi Keuangan Syariah dan Turun Peringkat GIEI?

Analisis Mendalam

Indonesia memiliki 237 juta populasi muslim, pangsa pasar *fintech* syariah USD8,5 miliar, dan 64 perusahaan *fintech* syariah menempati peringkat ketiga GIFT Index (DinarStandard, 2024). Namun, indeks literasi keuangan syariah hanya 39,11 persen dan inklusi hanya 12,88 persen (OJK & BPS, 2024). Lebih mengkhawatirkan, berdasarkan SGIE *Report* 2025/2026 (DinarStandard, 2026), Indonesia turun satu peringkat dari posisi ketiga ke keempat dalam GIEI, disalip oleh Uni Emirat Arab.

Paradox ini menunjukkan bahwa potensi pasar tidak secara otomatis berubah menjadi daya saing global (DinarStandard, 2026).

Faktor Penyebab Utama Penurunan Peringkat GIEI:

1. *Failure of Value Communication:* Produk syariah gagal menyampaikan *value proposition* yang jelas. 45 persen masyarakat tidak melihat perbedaan dengan produk konvensional, menunjukkan kegagalan komunikasi nilai (Populix, 2023). Industri terlalu fokus pada aspek teknis syariah dan kurang menyentuh manfaat praktis bagi kehidupan sehari-hari (Populix, 2023). Kondisi ini berdampak langsung pada rendahnya adopsi dan inklusi.
2. *Product-Market Fit Gap:* Produk fintech syariah yang tersedia belum sepenuhnya sesuai dengan kebutuhan masyarakat (Ibrahim et al., 2025). Tabungan dan pembiayaan mendominasi, sementara produk investasi, asuransi, dan wealth management masih terbatas (Populix, 2023). Generasi muda lebih tertarik pada produk inovatif seperti *robo-advisory* dan *social trading* — produk yang belum tersedia dalam versi syariah (Tech in Asia, 2025). Uni Emirat Arab yang berhasil menyalip Indonesia justru unggul dalam inovasi produk (DinarStandard, 2026).
3. *Ecosystem Fragmentation:* Tidak adanya ekosistem terintegrasi yang menghubungkan edukasi, produk, dan layanan (KNEKS, 2025). KDEKS berperan di daerah namun belum terhubung secara digital dengan platform fintech nasional (Bank Indonesia, 2026). Malaysia yang mempertahankan posisi pertama GIEI memiliki ekosistem yang jauh lebih terintegrasi (DinarStandard, 2026).
4. *Talent Gap:* Keterbatasan talenta yang memahami both syariah dan teknologi menghambat inovasi produk yang relevan (Ridwanullah et al., 2025). Sebagian besar programmer tidak memahami syariah, sementara ulama tidak memahami teknologi (Ibrahim et al., 2025). Arab Saudi yang mempertahankan posisi kedua berinvestasi besar dalam pengembangan talenta melalui *Saudi Fintech Academy* (DinarStandard, 2026).
5. *Regulatory Bottleneck:* Regulasi yang fragmentasi dan fatwa yang belum diperbarui menghambat inovasi (Wijayanti, 2025; Siddiq et al., 2026). *Fintech* syariah baru menghadapi proses perizinan yang kompleks, sementara *fintech* konvensional dapat meluncurkan produk lebih cepat (Siddiq et al., 2026). Uni Emirat Arab yang berhasil naik peringkat memiliki DIFC dengan kerangka regulasi yang jauh lebih progresif (DinarStandard, 2026).
6. *Geographical Concentration:* 70,2 persen *fintech* masih fokus melayani pasar Jakarta, dan hanya 2,8 persen yang menjangkau luar pulau Jawa (AFTECH, 2024). Konsentrasi geografis ini memperlebar kesenjangan inklusi dan

mengurangi daya saing Indonesia dalam GIEI yang memperhatikan kesetaraan akses (DinarStandard, 2026).

7. *Implikasi Kebijakan: Paradox* ini menuntut pergeseran paradigma dari '*build it and they will come*' menuju '*understand them and build what they need*' (Alfian et al., 2025). Kebijakan tidak lagi hanya fokus pada kuantitas entitas dan transaksi, tetapi pada kualitas adopsi, kepuasan pengguna, dan daya saing global (DinarStandard, 2026). Diperlukan pendekatan *human-centered design* dalam pengembangan produk *fintech* syariah, dengan melibatkan masyarakat sejak tahap perancangan (Ibrahim et al., 2025).

Langkah konkret untuk mengembalikan peringkat GIEI meliputi: (1) Program *ethnographic research* untuk memahami kebutuhan dan preferensi masyarakat (Alfian et al., 2025); (2) Pengembangan produk prototipe yang diuji langsung dengan pengguna (Ibrahim et al., 2025); (3) Kolaborasi dengan komunitas muslim dan influencer untuk menyampaikan *value proposition* produk syariah (Populix, 2023); (4) Konten edukasi yang menyentuh kebutuhan sehari-hari, bukan hanya aspek teknis syariah (Marlina & Fatwa, 2021); (5) Pembentukan *feedback loop* yang memungkinkan pengguna untuk memberikan masukan secara langsung (Alfian et al., 2025); (6) Percepatan revisi regulasi untuk mengakomodasi inovasi terbaru (Wijayanti, 2025); (7) Penguatan KDEKS dengan anggaran mandiri untuk ekspansi ke seluruh Indonesia (Bank Indonesia, 2026); dan (8) Investasi besar dalam pengembangan talenta *fintech* syariah (Ridwanullah et al., 2025).

Penurunan peringkat GIEI dari posisi ketiga ke keempat bukanlah akhir dari segalanya, melainkan *wake-up call* yang sangat dibutuhkan (DinarStandard, 2026). Indonesia masih memiliki semua komponen untuk menjadi *leader* dalam *Islamic Fintech* (populasi muslim terbesar, ekosistem digital yang berkembang, dukungan kebijakan yang kuat) namun komponen-komponen ini belum terintegrasi menjadi solusi yang holistik (Bappenas, 2025). Mengatasi paradoks ini dan mengembalikan peringkat GIEI adalah kunci untuk mengakselerasi inklusi keuangan syariah dan mewujudkan Indonesia Emas 2045 (Bappenas, 2025).

BAB 7

Dana Sosial Umat: ZIS-DSKL, Wakaf & Dana Haji Menuju Kemandirian Umat dan Ketahanan Ekonomi Nasional

7.1 Dana Umat di Tengah Tekanan Ekonomi

Perekonomian global pada paruh pertama 2026 masih diwarnai oleh ketidakpastian yang tinggi. Fragmentasi perdagangan internasional akibat eskalasi ketegangan geopolitik, volatilitas pasar keuangan global yang di Indonesia ditandai oleh trading halt Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) dua hari berturut-turut pada akhir Januari 2026 serta tekanan nilai tukar rupiah, turut membayangi prospek pembiayaan pembangunan nasional. Di tengah tekanan tersebut, Badan Pusat Statistik mencatat pertumbuhan ekonomi Indonesia Triwulan I 2026 sebesar 5,61 persen (yoy), sebuah capaian yang mengindikasikan ketahanan relatif perekonomian nasional.

Namun, tantangan struktural tetap ada: ketimpangan distribusi pendapatan yang belum terurai, tingkat kemiskinan yang masih di atas 9 persen menurut data BPS, serta daya beli masyarakat menengah ke bawah yang tergerus oleh kenaikan harga komoditas energi. Dalam konteks inilah Dana Sosial Umat yang bersumber dari kesadaran religius dan solidaritas sosial masyarakat Muslim menjadi instrumen potensial yang semakin strategis.

Dana Sosial Umat tidak hanya berfungsi sebagai jaring pengaman sosial berbasis komunitas, tetapi juga berpotensi menjadi instrumen pembiayaan pembangunan yang komplementer terhadap sumber pembiayaan negara. Indonesia, sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia sekitar 236 juta jiwa memiliki potensi mobilisasi zakat, wakaf, dan dana sosial keagamaan lainnya yang belum optimal dimanfaatkan. *State of the Global Islamic Economy (SGIE) Report 2025/2026* menempatkan Indonesia pada peringkat keempat dunia dalam *Global Islamic Economy Indicator (GIEI)*, turun satu peringkat dari posisi ketiga edisi sebelumnya sebuah sinyal yang menuntut evaluasi menyeluruh, termasuk pada pilar keuangan sosial Islam.

Urgensi evaluasi Dana Sosial Umat pada Semester I 2026 bersumber dari setidaknya tiga hal mendasar. Pertama, tiga instrumen utama ZIS-DSKL, wakaf, dan Dana Haji sedang berada dalam fase transisi regulasi dan kelembagaan yang kritis. UU Pengelolaan Keuangan Haji yang direvisi (UU No. 14 Tahun 2025) memperluas kewenangan BPKH, sementara regulasi pengelolaan zakat nasional menghadapi tekanan terkait fragmentasi kelembagaan antara BAZNAS dan Lembaga Amil Zakat (LAZ). Di sisi wakaf, program Kota Wakaf yang diluncurkan Kemenag pada 2024–2025 memerlukan evaluasi terhadap implementasi dan dampaknya.

Kedua, ada indikasi melemahnya kinerja beberapa indikator kunci. Penurunan jumlah muzaki yang dicatat pada akhir 2025 oleh BAZNAS, serta realisasi imbal hasil BPKH yang tidak mencapai target RKAT, merupakan dua sinyal yang perlu didalami penyebab dan implikasinya secara kritis. Ketiga, kontribusi Dana Sosial Umat terhadap pengentasan kemiskinan dan penguatan kesejahteraan mustahik belum terukur secara sistematis dan komprehensif. Indeks Zakat Nasional (IZN) yang telah mencapai versi 3.0 masih memerlukan perluasan cakupan dan kedalaman analisis dampaknya terhadap kesejahteraan.

Atas dasar ketiga urgensi tersebut, bab ini menyajikan evaluasi komprehensif terhadap kinerja Dana Sosial Umat Semester I 2026, mengidentifikasi isu strategis yang menentukan arah pengembangan, serta merumuskan rekomendasi kebijakan yang operasional dan terukur untuk Semester II 2026.

7.2 Antara Pertumbuhan Nominal dan Pertanyaan yang Mengganjal

Berdasarkan Laporan Pengelolaan Zakat Nasional Akhir Tahun 2025 yang diterbitkan BAZNAS, total penghimpunan ZIS-DSKL nasional mencapai Rp44,698 triliun meningkat 9,54 persen dibandingkan tahun sebelumnya. Dari jumlah tersebut, pengumpulan *on-balance sheet* tercatat Rp11,87 triliun sementara komponen *off-balance sheet* yang mencerminkan penyaluran langsung oleh muzaki tanpa melalui rekening lembaga amil mencapai Rp32,82 triliun. Tingkat kepatuhan pelaporan BAZNAS Provinsi dan Kabupaten/Kota serta LAZ mencapai 97,33 persen, yang mengindikasikan perbaikan kapasitas sistem informasi manajemen perzakatan nasional. Tabel 7.1 menunjukkan Perkembangan Penghimpunan ZIS-DSKL Nasional 2023–2025.

Tabel 7. 1 Perkembangan Penghimpunan ZIS-DSKL Nasional 2023–2025

Indikator	2023	2024	2025 (Akhir Tahun)	Pertumbuhan YoY (2025)
Total ZIS-DSKL Nasional	Rp32,31 T	Rp40,80 T	Rp44,69 T	+9,54%
On-Balance Sheet	Rp10,33 T	Rp11,80 T	Rp11,87 T	+0,59%
Off-Balance Sheet	Rp21,98 T	Rp29 T	Rp32,82 T	+13,17%
Muzaki Perorangan (Orang)	27.591.839	31.162.797	28.551.318	-8,38%
Muzaki Badan (Badan)	182.276	296.62	176.915	-40,36%

Sumber: BAZNAS (2026), diolah

Berdasarkan Tabel 7.1, meski pertumbuhan nominal ZIS-DSKL secara konsisten positif, beberapa insight penting perlu dicermati. Pertama, dominasi komponen *off-balance sheet* (73,3 persen dari total) mencerminkan bahwa sebagian besar dana sosial keagamaan masih berjalan di luar sistem formal lembaga amal. Ini bukan sekadar persoalan teknis akuntansi, melainkan mencerminkan tantangan mendasar terkait kepercayaan publik dan preferensi muzaki untuk menyalurkan zakat secara langsung kepada mustahik atau melalui saluran informal.

Kedua, dan ini yang lebih kritis, tren penurunan jumlah muzaki baik perorangan maupun badan pada akhir 2025 merupakan sinyal peringatan yang perlu direspons serius. Fenomena ini bisa jadi merupakan konsekuensi dari pelemahan daya beli masyarakat kelas menengah akibat tekanan ekonomi, pergeseran preferensi pembayaran zakat ke platform digital di luar sistem BAZNAS/LAZ, atau mulai tererosinya kepercayaan muzaki terhadap lembaga amal formal. Penelitian lebih lanjut untuk mengidentifikasi akar penyebabnya mutlak diperlukan sebelum kebijakan respons dirancang.

Target penghimpunan ZIS-DSKL nasional tahun 2025 ditetapkan sebesar Rp50 triliun sebagaimana termuat dalam Resolusi Rakornas BAZNAS 2024. Dengan realisasi Rp44,698 triliun, terdapat gap sebesar sekitar Rp5,3 triliun atau 10,6 persen dari target. Pemetaan gap ini penting: apakah shortfall tersebut berasal dari *underperformance* BAZNAS Pusat, BAZNAS daerah, atau

LAZ? Jawaban atas pertanyaan ini akan menentukan di mana intervensi kebijakan perlu difokuskan pada Semester II 2026.

Dari sisi penyaluran, distribusi ZIS-DSKL pada 2025 menunjukkan peningkatan yang sejalan dengan pertumbuhan penghimpunan. Program prioritas yang disoroti mencakup: layanan kesehatan di 34 provinsi, BAZNAS *microfinance*, kampung zakat, santripreneur, beasiswa BAZNAS, rumah layak huni, pengentasan kemiskinan ekstrem dan stunting, serta BAZNAS Tanggap Bencana. Alokasi penyaluran yang terdistribusi ke dalam bidang ekonomi, pendidikan, kesehatan, kemanusiaan, serta dakwah-advokasi mencerminkan pendekatan holistik. Namun, pertanyaan yang relevan adalah: seberapa efektif penyaluran tersebut mengubah status mustahik menjadi muzaki? Inilah inti dari misi zakat sebagai instrumen transformasi sosial, bukan sekadar distribusi karitatif.

Ekosistem kelembagaan pengelola zakat di Indonesia saat ini terbagi dalam dua entitas utama: BAZNAS sebagai badan pemerintah yang bersifat resmi dan mandiri serta LAZ yang berjumlah ratusan di tingkat nasional dan daerah. Keduanya beroperasi di bawah payung UU No. 23 Tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat dan PP No. 14 Tahun 2014 sebagai regulasi pelaksanaannya.

BAZNAS RI pada 2025 memperkuat strategi melalui prinsip "3A": Aman Syar'i, Aman Regulasi, dan Aman NKRI, serta mengadopsi teknologi cerdas seperti kecerdasan buatan (AI) dan Big Data untuk menciptakan ekosistem pengelolaan ZIS yang transparan dan akuntabel. Adopsi teknologi ini merupakan langkah progresif, namun implementasinya perlu dikawal agar tidak hanya berhenti pada level infrastruktur digital, melainkan menghasilkan peningkatan nyata pada akurasi data mustahik, efisiensi penyaluran, dan transparansi laporan kepada publik.

Sementara itu, LAZ yang secara historis lebih unggul dalam penghimpunan karena kepercayaan dan kedekatan dengan komunitas donor menghadapi tantangan koordinasi dan standardisasi. Fragmentasi pengelolaan antara ratusan LAZ dan ribuan Unit Pengumpul Zakat (UPZ) menyebabkan inefisiensi sistemik, mulai dari tumpang-tindih basis muzaki, duplikasi mustahik, hingga ketidakseragaman standar pelaporan.

Di tingkat daerah, data dari berbagai provinsi menunjukkan pola yang variatif. BAZNAS Kota Yogyakarta, misalnya, mencatat penghimpunan ZIS-DSKL Semester I 2025 sebesar Rp4,88 miliar tumbuh 20,49 persen dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya dengan penyaluran didominasi oleh bidang pendidikan (48,3 persen) dan kemanusiaan (44 persen). Pola serupa berlaku di daerah lain, meskipun intensitas pertumbuhan sangat bervariasi tergantung pada kekuatan basis ekonomi lokal, kualitas kepemimpinan BAZNAS daerah, dan dukungan regulasi pemerintah daerah.

Indeks Zakat Nasional (IZN) adalah instrumen pengukuran komprehensif yang dikembangkan oleh Pusat Kajian Strategis (Puskas) BAZNAS untuk mengevaluasi kinerja pengelolaan zakat secara holistik. IZN telah mengalami tiga generasi perkembangan: dari versi awal (2016), IZN 2.0 (2020), hingga IZN 3.0 (2023) yang mencerminkan komitmen terhadap adaptasi metodologis sesuai dinamika pengelolaan zakat nasional. Puskas BAZNAS telah menerbitkan Laporan Hasil Pengukuran IZN Tahun 2026 yang mencakup tiga buku berdasarkan wilayah: Buku I (Sumatra), Buku II (Jawa, Bali, Nusa Tenggara), dan Buku III (Kalimantan, Sulawesi, Indonesia Timur), serta Buku LAZ.

IZN mengukur kinerja pada dua dimensi utama: dimensi makro (yang mencakup regulasi, database, dan kelembagaan) dan dimensi mikro (yang mengukur dampak langsung terhadap kesejahteraan mustahik melalui indikator konsumsi, pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan, dan kemandirian ekonomi). Laporan IZN 2026 menjadi instrumen penting untuk menilai seberapa jauh program penyaluran zakat benar-benar mengubah kondisi kehidupan penerima manfaat.

Berdasarkan data pengeluaran konsumsi mustahik BAZNAS tahun 2025, terdapat indikasi peningkatan daya beli mustahik setelah menerima bantuan zakat meskipun besaran dan konsistensi dampaknya antarwilayah masih perlu diperdalam. Tantangan metodologis dalam mengukur dampak zakat terletak pada sulitnya mengisolasi kontribusi zakat dari faktor-faktor eksogen lain (seperti program bantuan sosial pemerintah atau kondisi ekonomi makro lokal), serta keterbatasan data *longitudinal* yang memungkinkan penilaian perubahan kondisi mustahik dalam jangka panjang.

Hal yang patut dicermati adalah bahwa BAZNAS juga telah menerbitkan Indonesia Zakat *Outlook* 2026, yang secara eksplisit menyebutkan transformasi digital sebagai mesin utama untuk mencapai target penghimpunan Rp50 triliun dan memperluas jangkauan edukasi literasi zakat ke seluruh lapisan masyarakat. Integrasi antara pemanfaatan AI, Big Data, dan strategi literasi zakat digital menjadi agenda yang perlu diukur *progress* implementasinya secara konkret.

Ekosistem wakaf nasional pada Semester I 2026 menunjukkan dinamika yang positif sekaligus menghadirkan tantangan implementasi yang signifikan. Berdasarkan data BWI, akumulasi wakaf uang nasional mencapai sekitar Rp2,5 triliun pada 2025 sebuah capaian yang bermakna jika dibandingkan realisasi sekitar Rp1,3 triliun pada 2022 namun angka ini masih jauh di bawah potensi yang diestimasi Badan Wakaf Indonesia (BWI) sebesar Rp180 triliun per tahun.

Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS) menjadi instrumen unggulan yang menggabungkan mekanisme wakaf uang dengan investasi pada Surat Berharga Syariah Negara (SBSN). Hingga akhir 2025, CWLS telah diterbitkan dalam 13 seri dengan akumulasi nilai mencapai Rp1,16 triliun. Seri terbaru, SWR006, mendapat respons positif dari mitra distribusi salah satunya Bank Mega Syariah yang menargetkan penghimpunan Rp15 miliar dan meraih penghargaan sebagai mitra distribusi CWLS terbaik dari BWI dalam *BWI Awards* 2025. CWLS memiliki keunggulan komparatif: jaminan pemerintah atas pokok dana (melalui SBSN), imbal hasil yang disalurkan untuk program sosial oleh nazhir, dan fleksibilitas antara wakaf temporer dan wakaf permanen.

Sementara itu, *Cash Waqf Linked Deposit* (CWLD) yang menempatkan dana wakaf uang pada produk deposito perbankan syariah masih dalam tahap pengembangan dengan akumulasi yang relatif kecil (Rp8 miliar per data akhir 2024). Namun, momentum penandatanganan kerja sama antara Wakaf Warrior dan BRK Syariah pada Juni 2026 serta perjanjian CWLD Bank Mega Syariah dengan CT Arsa Foundation menandai ekspansi ekosistem CWLD yang semakin aktif. CWLD berpotensi menjangkau segmen masyarakat yang lebih luas karena akses melalui jaringan perbankan yang lebih familiar.

Di sisi wakaf produktif, pengembangan instrumen berbasis aset termasuk pengembangan properti di atas tanah wakaf untuk menghasilkan pendapatan yang mendanai program sosial masih menghadapi hambatan regulasi dan kelembagaan yang kompleks. Program Kota Wakaf yang diluncurkan Kemenag pada 2024 (6 kabupaten/kota) dan 2025 (10 kabupaten/kota tambahan) merupakan inisiatif berbasis kewilayahan yang dirancang untuk mempercepat pemberdayaan tanah wakaf. Namun, kriteria ketat yang dipersyaratkan termasuk minimal 25 persen aset wakaf sudah bersertifikat dan minimal lima lokasi pemberdayaan aktif menunjukkan bahwa banyak daerah belum siap secara kelembagaan.

Salah satu perkembangan paling konkret dan terukur pada Semester I 2026 adalah akselerasi sertifikasi tanah wakaf. Data Kementerian Agama mencatat bahwa hingga April 2026, sebanyak 287.162 bidang tanah wakaf telah tersertifikasi dengan total luas mencapai 276.106.802 meter persegi. Khusus pada Triwulan I 2026, sertifikasi baru mencapai 1.688 bidang seluas 1.483.943 meter persegi.

Capaian ini merupakan hasil sinergi strategis antara Kementerian Agama dan Kementerian ATR/BPN melalui program percepatan sertifikasi yang mengintegrasikan data, menyederhanakan prosedur, dan menghadirkan pendampingan aktif kepada nazhir. Menteri ATR/Kepala BPN Nusron Wahid bahkan menyerahkan secara langsung 1.029 sertifikat tanah wakaf dan 3 Sertifikat Hak Milik untuk badan hukum keagamaan pada acara *International Conference on Pesantren (ICOP) 2026* di Jakarta pada 6 Juni 2026 yang mencakup aset dari DKI Jakarta, Banten, dan Jawa Barat.

Meski capaian ini patut diapresiasi, perlu dilihat dalam konteks total aset wakaf nasional yang lebih besar. Berdasarkan data BWI, total tanah wakaf di Indonesia terdaftar di lebih dari 430.000 lokasi. Artinya, meskipun lebih dari 287.000 bidang telah tersertifikasi, masih terdapat puluhan ribu bidang yang belum memiliki kepastian hukum termasuk sekitar 40.885 bidang (51,87 persen) di Jawa Timur yang belum bersertifikat sebagaimana dicatat KPK dalam koordinasinya dengan Kemenag. Sengketa tanah wakaf yang sering melibatkan klaim ahli waris atau pihak ketiga menjadi ancaman riil terhadap keberlanjutan aset umat.

Di sisi pengelolaan produktif, potensi aset wakaf yang diestimasi BWI mencapai Rp2.000 triliun per tahun namun sebagian besar masih digunakan untuk peruntukan non-produktif (masjid 43,5 persen, musala 27,9 persen, makam 4,1 persen). Hanya sekitar 9,3 persen dari aset wakaf yang dimanfaatkan untuk tujuan sosial-ekonomi produktif. Ini mencerminkan bahwa transformasi wakaf dari instrumen ibadah pasif menjadi instrumen pembangunan aktif masih berada di fase awal.

Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) mencatat kinerja yang secara nominal terus bertumbuh. Berdasarkan Tabel 7.2, per Desember 2025 total aset BPKH mencapai Rp238,99 triliun dengan dana kelolaan sebesar Rp180,72 triliun menunjukkan pertumbuhan rata-rata tahunan (CAGR) sebesar 7,03 persen. Aset investasi dan penempatan dana jemaah tercatat sebesar Rp169,31 triliun pada akhir 2025, meningkat dari Rp160,54 triliun pada 2024. Pendapatan nilai manfaat Dana Penyelenggaraan Ibadah Haji (PIH) bersih mencapai Rp11,48 triliun sepanjang 2025 sementara Kepala BPKH melaporkan nilai manfaat mencapai Rp12,08 triliun pada Rapat Kerja dengan Komisi VIII DPR RI pada Januari 2026.

Berdasarkan Tabel 7.1, penetapan BPIH 2026 sebesar Rp87,4 juta per jemaah turun Rp2 juta dari BPIH 2025 merupakan pencapaian positif bagi keterjangkauan haji. BPKH menyiapkan alokasi nilai manfaat sebesar Rp33,2 juta per jemaah (38 persen dari total BPIH) untuk menutupi selisih biaya. Dengan lebih dari 50 persen dana haji 2026 telah ditransfer untuk mendukung operasional haji, BPKH menunjukkan kesiapan likuiditas yang memadai.

Tabel 7. 2 Kinerja BPKH 2024–2026

Indikator BPKH	2024	2025	Target 2026
Total Aset Konsolidasi	Rp221 T	Rp238,99 T	N/A
Dana Kelolaan	Rp171,6	Rp180,72 T	Rp188,9 T
Nilai Manfaat (PIH)	Rp11,24 T	Rp11,48 T	-
BPIH per Jemaah	Rp93,4 Juta	Rp89,4 Juta	Rp87,4 Juta
Bipih (porsi jemaah)	60% (Rp56,04 Juta)	62% (Rp55,42 Juta)	62% (Rp54,2 Juta)
Nilai Manfaat per Jemaah	Rp37,36 Juta	Rp33,98 Juta	Rp33,2 Juta

Sumber: BPKH (2025, 2026), Komisi VIII DPR RI

Namun, ada aspek yang perlu dicermati secara kritis. Realisasi imbal hasil 2025 sebesar 6,86 persen berada di bawah asumsi RKAT 7,60 persen, dan target 2026 ditetapkan lebih tinggi lagi di 7,90 persen angka ini lebih besar dari yield Surat Berharga Negara (SBN) 10 tahun yang menjadi benchmark umum. Kondisi pasar keuangan yang bergejolak termasuk koreksi tajam IHSG pada akhir Januari 2026 menimbulkan pertanyaan tentang realistiknya target imbal hasil tersebut dan seberapa jauh BPKH mampu menjaga profil risiko investasi yang prudent sambil tetap mengejar return yang lebih tinggi.

Di sisi kelembagaan, UU No. 14 Tahun 2025 tentang Perubahan UU Pengelolaan Keuangan Haji memberikan BPKH kewenangan lebih aktif dalam proses penetapan BPIH sebuah pergeseran signifikan dari peran semula yang lebih bersifat pasif sebagai penyedia dana. Penguatan peran ini membawa potensi besar sekaligus risiko: BPKH perlu memastikan bahwa perluasan kewenangan diimbangi dengan peningkatan kapasitas analitik dan tata kelola yang sebanding.

Salah satu keterbatasan mendasar dalam evaluasi kinerja Dana Sosial Umat selama ini adalah ketiadaan data perilaku di tingkat rumah tangga yang dapat memotret besaran riil pemberian ZISWAF masyarakat, bukan sekadar angka yang tercatat oleh lembaga formal. Kekosongan ini sebagian terjawab oleh Survei Nasional ZISWAF yang dilaksanakan pada 20 Januari–5 Februari 2026, hasil kolaborasi Indikator Politik Indonesia bersama Social Trust Fund UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Commission on Asian Philanthropy, Mingyu Voyage, Dompot Dhuafa, dan Kementerian Agama. Survei mewawancarai 8.360 responden Muslim dewasa (usia 18 tahun ke atas) secara tatap muka dengan metode *stratified multistage random sampling*, mewakili populasi sekitar 180,6 juta jiwa, dengan margin of error sekitar $\pm 1,4$ persen pada tingkat kepercayaan 95 persen. Temuannya memberikan basis empiris penting untuk memvalidasi dan dalam beberapa hal mengoreksi asumsi kebijakan yang selama ini didasarkan pada angka penghimpunan kelembagaan semata.

1. Tingkat Partisipasi dan Bentuk Pemberian ZISWAF

Dari sisi partisipasi, perilaku ber-ZISWAF masyarakat Muslim Indonesia sangat masif namun bervariasi menurut jenisnya. Zakat fitrah merupakan ibadah yang paling universal: 98,5 persen Muslim menunaikannya dalam setahun terakhir. Disusul infak/sedekah yang dilakukan 74,8 persen warga

dalam satu bulan terakhir, qurban yang ditunaikan sekitar 15,3 persen keluarga Muslim (setara 10,2 persen individu), zakat maal 9,3 persen, dan wakaf 5,8 persen dalam dua belas bulan terakhir. Tingginya partisipasi pada zakat fitrah dan infak/sedekah menegaskan bahwa kesadaran filantropi Islam di Indonesia sangat kuat di akar rumput, suatu modal sosial yang belum sepenuhnya terkonversi menjadi penghimpunan formal yang terukur.

Bentuk pemberian berbeda menurut jenis ZISWAF. Zakat fitrah paling banyak ditunaikan dalam bentuk barang/benda (59,3 persen), mencerminkan tradisi pembayaran beras. Sebaliknya, infak/sedekah (85,9 persen), zakat maal (80,8 persen), dan wakaf (73,4 persen) didominasi bentuk uang tunai. Yang patut menjadi perhatian bagi agenda transformasi digital adalah temuan bahwa pembayaran daring (*online*) masih sangat marginal di semua jenis: hanya sekitar 1,6 persen pembayar zakat fitrah tunai, 4,5 persen wakaf tunai, dan kurang dari 7 persen zakat maal serta infak/sedekah yang menggunakan kanal daring. Pada level perilaku aktual masyarakat, pembayaran ZISWAF masih sangat konvensional dan tatap muka yaitu sebuah catatan kritis terhadap narasi bahwa digitalisasi telah menjadi mesin utama penghimpunan.

2. Estimasi Nilai ZISWAF Berbasis Perilaku Riil

Kontribusi paling strategis dari survei ini adalah estimasi nilai total ZISWAF berbasis perilaku riil rumah tangga. Dalam setahun terakhir, total nilai ZISWAF yang dikeluarkan masyarakat Muslim dewasa Indonesia diperkirakan mencapai Rp343,08 triliun (rentang Rp312,4–376,7 triliun pada tingkat kepercayaan 95 persen). Yang menarik, jenis ZISWAF terbesar justru infak/sedekah (Rp221,7 triliun) yang bersifat sukarela, disusul qurban (Rp52,3 triliun), wakaf (Rp33,6 triliun), zakat maal (Rp27,0 triliun), dan zakat fitrah (Rp8,4 triliun). Komposisi ini, sebagaimana dirangkum pada Tabel 7.3, mengungkap karakter filantropi Islam Indonesia yang menempatkan instrumen sukarela *non-wajib* sebagai pemikul porsi terbesar pemberian masyarakat, berbeda dari asumsi umum yang menjadikan zakat sebagai tulang punggung.

Tabel 7. 3 Estimasi Nilai dan Rata-rata ZISWAF Masyarakat Muslim Indonesia Setahun Terakhir

Jenis ZISWAF	Rata-rata per Pemberi (Rp)	Estimasi Total Setahun	Pangsa
Infak/Sedekah	1.386.019	Rp221,7 T	64,6%

Jenis ZISWAF	Rata-rata per Pemberi (Rp)	Estimasi Total Setahun	Pangsa
Qurban	2.845.821	Rp52,3 T	15,2%
Wakaf	3.192.861	Rp33,6 T	9,8%
Zakat Maal	1.607.590	Rp27,0 T	7,9%
Zakat Fitrah	47.310	Rp8,4 T	2,5%
TOTAL ZISWAF	1.909.069	Rp343,1 T	100%

Base rata-rata: Muslim yang menunaikan masing-masing jenis ZISWAF. Estimasi total infak/sedekah setahun = $11 \times$ nilai sebulan terakhir + nilai pada bulan Ramadhan.

Konfrontasi antara estimasi survei ini dengan angka penghimpunan formal menghasilkan temuan yang paling penting bagi kebijakan. Penghimpunan ZIS-DSKL formal yang tercatat BAZNAS sepanjang 2025 hanya Rp44,7 triliun, sementara survei memperkirakan pemberian ZISWAF aktual masyarakat mencapai Rp343 triliun yakni selisih hampir delapan kali lipat. Bahkan jika zakat fitrah dan qurban yang secara tradisi disalurkan langsung dan lokal dikeluarkan dari perbandingan, gabungan zakat maal, infak/sedekah, dan wakaf saja sudah mencapai sekitar Rp282 triliun. Ini menegaskan secara empiris tesis sentral bab ini: persoalan utama bukan terletak pada rendahnya kesadaran atau kemauan masyarakat untuk berderma, melainkan pada lemahnya intermediasi kelembagaan formal yang mampu menangkap, mencatat, dan mengelola dana tersebut secara produktif. Kesenjangan antara potensi dan realisasi dengan demikian memperoleh penjelasan perilaku yang lebih tajam dan dana umat tidak hilang, melainkan mengalir hampir seluruhnya di luar sistem formal.

3. Saluran Pemberian: Dominasi Kanal Informal dan Langsung

Survei juga memetakan saluran pemberian yang menjelaskan mengapa porsi *off-balance sheet* mendominasi penghimpunan nasional. Untuk wakaf, mayoritas 80 persen pemberi menyalurkan melalui pengurus masjid/musala/pesantren/dayah, sementara hanya 16 persen melalui organisasi filantropi Islam atau nazhir kelembagaan dan 7 persen melalui Badan Wakaf Indonesia. Pada zakat maal, 67 persen pemberi menyalurkan langsung kepada penerima yang berhak dan 55 persen melalui pemimpin agama/amil perorangan, sedangkan hanya 21 persen melalui LAZ dan 15

persen melalui BAZNAS/Baitul Maal. Pola serupa terjadi pada infak/sedekah: 85 persen disalurkan melalui kotak amal dan 42 persen melalui pemimpin agama perorangan, dengan hanya 8 persen yang melalui BAZNAS. Data ini memberikan landasan empiris yang kuat bagi temuan dominasi *off-balance sheet* (73,3 persen) pada preferensi penyaluran langsung dan informal bukan anomali, melainkan pola perilaku dominan masyarakat Muslim Indonesia.

4. Motivasi, Kepercayaan Kelembagaan, dan Aspirasi Pemanfaatan

Dari sisi pendorong, motivasi pemberian ZISWAF didominasi alasan spiritual yaitu berbagi kebahagiaan, membersihkan jiwa, dan memperoleh keberkahan (54,2 persen) diikuti altruisme membantu kaum miskin (21 persen) dan pemenuhan kewajiban agama (18,2 persen). Yang penting bagi desain kebijakan kelembagaan, preferensi terhadap penyaluran langsung sangat kuat dan persisten: bahkan ketika diandaikan lembaga pengumpul zakat sudah bekerja dengan baik, 56,9 persen responden tetap memilih memberikan langsung kepada yang membutuhkan dibandingkan melalui lembaga resmi. Bagi yang menyalurkan langsung, alasannya adalah keyakinan bahwa cara itu lebih sesuai ajaran agama (39,2 persen), lebih efektif membantu (30,5 persen), dan lebih menghormati penerima (26 persen). Ini menandakan bahwa memformalkan penghimpunan tidak cukup hanya dengan memperbaiki tata kelola lembaga, tetapi harus berhadapan dengan preferensi kultural-religius yang mengakar.

Pengetahuan dan kepercayaan terhadap lembaga penyalur menjadi variabel kunci. Lembaga yang paling dikenal sebagai perantara ZISWAF adalah panitia zakat di masjid/lingkungan tempat tinggal (92,1 persen mengetahui), jauh di atas BAZNAS (57,2 persen), tokoh masyarakat perorangan (54,4 persen), dan LAZ swasta (46 persen). Menariknya, di antara mereka yang mengenal lembaga, BAZNAS, LAZ, dan organisasi ZISWAF lain umumnya dinilai transparan dan efektif; namun kepercayaan tertinggi tetap berada pada panitia zakat lingkungan, diikuti tokoh masyarakat dan lembaga zakat berafiliasi ormas. Hal ini mengindikasikan bahwa tantangan lembaga formal bukan semata persoalan citra atau kepercayaan yang relatif positif di kalangan yang mengenalnya melainkan persoalan jangkauan dan kedekatan: lembaga formal kalah dekat dengan masyarakat dibandingkan struktur keagamaan akar rumput.

Survei juga merekam aspirasi publik atas pemanfaatan dana wakaf dan zakat maal yang relevan bagi penajaman program. Pengentasan kemiskinan menempati prioritas utama bagi kedua instrumen (wakaf 23,9 persen; zakat maal 35,3 persen). Terdapat diferensiasi persepsi yang menarik: zakat maal lebih diharapkan untuk bantuan yang bersifat langsung dan mendesak (pengentasan kemiskinan dan bantuan kemanusiaan), sedangkan wakaf lebih dipersepsikan tepat untuk pembangunan jangka panjang seperti pendidikan, dakwah, dan pemberdayaan ekonomi. Mayoritas masyarakat juga setuju/sangat setuju bahwa zakat maal dan wakaf dimanfaatkan untuk tujuan produktif dan agenda pembangunan nasional yang bermanfaat bagi semua kalangan, termasuk non-Muslim. Aspirasi ini memberikan legitimasi sosial bagi transformasi wakaf produktif serta integrasi Dana Sosial Umat dengan agenda pembangunan yang dibahas pada bagian rekomendasi.

Akhirnya, prospek ZISWAF ke depan tampak positif: mayoritas 66,9 persen responden memperkirakan nilai ZISWAF yang mereka keluarkan akan lebih besar pada tahun mendatang, dengan infak/sedekah sebagai instrumen yang paling mungkin ditingkatkan (85,2 persen). Faktor pendorong yang paling banyak disebut adalah meningkatnya ketaatan beragama, bertambahnya orang yang membutuhkan, tersedianya penjelasan yang lebih lengkap tentang ZISWAF, serta penyaluran dana ke bidang yang dinilai paling sesuai. Optimisme ini, dipadukan dengan tingginya religiusitas (82 persen menjalankan salat lima waktu) dan kuatnya keteladanan lingkungan sosial, menyiratkan bahwa ruang pertumbuhan penghimpunan masih sangat lebar dengan syarat lembaga formal mampu menjawab kebutuhan akan transparansi informasi dan kepastian penyaluran yang tepat sasaran.

7.3 Jurang antara Janji dan Realisasi

Berdasarkan evaluasi kinerja Semester I 2026 pada tiga pilar Dana Sosial Umat, teridentifikasi lima isu strategis yang paling menentukan arah perkembangan sektor ini. Isu-isu ini bersifat lintas pilar artinya tidak eksklusif pada satu instrumen, melainkan merupakan permasalahan sistemik yang harus ditangani secara terintegrasi.

Isu Strategis 1: Rp327 Triliun yang Masih Jauh dari Genggaman

Kondisi Aktual

Ketiga pilar Dana Sosial Umat menghadapi permasalahan yang sama: gap yang sangat lebar antara potensi dan realisasi. Zakat nasional memiliki potensi Rp327 triliun, namun realisasi penghimpunan 2025 hanya Rp44,7 triliun (sekitar 13,7 persen). Wakaf uang berpotensi Rp180 triliun per tahun, namun akumulasi total baru mencapai sekitar Rp2,5 triliun. Dana kelolaan BPKH Rp180,72 triliun belum mencapai target Rp188,9 triliun untuk 2026, sementara antrean jemaah haji yang panjang sebagian daerah hingga 40 tahun mencerminkan *bottleneck* yang bukan semata persoalan finansial.

Penyebab

Gap ini bersumber dari beberapa faktor struktural yang saling berkaitan. Pada dimensi sisi muzaki/wakif, rendahnya literasi keuangan syariah menyebabkan banyak Muslim belum memahami kewajiban dan mekanisme pembayaran zakat/wakaf secara formal melalui lembaga. Preferensi distribusi langsung yang dianggap lebih cepat dan lebih personal mengurangi aliran dana ke lembaga formal. Pada dimensi kelembagaan, fragmentasi antara ribuan lembaga pengelola (BAZNAS pusat, BAZNAS daerah, ratusan LAZ) menghasilkan inefisiensi kolektif dan kompetisi yang tidak produktif dalam memperebutkan basis muzaki yang sama. Di sisi wakaf, nazhir yang tidak profesional dan minimnya instrumen investasi wakaf yang familiar bagi masyarakat umum menjadi penghambat utama.

Dampak

Gap yang persisten ini berdampak langsung pada terbatasnya skala dampak sosial yang dapat dihasilkan oleh Dana Sosial Umat. Dengan potensi Rp327 triliun, zakat nasional berpotensi menjadi instrumen penting untuk pengentasan kemiskinan ekstrem yang saat ini masih menjadi tantangan nasional. Namun dengan realisasi di bawah 14 persen, dampak aktualnya jauh lebih terbatas. Di sisi wakaf, tanah wakaf yang tidak dikelola secara produktif merupakan "*sleeping capital*" senilai ratusan triliun rupiah yang kehilangan peluang untuk memberikan manfaat berkelanjutan. Temuan Survei Nasional ZISWAF 2026 mempertegas duduk persoalan ini dari sisi perilaku: masyarakat sesungguhnya menyalurkan ZISWAF dalam jumlah sangat besar (estimasi Rp343 triliun setahun), tetapi hampir seluruhnya mengalir melalui saluran informal dan langsung di luar sistem formal sehingga gap yang tampak pada

angka kelembagaan lebih merupakan cerminan lemahnya intermediasi daripada rendahnya partisipasi.

Risiko

Jika *gap* ini tidak secara sistematis diperkecil, potensi sosial dan ekonomi Dana Sosial Umat akan terus tersia-sia. Lebih lanjut, ketidakmampuan lembaga formal untuk menunjukkan dampak yang terukur dan signifikan akan semakin mengikis kepercayaan muzaki/wakif yang pada gilirannya akan memperparah *gap* tersebut dalam siklus yang *self-reinforcing*. Dalam konteks persaingan internasional, negara-negara seperti Malaysia (dengan Tabung Haji dan MAIS) dan Arab Saudi menunjukkan bahwa pengelolaan Dana Sosial Umat yang profesional dapat menjadi salah satu sumber keunggulan kompetitif dalam ekonomi Islam global.

Isu Strategis 2: Ketika Kelembagaan Tumbuh Lebih Lambat dari Dana yang Dikelola

Kondisi Aktual

Baik pengelola zakat, pengelola wakaf, maupun BPKH menghadapi tantangan tata kelola yang berbeda namun memiliki benang merah serupa: kapasitas sumber daya manusia yang tidak merata, sistem akuntabilitas yang belum sepenuhnya kuat, dan mekanisme pengawasan yang memerlukan penguatan. Di sisi zakat, dari total 5.893 nazhir yang memiliki sertifikasi kompetensi berdasarkan SKKNI Wakaf, sebagian besar nazhir zakat dan wakaf di tingkat lokal masih beroperasi dengan kapasitas manajerial yang terbatas. Di BPKH, realisasi imbal hasil yang berada di bawah target RKAT menimbulkan pertanyaan tentang kualitas pengambilan keputusan investasi dan kecukupan sistem manajemen risiko.

Penyebab

Pada level zakat, sistem tata kelola terbelah antara legitimasi formal (BAZNAS sebagai badan resmi pemerintah) dan realitas penghimpunan (LAZ yang umumnya lebih dikenal dan dipercaya oleh komunitas). Ketiadaan data terpadu yang komprehensif dan *real-time* tentang muzaki-mustahik-aliran dana menjadi hambatan bagi pengawasan efektif maupun perencanaan program yang berbasis bukti. Pada wakaf, sebagian besar nazhir terutama di

tingkat masyarakat adalah individu atau pengurus yayasan yang tidak memiliki kompetensi profesional dalam pengelolaan aset produktif. Undang-undang Wakaf No. 41 Tahun 2004 memang mengatur persyaratan nazhir, namun penegakan standar kompetensi masih lemah.

Dampak

Tata kelola yang lemah menghasilkan beberapa konsekuensi negatif: (1) potensi kebocoran atau penyalahgunaan dana yang merusak kepercayaan publik; (2) penyaluran yang tidak efisien atau tidak tepat sasaran; (3) kegagalan dalam mengoptimalkan investasi dan pengelolaan aset; dan (4) ketidakmampuan mengukur dan melaporkan dampak secara akurat. Di sektor wakaf, tata kelola yang lemah sering berujung pada sengketa aset yang tidak hanya merugikan secara finansial, tetapi juga menciptakan persepsi negatif yang menghalangi munculnya wakif baru.

Risiko

Kegagalan penguatan tata kelola dalam jangka menengah akan memperparah masalah kepercayaan publik yang sudah menjadi tantangan. Dalam konteks Dana Haji, di mana BPKH mengelola dana publik dalam skala sangat besar (Rp238,99 triliun), kelemahan tata kelola investasi tidak hanya berdampak pada imbal hasil yang di bawah target, tetapi berpotensi membahayakan hak-hak jemaah dalam antrean yang sangat panjang yang secara langsung menyentuh isu keadilan antargenerasi.

Isu Strategis 3: Masjid Lebih Dipercaya daripada Lembaga Formal

Kondisi Aktual

Literasi zakat dan wakaf di Indonesia masih berada pada level yang relatif rendah, meskipun secara nominal telah terjadi peningkatan. Penurunan jumlah muzaki yang dicatat pada akhir 2025 paradoks di tengah pertumbuhan penghimpunan nominal dapat diinterpretasikan sebagai indikator bahwa pertumbuhan dana tidak berbanding lurus dengan pertumbuhan basis pembayar aktif. Di sisi wakaf, instrumen-instrumen inovatif seperti CWLS, CWLD, dan wakaf uang masih dinilai oleh sebagian besar masyarakat sebagai "terlalu rumit" untuk dipahami sebagaimana diungkapkan oleh Wakil Ketua Badan Pelaksana BWI.

Penyebab

Beberapa faktor menyebabkan rendahnya literasi ini. Pertama, pendidikan keuangan Islam yang formal dan sistematis belum terintegrasi dalam kurikulum nasional di semua jenjang. Kedua, komunikasi lembaga pengelola kepada publik masih terlalu teknis dan berorientasi pada aspek regulasi, bukan pada dampak nyata yang mudah dirasakan dan dipahami. Ketiga, inkonsistensi dalam menyampaikan pesan tentang pentingnya berzakat dan berwakaf melalui saluran formal berbeda dengan narasi yang lebih emosional dan personal yang sering digunakan oleh saluran informal. Keempat, keterbatasan aksesibilitas meskipun digitalisasi telah meningkatkan kemudahan pembayaran, literasi mengenai mekanisme, tujuan, dan dampak belum menyertai kemudahan akses tersebut.

Dampak

Rendahnya literasi menghasilkan keputusan donasi yang tidak optimal: muzaki yang berpotensi besar mungkin membayar zakat lebih kecil dari kewajiban sebenarnya karena tidak memahami cara menghitung nishab dan haul. Wakif potensial tidak berpartisipasi dalam instrumen inovatif seperti CWLS karena kurangnya pemahaman tentang mekanismenya. Calon jemaah haji tidak memaksimalkan manfaat dari tabungan haji berencana karena tidak memahami skema pengelolaan dan hasil investasi BPKH.

Risiko

Dalam jangka panjang, kesenjangan antara potensi dan realisasi tidak akan dapat dipersempit secara signifikan tanpa investasi besar-besaran dalam literasi dan edukasi. Lebih lanjut, klaim-klaim yang tidak terbukti tentang dampak penggunaan dana zakat, wakaf, atau dana haji yang terkadang muncul di media sosial dapat secara sistematis merusak kepercayaan publik jika tidak diimbangi dengan narasi resmi yang berbasis data dan mudah diverifikasi.

Isu Strategis 4: Regulasi yang Berjalan Sendiri-Sendiri

Kondisi Aktual

Pengelolaan Dana Sosial Umat di Indonesia melibatkan sejumlah besar pemangku kepentingan kelembagaan yang diatur oleh payung regulasi

berbeda: UU No. 23 Tahun 2011 (Zakat), UU No. 41 Tahun 2004 (Wakaf), dan UU No. 34 Tahun 2014 yang diperbarui dengan UU No. 14 Tahun 2025 (Pengelolaan Keuangan Haji). Kementerian yang terlibat pun beragam: Kementerian Agama, Kementerian Keuangan, Kementerian ATR/BPN, OJK (untuk produk keuangan berbasis wakaf seperti CWLS/CWLD), dan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. BAZNAS, BWI, dan BPKH beroperasi dengan mandat yang berbeda namun pada dasarnya melayani populasi yang sama.

Penyebab

Fragmentasi ini sebagian merupakan warisan sejarah legislasi yang berkembang secara terpisah-pisah, bukan sebagai satu ekosistem yang dirancang secara terintegrasi. Masing-masing lembaga memiliki interpretasi yang berbeda tentang batas kewenangan mereka, yang sering kali menghasilkan tumpang tindih atau justru celah kebijakan. Tidak adanya satu otoritas koordinasi tunggal yang memiliki kewenangan untuk menyelaraskan kebijakan antar-pilar Dana Sosial Umat menjadi kelemahan struktural yang perlu diatasi.

Dampak dan Risiko

Fragmentasi regulasi mengakibatkan ketidakefisienan dalam pengalokasian sumber daya kelembagaan, kesulitan dalam mengembangkan sistem data terpadu (sebagaimana diusulkan oleh Dirjen Bimas Islam Kemenag), serta lambatnya respons kebijakan terhadap perubahan kondisi pasar atau kebutuhan masyarakat. Jika tidak diatasi, fragmentasi ini berpotensi menjadi penghambat utama pencapaian target ambisius dalam RPJMN 2025–2029 yang menempatkan penguatan ekonomi syariah sebagai Prioritas Nasional 2.

Isu Strategis 5: Beban Ganda BPKH

Kondisi Aktual

Struktur pembiayaan haji Indonesia saat ini mengandalkan kombinasi setoran awal jemaah (Bipih) dan nilai manfaat hasil investasi dana haji oleh BPKH. Penurunan BPIH 2026 sebesar Rp2 juta menjadi Rp87,4 juta per jemaah yang mengharuskan BPKH mengalokasikan nilai manfaat Rp33,2 juta

per jemaah merupakan kebijakan yang populis namun menyimpan risiko keberlanjutan. Realisasi imbal hasil 2025 yang hanya 6,86 persen (di bawah target 7,60 persen) sementara target 2026 ditetapkan 7,90 persen menciptakan tekanan ganda: imbal hasil harus lebih tinggi dalam kondisi pasar yang lebih bergejolak.

Penyebab dan Dampak

Konsentrasi portofolio investasi BPKH pada instrumen yang relatif aman namun imbal hasilnya rendah (sekitar 75,9 persen pada sukuk, reksa dana, emas, dan investasi langsung) merupakan pilihan yang prudent namun tidak cukup untuk memenuhi target imbal hasil yang ambisius. Di sisi lain, tekanan politik untuk menurunkan biaya haji yang secara inheren populis menciptakan insentif yang bertentangan dengan prinsip keberlanjutan keuangan jangka panjang. Antrean haji yang sangat panjang (puluhan tahun) menyiratkan bahwa jutaan calon jemaah dalam antrean memiliki hak atas nilai manfaat hasil investasi dana yang mereka titipkan sebuah kewajiban moral yang tidak boleh dikompromikan demi kebutuhan pembiayaan jangka pendek.

Risiko

Jika target imbal hasil terus ditetapkan melebihi kemampuan pasar dan tekanan untuk menurunkan BPIH terus berlanjut BPKH mungkin terdorong untuk mengambil risiko investasi yang lebih tinggi guna mengejar yield. Skenario terburuk dari strategi ini adalah kerugian investasi yang mereduksi dana kelolaan dan mengancam hak-hak jemaah dalam antrean sebuah risiko sistemik yang serupa dengan yang terjadi pada JIWASRAYA dalam konteks asuransi jiwa. Transformasi BPKH menjadi "syarikah haji" yang diusulkan beberapa anggota Komisi VIII DPR RI perlu dikaji lebih matang agar tidak menciptakan insentif yang salah dalam pengelolaan dana publik berskala besar ini.

7.4 Refleksi Kebijakan atas Temuan Kinerja Dana Sosial Umat

Evaluasi Semester I 2026 menunjukkan bahwa Dana Sosial Umat Indonesia berada pada persimpangan kritis: potensi yang sangat besar berhadapan dengan implementasi yang jauh dari optimal. Beberapa refleksi kebijakan berikut mengidentifikasi akar permasalahan di balik angka-angka dan tren yang telah dipaparkan.

a. Paradoks Pertumbuhan Nominal vs. Penurunan Basis Muzaki

Pertumbuhan ZIS-DSKL sebesar 9,54 persen pada 2025 terlihat membesarkan hati, namun penurunan jumlah muzaki yang terjadi bersamaan mengungkap paradoks yang memerlukan penjelasan. Skenario paling mengkhawatirkan adalah bahwa pertumbuhan nominal dipicu oleh peningkatan donasi dari muzaki yang ada, sementara basis pembayar aktif justru menyusut. Jika ini yang terjadi, maka ekosistem zakat nasional sedang mengalami konsentrasi yang tidak sehat: semakin bergantung pada kelompok muzaki berpenghasilan tinggi yang jumlahnya semakin kecil, sementara gagal mengonversi potensi muzaki kelas menengah yang luas menjadi pembayar aktif. Implikasinya: strategi penghimpunan harus bergeser dari memaksimalkan nilai per muzaki menuju memperluas basis muzaki secara signifikan.

7.5 Sistem Data Terpadu sebagai Infrastruktur Kritis

Direktur Jenderal Bimas Islam Kemenag Abu Rokhmad menegaskan bahwa "sistem data terpadu" menjadi kunci transformasi zakat dan wakaf nasional. Ini bukan pernyataan kosong ini adalah pengakuan atas kelemahan struktural yang selama ini menghambat kemajuan. Tanpa sistem data yang terintegrasi secara real-time antara BAZNAS, LAZ, BWI, dan BPKH, maka setiap evaluasi kebijakan akan selalu bersifat estimatif dan reaktif. Malaysia, melalui integrasi data e-zakat nasional yang dikelola oleh Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR), telah menunjukkan bahwa sistem data terpadu dapat secara signifikan meningkatkan efisiensi penghimpunan dan akurasi distribusi. Indonesia perlu mengadopsi pendekatan serupa, namun dengan mempertimbangkan kompleksitas federalisme fiskal dan otonomi daerah yang lebih tinggi.

a. Kesenjangan Regulasi Wakaf Produktif

Instrumen wakaf produktif yang berpotensi mengubah aset diam (idle assets) menjadi mesin ekonomi umat masih terhambat oleh kesenjangan regulasi yang kritis. UU Wakaf No. 41 Tahun 2004 memberikan ruang bagi pengembangan wakaf produktif, namun peraturan pelaksana yang memberikan kepastian tentang mekanisme investasi, pembagian hasil, perlindungan aset pokok, dan penyelesaian sengketa masih belum cukup

memadai. Revisi atau penyempurnaan UU Wakaf yang merupakan usulan yang sudah lama digagas berbagai pihak perlu segera didorong, dengan memasukkan klausul perlindungan investor sosial (wakif) yang lebih kuat dan fleksibilitas nazhir dalam mengembangkan model bisnis wakaf produktif yang inovatif.

b. BPKH dan Dilema Return vs. Risiko

Target imbal hasil BPKH 2026 sebesar 7,90 persen yang lebih tinggi dari realisasi 2025 (6,86 persen) dan dari yield SBN 10 tahun, menghadirkan dilema yang tidak mudah. Sebagai pengelola dana publik yang memiliki mandat moral tertinggi menjaga amanah jutaan jemaah BPKH tidak dapat mengambil risiko berlebihan hanya untuk mengejar angka imbal hasil yang lebih tinggi. Di sisi lain, tekanan untuk menurunkan BPIH demi keterjangkauan membutuhkan nilai manfaat yang lebih besar. Solusi jangka panjangnya bukan dengan meningkatkan risk appetite, melainkan dengan memperluas dan mendiversifikasi portofolio investasi ke ekosistem haji global sebagaimana mulai dirintis BPKH Limited dengan investasi langsung di Arab Saudi yang menghasilkan return lebih tinggi dengan eksposur risiko yang dapat dikelola.

7.6 Hambatan Pasar dan Peluang Pengembangan

a. Hambatan Struktural dalam Ekosistem Zakat-Wakaf

Beberapa hambatan pasar yang perlu diatasi secara sistemik meliputi: pertama, kegagalan pasar informasi muzaki tidak memiliki akses yang mudah dan terpercaya terhadap informasi tentang bagaimana dan seberapa efektif dana mereka digunakan. Kedua, biaya transaksi yang tinggi prosedur ikrar wakaf, sertifikasi tanah wakaf, dan verifikasi nazhir yang birokratis meningkatkan biaya masuk bagi calon wakif. Ketiga, insentif fiskal yang belum optimal meskipun zakat dapat diperhitungkan sebagai pengurang pajak (bukan kredit pajak) berdasarkan UU Pajak Penghasilan, mekanisme ini belum cukup disosialisasikan dan dimanfaatkan oleh muzaki dari kelompok profesional dan korporasi.

b. Peluang Strategis: *Platform* Digital dan Ekosistem Halal

Di tengah tantangan, terdapat peluang strategis yang perlu dikapitalisasi. Pertama, ekosistem digital Islam yang tumbuh pesat melalui platform

pembayaran digital berbasis QRIS, aplikasi zakat online, dan marketplace halal menciptakan touchpoint baru untuk menjangkau muzaki dan wakif potensial, terutama dari kelompok milenial dan Gen Z. Kedua, integrasi antara ekonomi halal dan Dana Sosial Umat belum dioptimalkan: bayangkan skenario di mana sebagian keuntungan dari industri halal makanan, fesyen, farmasi secara otomatis diarahkan ke instrumen zakat atau wakaf produktif melalui mekanisme CSR syariah atau profit-sharing. Ketiga, *Cross-Border Waqf Fund* yang diinisiasi oleh *Awqaf Properties Investment Fund* IsDB senilai USD5 juta dan *Islamic Solidarity Fund for Development* senilai USD250 juta membuka peluang kolaborasi internasional yang perlu dimanfaatkan lebih aktif oleh BWI.

7.7. Dari Refleksi ke Aksi

Adapun langkah cepat untuk semester II 2026, sebagai berikut:

a. Untuk Pemerintah (Kemenag, Kemenkeu, Kemenko Perekonomian)

1. Segera bentuk Satuan Tugas Lintas Kementerian untuk Dana Sosial Umat yang mengintegrasikan koordinasi antara Kemenag, Kemenkeu (DJPPR untuk CWLS/CWLD), Kementerian ATR/BPN (sertifikasi wakaf), dan OJK dengan mandat konkret menyusun Peta Jalan (*Road Map*) Dana Sosial Umat 2026–2029 yang terkoordinasi dan terukur. Satgas ini harus menghasilkan dokumen kebijakan sebelum akhir September 2026.
2. Keluarkan Peraturan Presiden atau Instruksi Presiden yang mempertegas kewajiban pemotongan zakat profesi dari gaji ASN, TNI, Polri, dan karyawan BUMN/BUMD melalui mekanisme payroll dengan standar nasional yang seragam, bukan diserahkan sepenuhnya ke kebijakan instansi masing-masing. Target implementasi: seluruh K/L dan BUMN nasional sebelum akhir 2026.
3. Alokasikan anggaran khusus dalam APBN 2027 untuk mempercepat sertifikasi tanah wakaf yang belum tersertifikasi dengan target ambisius minimal 50.000 bidang tanah wakaf baru tersertifikasi sepanjang 2026–2027. Saat ini, target ATR/BPN hanya 900 ribu bidang dalam beberapa tahun, namun realisasi per kuartal (1.688 bidang per Q1 2026) menunjukkan perlunya akselerasi lebih agresif.
4. Terbitkan regulasi yang memberikan insentif fiskal lebih kuat bagi wakif dan muzaki korporasi: wakaf produktif seharusnya mendapatkan

perlakuan pajak yang setara dengan investasi dalam instrumen keuangan yang diakui termasuk kemungkinan mengajukan pengurangan PPh Badan atas nilai wakaf yang dialokasikan untuk program sosial yang terverifikasi.

b. Untuk Regulator (OJK, Bank Indonesia)

1. OJK perlu mengeluarkan panduan teknis yang lebih jelas tentang tata kelola CWLD termasuk standar minimum akad, mekanisme pengawasan nazhir, dan kewajiban pelaporan kepada BWI dan OJK untuk menciptakan kepercayaan dan standardisasi yang diperlukan bagi ekspansi instrumen ini.
2. Bank Indonesia perlu mengembangkan infrastruktur sistem pembayaran digital yang terintegrasi dengan platform zakat dan wakaf termasuk standardisasi QRIS Zakat yang memungkinkan identifikasi pembayar dan penerima secara akurat demi mendukung sistem data terpadu nasional.
3. OJK bersama BWI perlu merumuskan kerangka regulasi untuk "wakaf sukuk korporasi" instrumen inovatif yang memungkinkan perusahaan menerbitkan sukuk dengan sebagian imbal hasilnya dialokasikan sebagai wakaf, sehingga memperluas sumber pendanaan wakaf produktif dari sektor korporasi.

c. Untuk Industri (BAZNAS, LAZ, BWI, BPKH)

1. BAZNAS dan LAZ perlu segera meluncurkan kampanye nasional berbasis data tentang dampak nyata zakat bukan sekadar narasi normatif, melainkan laporan dampak yang terverifikasi: berapa muzaki yang dikonversi dari mustahik, berapa anak sekolah yang terbantu, berapa usaha mikro yang bertumbuh. Format pelaporan ini perlu distandardisasi agar dapat dibandingkan dan diakumulasi secara nasional.
2. BWI perlu melaksanakan program sertifikasi nazhir secara masif dan terstandar: target minimum 10.000 nazhir tersertifikasi SKKNI Wakaf sebelum akhir 2026, dengan fokus pada nazhir di daerah yang memiliki aset wakaf potensial untuk dikembangkan secara produktif.
3. BPKH perlu mempublikasikan laporan kinerja investasi triwulanan yang dapat diakses publik secara bebas termasuk rincian alokasi

portofolio, realisasi imbal hasil versus target, dan narasi manajemen risiko yang jelas. Transparansi ini bukan hanya soal akuntabilitas, tetapi juga instrumen membangun kepercayaan jemaah yang berada dalam antrean panjang.

4. LAZ besar perlu mengembangkan model "Zakat Ekosistem" yang mengintegrasikan pemberdayaan ekonomi mustahik dengan rantai pasokan halal memastikan mustahik yang menerima modal usaha dapat terhubung dengan pasar yang lebih luas melalui marketplace halal atau koperasi syariah yang sudah terbangun.

d. Agenda Jangka Menengah: Membangun Ekosistem yang Lebih Kokoh (Jangka Menengah, 2026–2029)

- Pengembangan Platform Data Terpadu Dana Sosial Umat: satu sistem nasional yang mengintegrasikan data SIMBA (BAZNAS), SIWAK (Kemenag), dan sistem BPKH dengan antarmuka yang dapat diakses oleh peneliti, regulator, dan publik untuk keperluan monitoring dan evaluasi.
- Penguatan kapasitas nazhir melalui program inkubasi nazhir profesional yang dikelola oleh BWI bekerja sama dengan perguruan tinggi Islam menghasilkan nazhir yang memiliki kompetensi manajerial, keuangan, dan hukum yang diperlukan untuk mengelola wakaf produktif berskala signifikan.
- Pengembangan instrumen keuangan sosial Islam yang lebih inovatif: *Social Impact Bond* berbasis zakat, *Wakaf Impact Fund* untuk sektor kesehatan dan pendidikan, serta Sukuk Wakaf Infrastruktur untuk pembiayaan fasilitas publik berbasis wakaf instrumen-instrumen ini telah dikembangkan di beberapa negara dan perlu diadaptasi untuk konteks Indonesia.
- Penguatan koordinasi BPKH dengan ekosistem investasi syariah global melalui ekspansi BPKH *Limited*: mengembangkan investasi langsung di sektor perhotelan, layanan kesehatan, dan logistik dalam ekosistem haji global terutama di Arab Saudi dan negara-negara transit yang menghasilkan return lebih tinggi sekaligus meningkatkan kualitas layanan jemaah haji Indonesia.
- Integrasi Dana Sosial Umat dengan Sistem Perlindungan Sosial Nasional: membangun mekanisme koordinasi antara program

penyaluran zakat dan program BPJS Kesehatan/Ketenagakerjaan, Program Keluarga Harapan (PKH), dan program bantuan sosial lain sehingga tidak terjadi tumpang tindih dan dapat saling melengkapi untuk mencapai dampak pengentasan kemiskinan yang lebih signifikan.

e. Agenda Jangka Panjang: dari Jaring Pengaman ke Pilar Pembiayaan (Jangka Panjang, menuju Indonesia Emas 2045)

- Mewujudkan Dana Sosial Umat sebagai Pilar Ketiga Pembiayaan Pembangunan: melampaui perannya sebagai "jaring pengaman sosial", Dana Sosial Umat perlu diposisikan secara formal sebagai salah satu dari tiga pilar pembiayaan pembangunan nasional bersama APBN/APBD dan investasi swasta. Ini membutuhkan framework kebijakan yang menempatkan BAZNAS, BWI, dan BPKH sebagai mitra strategis negara dalam arsitektur pembiayaan pembangunan.
- Indonesia sebagai Hub Keuangan Sosial Islam Global: dengan potensi mobilisasi ZIS-DSKL dan wakaf yang terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi untuk menjadi rujukan dan pusat inovasi keuangan sosial Islam global. Ini membutuhkan investasi dalam penelitian dan pengembangan model-model inovatif, serta diplomasi ekonomi Islam yang aktif dalam forum internasional seperti OKI, IsDB, dan forum-forum tematik lainnya.
- Revisi Komprehensif Kerangka Regulasi Dana Sosial Umat: dalam jangka menengah-panjang, diperlukan kodifikasi dan harmonisasi tiga UU (Zakat, Wakaf, Pengelolaan Keuangan Haji) menjadi satu Undang-Undang Dana Sosial Umat yang komprehensif yang mengatur secara terpadu aspek kelembagaan, tata kelola, investasi, distribusi, dan pengawasan dari semua pilar Dana Sosial Umat.
- Transformasi Mustahik menjadi Muzaki: sebagai visi jangka panjang, keberhasilan Dana Sosial Umat harus diukur bukan hanya dari besaran penghimpunan, melainkan dari seberapa banyak mustahik yang berhasil meningkatkan taraf hidupnya hingga menjadi muzaki. Target kuantitatif yang ambisius misalnya menurunkan rasio mustahik terhadap populasi Muslim sebesar 50 persen pada 2045 perlu ditetapkan dan diikat dengan komitmen anggaran serta program pemberdayaan yang sistematis.

- Penguatan Riset dan Data untuk Bukti Kebijakan: Indonesia memerlukan investasi besar dalam kapasitas riset Dana Sosial Umat termasuk survey longitudinal mustahik, pemodelan dampak kebijakan, dan pengembangan indeks kesejahteraan berbasis nilai Islam yang komprehensif. Kolaborasi antara Puskas BAZNAS, INDEF, perguruan tinggi Islam, dan lembaga riset internasional perlu dilembagakan dan didanai secara berkelanjutan.

7.8 Insight Box

7.8.1 Membaca Ulang “Gap” Dana Sosial Umat melalui Lensa Perilaku

Membaca Ulang “Gap” Dana Sosial Umat melalui Lensa Perilaku

Temuan survei mengubah cara kita membaca kesenjangan potensi–realisasi. Selama ini, gap zakat (potensi Rp327 triliun vs realisasi Rp44,7 triliun) cenderung dibaca sebagai indikasi rendahnya kepatuhan atau kesadaran. Survei Nasional ZISWAF 2026 menunjukkan gambaran berbeda: masyarakat Muslim Indonesia sebenarnya menyalurkan ZISWAF dalam jumlah sangat besar (estimasi Rp343 triliun setahun), namun hampir seluruhnya mengalir melalui saluran informal dan langsung seperti melalui kotak amal, pengurus masjid, amil perorangan, dan pemberian dari tangan ke tangan.

Implikasi kebijakannya bergeser secara fundamental. Pertama, target penghimpunan formal tidak akan tercapai dengan sekadar kampanye “ayo berzakat”, karena masyarakat sudah berderma; yang dibutuhkan adalah strategi menarik aliran dana informal ke dalam sistem yang terukur dan produktif tanpa mematikan kedekatan kultural yang menjadi kekuatannya. Kedua, lembaga formal perlu bermitra (bukan bersaing) dengan struktur keagamaan akar rumput (masjid, pesantren, amil lingkungan) yang justru paling dipercaya dan dijangkau masyarakat. Ketiga, mengingat 56,9 persen masyarakat tetap memilih penyaluran langsung bahkan ketika lembaga dianggap baik, model “lembaga sebagai fasilitator pemberian langsung yang terverifikasi dan tercatat” mungkin lebih realistis daripada model sentralisasi penghimpunan.

Catatan metodologis: estimasi survei (berbasis pengeluaran rumah tangga) dan angka BAZNAS (berbasis pencatatan lembaga) mengukur hal yang berbeda dan tidak dapat dipertukarkan secara langsung. Keduanya justru saling melengkapi, angka BAZNAS memotret kapasitas intermediasi formal, sedangkan survei memotret kapasitas dan perilaku berderma masyarakat secara menyeluruh.

Selisih di antara keduanya itulah ruang transformasi kelembagaan yang sesungguhnya.

7.8.2 Zakat sebagai Instrumen Fiskal Sosial – Pelajaran dari Malaysia

Zakat sebagai Instrumen Fiskal Sosial – Pelajaran dari Malaysia

Malaysia mengelola zakat melalui struktur desentralisasi yang terkoordinasi: setiap negara bagian memiliki Majlis Agama Islam yang berwenang mengelola zakat, namun dikoordinasikan oleh JAWHAR di tingkat federal. Kunci keberhasilan Malaysia adalah: (1) kewajiban pemotongan zakat profesi ASN yang diintegrasikan dalam sistem penggajian serupa dengan PTKP dalam sistem pajak; (2) sistem data terpadu nasional yang memungkinkan penghitungan, pembayaran, dan distribusi zakat secara digital dan *real-time*; (3) akuntabilitas publik yang kuat melalui laporan tahunan yang dapat diakses bebas oleh publik.

Relevansi bagi Indonesia: (a) Instruksi Presiden No. 3 Tahun 2014 tentang optimalisasi zakat yang mengharuskan ASN/TNI/Polri membayar zakat melalui BAZNAS perlu diperkuat mekanisme penegakannya saat ini implementasinya masih sangat bervariasi antarinstansi; (b) Peraturan daerah yang mewajibkan pemotongan zakat profesi dari gaji ASN daerah telah ada di beberapa provinsi, namun belum ada standar nasional; (c) Sistem SIMBA (Sistem Informasi Manajemen BAZNAS) perlu diintegrasikan secara penuh dengan sistem akuntansi BAZNAS daerah dan LAZ agar data dapat dikonsolidasikan secara akurat dan *real-time*.

Potensi dampak: Jika saja 10 persen dari potensi zakat profesi ASN dan karyawan BUMN/BUMD dapat dikumpulkan secara formal dengan mekanisme potongan gaji yang terintegrasi proyeksi konservatif menunjukkan tambahan penghimpunan sebesar Rp20–30 triliun per tahun. Ini saja sudah hampir setara dengan total penghimpunan saat ini.

Catatan kritis: Keberhasilan model Malaysia didukung oleh kerangka hukum yang berbeda (zakat di Malaysia lebih dekat dengan kewajiban hukum positif). Adaptasi ke konteks Indonesia memerlukan dialog yang mendalam dengan ormas Islam, akademisi hukum, dan masyarakat sipil agar tidak menciptakan resistensi yang kontraproduktif.

BAB 8

Rekomendasi Kebijakan dan Strategi Alternatif Lintas Sektor Ekonomi Syariah Indonesia

Ekonomi syariah Indonesia punya modal besar, pasar terbesar di dunia, populasi muslim terbanyak, dan pertumbuhan aset yang konsisten, tetapi modal itu belum sepenuhnya menjelma menjadi daya saing nyata. Perbankan syariah terjebak di skala kecil dengan mayoritas pemain masih berada di KBMI 1. Industri halal tetap *net*-importir nilai tambah meski sertifikasinya melonjak. *Fintech* syariah kalah cepat dari Malaysia dan Uni Emirat Arab. Pasar modal syariah masih dangkal dan terkonsentrasi pada segelintir emiten besar. Dana sosial umat mengalir deras, tetapi hampir delapan kali lipat nilainya justru berjalan di luar sistem formal. Benang merah dari kelima persoalan ini sebenarnya sama: fragmentasi kelembagaan, literasi yang jalan di tempat, dan keuangan syariah yang tumbuh terpisah dari sektor riil. Bab ini merangkum empat langkah kebijakan lintas sektor untuk memutus pola tersebut, disusun berdasarkan akar masalah yang muncul berulang di Bab 2 hingga Bab 7, bukan berdasarkan urutan bab.

8.1 Satu Payung Hukum, Bukan Enam Regulator yang Berjalan Sendiri

Fragmentasi kelembagaan adalah keluhan yang muncul di hampir setiap bab: OJK dan Bank Indonesia mengatur perbankan dan sistem pembayaran secara terpisah, tujuh lembaga sekaligus mengawasi *fintech* syariah tanpa satu undang-undang khusus, sementara zakat, wakaf, dan dana haji masing-masing tunduk pada tiga undang-undang berbeda meski melayani populasi yang sama. Solusinya bukan menambah lembaga baru, melainkan mempercepat pembahasan Undang-Undang Ekonomi Syariah yang mengonsolidasikan kewenangan lintas sektor di bawah koordinasi tunggal Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, dengan KNEKS diberi kewenangan eksekutif, bukan sekadar forum koordinasi, untuk menyelaraskan target Bank Indonesia, OJK, BPJPH, BAZNAS, BWI, dan BPKH dalam satu peta jalan yang terukur. Target realistis: naskah akademik RUU rampung dan masuk Prolegnas Prioritas pada 2027.

8.2 Satu *Platform Data*, Bukan Enam Basis Data Terpisah

Usulan sistem data terpadu muncul berulang kali, di industri halal, *fintech* syariah, maupun dana sosial umat, sebuah tanda bahwa lemahnya pengukuran adalah persoalan struktural, bukan kelemahan teknis satu sektor saja. OJK, Bank Indonesia, BPJPH, BAZNAS, BWI, dan BPKH perlu membangun *National Islamic Economy Data Platform* yang saling terhubung secara real-time, sehingga literasi, inklusi, dan dampak sosial ekonomi syariah bisa diukur dengan satu metodologi yang sama, bukan enam definisi berbeda yang sulit dibandingkan satu sama lain. Platform ini sekaligus menjadi prasyarat mutlak bagi transparansi realisasi imbal hasil investasi BPKH dan penyaluran zakat yang selama ini sulit diverifikasi publik secara independen.

8.3 Menyambungkan Uang dengan Produksi

Persoalan paling konsisten di semua bab adalah keuangan syariah yang tumbuh sendiri, terpisah dari sektor riil yang semestinya dibiayai. Perbankan syariah membutuhkan perluasan SRIA untuk membiayai proyek riil secara langsung, industri halal membutuhkan skema *Halal Value Chain Financing*, *fintech* syariah membutuhkan integrasi dengan ekosistem halal, pasar modal syariah membutuhkan lebih banyak *Green Sukuk* dan *Sustainability Sukuk* untuk menyerap minat investor ESG, dan dana sosial umat membutuhkan zakat produktif yang terhubung dengan rantai pasok UMKM. Kelimanya sesungguhnya satu masalah yang sama: pembiayaan syariah masih terkonsentrasi pada instrumen yang aman dan bersifat konsumtif. Bank Indonesia dan OJK perlu menjadikan pembiayaan rantai nilai syariah sebagai satu skema lintas instrumen yang terintegrasi, bukan program terpisah milik masing-masing direktorat, dengan target minimal 15 persen pembiayaan produktif tersalur ke UMKM halal dan berbasis syariah pada 2027.

8.4 Literasi Bukan Kampanye, melainkan Kurikulum

Jurang literasi, syariah 39 persen berbanding konvensional 65 persen, inklusi 13 persen berbanding 88 persen, tidak akan tertutup lewat kampanye musiman yang berulang setiap tahun tanpa hasil berarti. OJK, Bank Indonesia, Kementerian Agama, dan Kementerian Pendidikan perlu mengintegrasikan modul ekonomi dan keuangan syariah ke kurikulum pendidikan formal mulai jenjang menengah, bukan sekadar sosialisasi *ad hoc* yang terputus-putus, dengan target sepuluh juta peserta edukasi terstruktur pada 2027 dan dampaknya diukur lewat platform data yang sama pada pilar kedua di atas.

Keempat langkah ini saling mengunci satu sama lain dan tidak bisa berjalan sendiri-sendiri. Payung hukum tanpa data hanya akan menjadi macan kertas, data tanpa pembiayaan produktif tidak akan mengubah apa pun di lapangan, dan literasi tanpa produk yang relevan tidak akan menciptakan permintaan baru dari masyarakat. Keberhasilan ekonomi syariah Indonesia pada akhirnya bukan soal seberapa besar potensinya, sesuatu yang sudah berulang kali terbukti di enam bab sektoral sebelumnya, melainkan soal seberapa cepat dan konsisten keempat pilar ini dijalankan secara bersamaan, bukan bergiliran satu demi satu menunggu yang lain selesai.

Daftar Pustaka

- Alfian, I., Abd Majid, M. S., & Sugianto. (2025). The role of sharia fintech in enhancing financial inclusion in the digital era. *Journal of Finance and Islamic Banking*, 8(1), 79–94. <https://doi.org/10.22515/jfib.v8i1.11798>
- Antara. (2026, 29 Juni). BSI sambut positif penempatan kembali SAL guna perkuat likuiditas bank.
- Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH). (2024). Annual members survey 2024. AFTECH. <https://fintech.id>
- Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI). (2025). Laporan industri fintech lending Indonesia 2024. AFPI.
- Audax Financial Technology. (2025). Twin engines, one vision: How Malaysia and Indonesia are shaping the future of Islamic finance in Southeast Asia. Audax. <https://audax.io>
- Ayuningtyas. (2026). Bursa Efek Indonesia Siapkan Penerbitan ETF Berbasis Emas Fisik. Readers.id.
- Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS). (2024, September 24). Menuju 2025, BAZNAS RI maksimalkan strategi pengumpulan ZIS-DSKL. <https://baznas.go.id>
- Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS). (2025). Indonesia zakat outlook 2026. Pusat Kajian Strategis BAZNAS. <https://www.puskasbaznas.com>
- Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS). (2025). Laporan hasil pengukuran Indeks Zakat Nasional tahun 2026: Buku I, II, III dan LAZ. Pusat Kajian Strategis BAZNAS. <https://www.puskasbaznas.com>
- Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS). (2025). Laporan pengelolaan zakat nasional akhir tahun 2025. Pusat Kajian Strategis BAZNAS. <https://baznas.go.id/assets/images/szn/LPZN-Tahun-2025.pdf>
- Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH). (2025, November 21). BPKH dorong penurunan BPIH 2026 Rp2 juta, dukung keterjangkauan haji. Siaran Pers BPKH. <https://www.bpkh.go.id>
- Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH). (2026, Januari 23). Dana kelolaan haji BPKH tumbuh positif tembus Rp180,72 triliun. Siaran Pers BPKH. <https://www.bpkh.go.id>

Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH). (2026, Januari 30). BPKH pastikan likuiditas aman, 50 persen dana haji 2026 telah disalurkan untuk operasional. Siaran Pers BPKH. <https://www.bpkh.go.id>

Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH). (2026, Maret 15). Aset BPKH tembus Rp238,99 triliun pada 2025, nilai manfaat dana haji tetap terjaga. Siaran Pers BPKH. <https://www.bpkh.go.id>

Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH). (2025). Laporan Kinerja BPJPH 2025.

Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH). (2026). Data Rekapitulasi SEHATI 2026.

Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH). (2026). Informasi implementasi Jaminan Produk Halal dan kebijakan Wajib Halal Oktober 2026.

Badan Pusat Statistik (BPS). (2025). Statistik Indonesia 2025.

Badan Pusat Statistik (BPS). (2026). Berita resmi statistik: Pertumbuhan ekonomi Indonesia Triwulan I Tahun 2026. BPS RI.

Badan Pusat Statistik (BPS). (2026). Laporan keuangan Indonesia Triwulan I 2026. BPS. <https://bps.go.id>

Badan Wakaf Indonesia (BWI). (2025). Tanya jawab wakaf VII: Perkembangan wakaf terkini di Indonesia [Presentasi PowerPoint]. <https://www.bwi.go.id>

Badan Wakaf Indonesia (BWI). (2025, Desember 9). Kota Wakaf. <https://www.bwi.go.id>

Badan Wakaf Indonesia (BWI). (2025, Oktober 8). Bank Mega Syariah targetkan Rp 15 miliar dari CWLS SWR006. <https://www.bwi.go.id>

Bank Indonesia. (2025). Laporan perekonomian Indonesia 2024. Bank Indonesia. <https://bi.go.id>

Bank Indonesia. (2025). Laporan Perekonomian Indonesia 2025.

Bank Indonesia. (2026). Blueprint Kebijakan Ekonomi dan Keuangan Syariah 2030.

Bank Negara Malaysia. (2018). Implementation Guide for Value-based Intermediation.

Bank Syariah Indonesia. (2025). Annual report 2024: Mengakselerasi transformasi digital. PT Bank Syariah Indonesia Tbk. <https://bsi.co.id>

Bank Syariah Indonesia. (2026). Memimpin Era Baru Bank Emas.

Bareksa. (2026). Gadai Emas BRIS Tembus Rp13 Triliun Naik 100% Ini Strategi Ekosistem Emas dari Hulu ke Hilir.

- Bloomberg Technoz. (2026). Indonesia Top Companies Recognition 2026: Pegadaian Diapresiasi Berkat Terobosan Bullion Bank 2026.
- Dewan Perwakilan Rakyat RI, Komisi VIII. (2025, Februari 5). Hasil Rapat Dengar Pendapat dengan BAZNAS RI dan BWI: Apresiasi kinerja BAZNAS dan dorongan pencapaian target penghimpunan ZIS-DSKL 2025. DPR RI.
- Dewan Perwakilan Rakyat RI, Komisi VIII. (2026, Februari 4). Rapat dengar pendapat dengan BPKH: Keamanan dana jamaah dan target imbal hasil 2026. DPR RI. (Diakses dari: www.mpr.go.id)
- DinarStandard. (2025). Global Islamic fintech index 2024/2025. DinarStandard.
- DinarStandard. (2025). State of the global Islamic economy report 2024/2025. DinarStandard & Salaam Gateway. <https://salaamgateway.com>
- DinarStandard. (2025). State of the Global Islamic Economy SGIE 2023/2024.
- DinarStandard. (2026). Global Islamic fintech report 2025/26. DinarStandard. <https://dinarstandard.com>
- DinarStandard. (2026). State of the Global Islamic Economy SGIE 2025/2026.
- DinarStandard, Elipses, & Salaam Gateway. (2024). Global Islamic fintech report 2024/2025. DinarStandard. <https://dinarstandard.com>
- Emitennews.com. (2026, 1 Juli). Target BSI (BRIS) Naik Kelas ke KBMI 4, Kejar Modal Inti di Atas Rp70T.
- Fitch Ratings. (2026). Malaysian Islamic Banks to Continue Outpacing Conventional Banks' Growth.
- Hasan, K. S. (2014). Kepastian hukum sertifikasi dan labelisasi halal produk pangan. *Jurnal Dinamika Hukum*, 14(2), 227–238. <https://doi.org/10.20884/1.jdh.2014.14.2.292>
- Hasan, M. K. (2026). Building Islamic banking on Islamic values: The case for a Qard Hasan Bank. thedailystar.net.
- Ibrahim, K. E., Albahi, M., & Andrini, R. (2025). Inovasi dan penguatan ekosistem fintech syariah di Indonesia: Studi kasus crowdfunding dan P2P lending syariah. *OIKONOMIKA: Jurnal Kajian Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 6(2), 91–110. <https://doi.org/10.53491/oikonomika.v6i2.1871>

- IDN Financials. (2025, 15 Desember). OJK akan hapus KBMI 1, bank diminta naikan modal di atas Rp6 triliun.
- Indikator Politik Indonesia, Social Trust Fund UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Commission on Asian Philanthropy, Mingyu Voyage, & Dompot Dhuafa. (2026). Potret dan perilaku ZISWAF (zakat, infak, sedekah, dan wakaf) Muslim Indonesia: Temuan survei nasional 20 Januari–5 Februari 2026. Indikator Politik Indonesia. <https://www.indikator.co.id>
- Institute for Development of Economics and Finance. (2026). Evaluasi Kebijakan dan Industri Halal Nasional: Tanggapan terhadap Penurunan SGIE 2025/2026.
- International Monetary Fund. (2025). Global Financial Stability Report: Navigating Global Financial Conditions. IMF.
- Islamic Development Bank. (2025). Islamic Finance Development Report 2025.
- Islamic Financial Services Board. (2025). Islamic Financial Services Industry Stability Report 2025. IFSB.
- Katadata. (2026, 22 Januari). Bank Mini di KBMI I Terancam Dihapus, Bagaimana Nasib BBYB, BANK hingga NOBU?
- Kementerian Agama RI. (2026, April 22). Sertifikasi wakaf, 287 ribu bidang tanah umat terlindungi hukum. Antara News. <https://www.antaranews.com>
- Kementerian Agama RI – Kanwil DKI Jakarta. (2026, Juni 10). 10 tanah wakaf di Jakarta Barat terima sertifikat. <https://dki.kemenag.go.id>
- Kementerian Keuangan RI. (2025, Agustus 12). Cash Waqf Linked Sukuk (CWLS) Ritel SWR006. DJPPR Kemenkeu. <https://www.kemenkeu.go.id/cwls>
- Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Bappenas. (2025). Rencana pembangunan jangka menengah nasional 2025–2029. Bappenas. <https://bappenas.go.id>
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2025). Roadmap Pengembangan Industri Halal Indonesia.
- Koc, F., Ozkan, B., Komodromos, M., Efendioglu, I. H., & Baran, T. (2024). The effects of trust and religiosity on halal products purchase intention: Indirect effect of attitude. *EuroMed Journal of Business*, 20(5), 141–165. <https://doi.org/10.1108/EMJB-01-2024-0004>

- Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK). (2025). Sinergi KPK-Kemenag dorong percepatan sertifikasi tanah wakaf di Jawa Timur. <https://www.kpk.go.id>
- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). (2025). Data dan Indikator Penguatan Industri Halal.
- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). (2025). Laporan Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia 2025.
- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS). (2025). Laporan perkembangan ekonomi syariah Indonesia 2024. KNEKS. <https://kneks.go.id>
- Kontan. (2026, 29 Juni). Harga emas melemah, bisnis bullion BSI dan Pegadaian tetap moncer.
- Kurniawan, M., Suparno, S., & Vanany, I. (2025). Conceptual framework for halal supply chain traceability and food safety in Indonesia based on blockchain technology and Internet of Things. *Engineering Proceedings*, 84(1). <https://doi.org/10.3390/engproc2025084027>
- Lembaga Wakaf MUI. (2026, April 23). CWLS dorong wakaf uang lebih optimal. MUI Digital. <https://mozaik.inilah.com>
- LSEG Data & Analytics. (2026). Price Change Monitor – Indonesia Sharia Stocks, July 09, 2026. Data diolah dari Refinitiv/London Stock Exchange Group (LSEG).
- Malay Mail. (2026, 1 April). BNM focuses on value-based intermediation to advance Islamic finance this year.
- Marlina, S. A., & Fatwa, N. (2021). Fintech syariah sebagai faktor pendorong peningkatan inklusivitas usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 4(2), 412–422. [https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4\(2\).7804](https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4(2).7804)
- Miras. (2025). Value-based intermediation: A framework for ethical Islamic finance. *Global Alliance for Banking on Values*.
- Naja. (2026, 22 Mei). Tabungan Emas Haji Bisa Jadi Solusi [Artikel opini]. CNBC.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2025). *OECD Economic Outlook*.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2015). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 15/POJK.04/2015 tentang Penerapan Prinsip Syariah di Pasar Modal.

- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2017). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 35/POJK.04/2017 tentang Kriteria dan Penerbitan Daftar Efek Syariah.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2021). Peraturan OJK Nomor 12/POJK.03/2021 tentang Bank Umum.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2023). Roadmap Pengembangan dan Penguatan Perbankan Syariah Indonesia (RP3SI) 2023–2027.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2024). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 17 Tahun 2024 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Bulion.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2024). Survei nasional literasi dan inklusi keuangan (SNLIK) 2024. OJK. <https://ojk.go.id>
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2025). Roadmap Pengembangan dan Penguatan Pasar Modal Indonesia 2023–2027. OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2025). Statistik perbankan syariah Indonesia Desember 2024. OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2026). RDKB - SP 109 Stabilitas Sektor Jasa Keuangan Terjaga di Tengah Meningkatnya Tekanan Terhadap Kinerja Perekonomian Global.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2026). Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2026–2031.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2026). Roadmap pengembangan perbankan syariah Indonesia 2024–2029. OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2026). SP 48 OJK Luncurkan Roadmap Pengembangan dan Penguatan Kegiatan Usaha dan Ekosistem Bulion 2026–2031.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2026). SP 91 - OJK Perkuat Daya Saing Perbankan Syariah Melalui Aturan Penyelenggaraan Produk Investasi Perbankan Syariah.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2026). SP 99 Industri Perbankan Syariah Tumbuh Solid Berkelanjutan.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2026, Maret). Statistik perbankan syariah Indonesia: Data pangsa pasar per Maret 2026. OJK.
- Pegadaian. (2026, 12 Juni). Pegadaian dan KSEI Perkuat Ekosistem Emas Melalui Investasi ETF Emas Jakarta.
- Pegadaian. (2026, 2 Juli). MengEMASkan Indonesia, Kinerja Pegadaian Melesat di 2026.

- Populix. (2023). Survei adopsi layanan keuangan syariah di Indonesia. Populix Research. <https://populix.co>
- Republik Indonesia. (2004). Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2004 tentang Lembaga Penjamin Simpanan.
- Republik Indonesia. (2004). Undang-Undang Nomor 41 Tahun 2004 tentang Wakaf. Lembaran Negara Republik Indonesia.
- Republik Indonesia. (2011). Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat. Lembaran Negara Republik Indonesia.
- Republik Indonesia. (2025). Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2025 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 34 Tahun 2014 tentang Pengelolaan Keuangan Haji. Lembaran Negara Republik Indonesia.
- Republik Indonesia. (2026). Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2026 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (P2SK).
- Republika. (2026, 6 Februari). Laba Bersih BSI Tumbuh 8 Persen, Bisnis Emas Jadi Penopang Utama.
- Ridwanullah, M. R., Prasetyo, G. K., Aulia, S. N., Joni, J., & Fauziah, R. (2025). Model fintech syariah berbasis edukasi dan securities crowdfunding untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan. *SANTRI: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 3(5), 44–58. <https://doi.org/10.61132/santri.v3i5.1859>
- Ritonga, B. D. F., Siregar, S., & Batubara, M. (2026). Financial inclusion of MSMEs through sharia crowdfunding. *Sosioedukasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan dan Sosial*, 14(4), 4249–4257. <https://doi.org/10.36526/sosioedukasi.v14i4.6896>
- Rusydiana, A. S. (2018). *Fintech syariah: Inovasi keuangan Islam di era digital*. Pustaka Pelajar.
- Sahroni, O., & Karim, A. A. (2015). *Maqashid Bisnis & Keuangan Islam: Sintesis Fikih dan Ekonomi*. PT RajaGrafindo Persada.
- Siddiq, A., Zainal, V. R., Sunaryo, & Waskito, M. (2026). Fintech syariah di Indonesia: Analisis regulasi, implementasi, tantangan, dan prospek. *Jurnal Manajemen dan Perbankan Islam*, 7(2), 1–20. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v7i2.7735>
- Swa. (2026). PT Bank Syariah Indonesia Tbk atau BSI mencatat laba Rp2,2 triliun pada kuartal I 2026.

- Tech in Asia Indonesia. (2025). [Update] Data fintech Indonesia: Panduan lengkap. Tech in Asia. <https://id.techinasia.com/data-fintech-indonesia-panduan-lengkap>
- Thomson Reuters & DinarStandard. (2024). Global Islamic economy report 2024. Thomson Reuters.
- United Nations Development Programme. (2024). Islamic Finance and Sustainable Development Goals. UNDP.
- United Nations Industrial Development Organization. (2024). Industrial Development Report.
- Wakaf Warrior. (2026, Juni 3). Wakaf Warrior dan BRK Syariah tandatangani MoU dan perjanjian kerja sama induk CWLD. <https://www.bersedekah.com/wakaf-warrior>
- Wijayanti, L. (2025). Analisis regulasi fintech syariah: Perlindungan konsumen dan kepatuhan syariah. *Jurnal Ekonomi Islam*, 13(2), 120–135.
- World Bank. (2025). Global Economic Prospects.
- Zulfa, M. H. (2025). Peran financial technology syariah dalam meningkatkan inklusi keuangan di kalangan UMKM berbasis syariah di Indonesia. *JEPP: Jurnal Ekonomi Pembangunan dan Pariwisata*, 5(1), 39–40.

Tentang Penulis

Prof. Nur Hidayah

Prof. Nur Hidayah merupakan Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta sejak 2023 dan Kepala Center for Sharia Economic Development (CSED) INDEF sejak 2024. Beliau meraih PhD dalam Studi Islam dari The University of Melbourne dan MA Islamic & Middle Eastern Studies dari University of Durham, serta gelar magister dan sarjana dari perguruan tinggi di Indonesia. Sebagai akademisi dan praktisi, beliau aktif sebagai Research Associate INDEF sejak 2019 dan memiliki kepakaran dalam ekonomi dan keuangan syariah, inklusi keuangan, wakaf, filantropi Islam, serta tata kelola fintech syariah. Beliau juga terlibat dalam berbagai riset kebijakan publik dan pengembangan ekonomi syariah nasional.

Dr. Handi Risza

Dr. Handi Risza merupakan Wakil Rektor Universitas Paramadina sejak 2021. Beliau menyelesaikan pendidikan doktoral di bidang ekonomi dan keuangan Islam pada 2012 dan aktif mengajar di Program Magister Manajemen Universitas Paramadina. Bidang keahliannya meliputi ekonomi makro, keuangan publik, serta ekonomi dan keuangan Islam. Beliau pernah mengikuti berbagai program pengembangan kapasitas internasional, antara lain Public Policy di Victoria University of New Zealand dan Sustainable Economy yang diselenggarakan Ford Foundation bersama Universitas Paramadina. Selain aktif melakukan penelitian dan publikasi, beliau menjabat sebagai Wakil Ketua CSED INDEF serta pernah menjadi Tenaga Ahli Badan Anggaran DPR RI dalam penyusunan APBN.

Dr. Abdul Hakam Naja

Dr. Abdul Hakam Naja merupakan Ekonom CSED INDEF dengan pengalaman akademik dan kebijakan publik yang luas. Beliau menyelesaikan pendidikan sarjana di Universitas Gadjah Mada, magister ekonomi dengan konsentrasi Perencanaan dan Kebijakan Publik di Universitas Indonesia, serta doktor di Universitas Padjadjaran dengan penelitian mengenai perbankan syariah. Di luar aktivitas akademik dan riset, beliau aktif dalam berbagai organisasi dan

lembaga sosial. Beliau saat ini menjabat sebagai Ketua LAZISKU periode 2021–2026 dan pernah menjadi Anggota Dewan Pakar KAGAMA selama dua periode. Beliau juga memiliki pengalaman sebagai pimpinan komisi DPR RI serta terlibat dalam Badan Anggaran DPR RI.

Prof. Murniati Mukhlisin

Prof. Murniati Mukhlisin merupakan akademisi dan praktisi ekonomi serta keuangan syariah, sekaligus profesor pertama di Indonesia dalam bidang Akuntansi Syariah. Beliau pernah menjabat sebagai Rektor Universitas Islam Tazkia pada 2017–2022 dan merupakan Founder & CEO Sakinah Finance, lembaga literasi perencanaan keuangan syariah yang telah memperluas aktivitasnya ke berbagai negara. Beliau juga aktif sebagai Ekonom CSED INDEF dan Chairwoman Islamic Financial Planners Association (IFPA). Selain itu, beliau terlibat dalam sejumlah organisasi profesi dan akademik. Kepakaran beliau mencakup akuntansi syariah, perencanaan keuangan, zakat, wakaf, dan literasi keuangan syariah.

Prof. Akhmad Affandi Mahfudz

Prof. Akhmad Affandi Mahfudz merupakan akademisi dan praktisi yang memiliki kepakaran dalam bidang keuangan dan perbankan syariah. Beliau saat ini menjabat sebagai Ketua Dewan Pengawas Syariah PT Urun Dana Syariah dan dosen tetap Pascasarjana Universitas Darussalam Gontor, serta Visiting Professor di Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan. Beliau aktif dalam penelitian dan publikasi internasional mengenai keuangan syariah serta pernah menjadi konsultan IFAAS Inggris dan penasihat syariah bagi sejumlah platform crowdfunding syariah. Beliau juga pernah menjadi Direktur Zico Syariah Indonesia, Wakil Rektor Bidang Akademik Universitas Tazkia, peneliti ISRA Malaysia, serta Syariah Advisory Lead dan Subject Matter Expert bidang Syariah di Deloitte Indonesia.

Dr. Nurhastuty K. Wardhani

Dr. Nurhastuty K. Wardhani merupakan akademisi dan praktisi yang memiliki kepakaran dalam manajemen strategis, keuangan Islam, dan akuntansi. Beliau meraih PhD di bidang Keuangan dari University of Queensland dan merupakan alumna INCEIF. Beliau telah menulis sejumlah buku mengenai strategi bisnis,

pengembangan pengetahuan, serta perencanaan keuangan syariah. Saat ini beliau menjabat sebagai Sekretaris Program Studi Magister Akuntansi Universitas Trisakti dan sebagai peneliti mitra CSED INDEF. Beliau aktif sebagai pembicara dan moderator dalam berbagai forum nasional maupun internasional serta terlibat dalam dialog kebijakan bersama Kementerian Keuangan, KNEKS, dan berbagai perguruan tinggi di dalam maupun luar negeri.

Lintang Titian Purbasari

Lintang Titian Purbasari merupakan editor dengan latar belakang akademik di bidang ekonomi Islam. Beliau menyelesaikan pendidikan S-1 Ekonomi Islam dan S-2 Sains Ekonomi Islam di Universitas Airlangga. Keahliannya terutama berada pada bidang ekonomi dan keuangan sosial, dengan perhatian pada pengembangan instrumen serta ekosistem ekonomi syariah. Lintang bergabung dengan INDEF sejak 2022 dan aktif mendukung kegiatan riset, penyusunan kajian, serta pengembangan publikasi di bidang ekonomi syariah. Dalam buku atau kajian ini, beliau berperan sebagai editor yang mendukung proses penyuntingan, penyelarasan substansi, dan penyajian naskah agar lebih sistematis, komunikatif, dan mudah dipahami oleh pembaca.



Indonesia memiliki potensi besar untuk menjadi pusat ekonomi syariah dunia. Namun mengapa pangsa pasar perbankan syariah masih rendah? Mengapa industri halal lebih banyak menjadi pasar dibanding produsen? Dan mengapa posisi Indonesia dalam berbagai indeks ekonomi syariah global justru mengalami penurunan?

Buku Pengembangan Ekosistem Ekonomi Syariah Indonesia: Refleksi, Tantangan & Strategi mengupas secara kritis perkembangan enam pilar utama ekonomi syariah sepanjang Semester I Tahun 2026: perbankan syariah, industri keuangan nonperbankan (IKNB) syariah, pasar modal syariah, industri halal, fintech syariah, serta dana sosial umat.

Berbasis data terkini, analisis kebijakan, dan praktik terbaik internasional, buku ini tidak hanya memotret capaian, tetapi juga mengidentifikasi persoalan mendasar yang menghambat transformasi ekonomi syariah Indonesia. Di dalamnya, pembaca akan menemukan berbagai insight strategis mengenai Value-Based Economy, Sharia Restricted Investment Account (SRIA), industrialisasi halal, penguatan fintech syariah, hingga optimalisasi zakat, wakaf, dan dana haji sebagai instrumen pembangunan nasional.

Lebih dari sekadar laporan perkembangan, buku ini menawarkan arah baru pembangunan ekonomi syariah yang inklusif, produktif, berkeadilan, dan berkelanjutan menuju Indonesia Emas 2045.

INDEF

Jl. Batu Merah No.45

Pejaten Timur, Jakarta Selatan

www.indef.or.id