

Menyatukan Langkah, Memajukan Negeri

INSIGHT

Buletin Ekonomi Syariah



OPTIMALISASI INKLUSI KEUANGAN
DENGAN TEKNOLOGI
FINANCIAL SYARIAH



Diterbitkan oleh:
KOMITE NASIONAL KEUANGAN SYARIAH
Kantor KNKS, Gedung Permata Kuningan Lantai PH
Jalan Kuningan Mulia No. 9C



1 Fokus Utama Optimalisasi Inklusi Keuangan Dengan Teknologi Financial Syariah



Interview

7 FINTECH SYARIAH
Tumbuh & Miliki Potensi untuk Dikembangkan
Ronald Yusuf Wijaya
Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI)



Interview

11 AMMANA FINTEK SYARIAH
Komitmen Majukan UMKM Melalui Layanan Fintech
Lutfi Adhiansyah
Ammana Fintek Syariah



17 Akademia

**ISLAMIC FINTECH:
QUO VADIS?**



Dr. Murniati Mukhlisin, M.Acc
Rector of Institut Tazkia and
Advisor Indonesian Islamic
Fintech Association



Ventje Rahardjo Soedigno
Executive Director of KNKS

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh
Bismillahirrahmanirrahim

Saat ini banyak ragam solusi teknologi digital yang telah memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. Dengan adanya aplikasi teknologi digital seperti *marketplace*, *ride-hailing*, *financial technology* (fintech), yang telah menyentuh langsung kegiatan ekonomi masyarakat berdampak pada peningkatan produktifitas dan pendapatan masyarakat. Menurut Bank Indonesia, transaksi uang elektronik sepanjang tahun 2018 juga meningkat 280% menjadi Rp 47,1 Triliun dibanding tahun 2017. Selain itu, dari segi pola konsumsi, berdasarkan laporan dari riset yang dilakukan oleh McKinsey tahun 2018 diprediksi nilai transaksi penjualan online di Indonesia akan meningkat delapan kali lipat dalam 4 tahun mendatang. Ditambah lagi potensi pasar pembayaran digital Indonesia yang menurut data dari Morgan Stanley Research diprediksi dapat menembus angka Rp 700 triliun pada tahun 2027. Tentu saja sektor ekonomi dan keuangan syariah tidak boleh ketinggalan dalam mengejar peluang dalam ekosistem digital di masa yang akan datang.

Teknologi finansial (*financial technology/fintech*) di Indonesia merupakan pasar besar yang belum dimanfaatkan dengan optimal. Terus meningkatnya pertumbuhan populasi kelas menengah di Indonesia dan penetrasi produk keuangan yang belum maksimal menciptakan peluang pasar yang besar untuk pengembangan fintech di Indonesia. Dengan hanya 36% dari populasi di Indonesia yang memiliki rekening bank, fintech di Indonesia dapat memberikan layanan keuangan yang dapat diakses untuk populasi yang belum tersentuh layanan produk keuangan. Tingginya penetrasi seluler (penggunaan 70 persen ponsel untuk mengakses web) di Indonesia telah menciptakan lahan subur bagi pertumbuhan pesat fintech.

Dapat kita lihat bahwa *platform* fintech di Indonesia terus bertambah cepat dari tahun 2015 hingga akhir tahun 2017. Sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia, prospek untuk fintech syariah di Indonesia sangat cerah. Saat ini sudah terdapat sekitar 8 fintech *lending* berbasis syariah yang sudah terdaftar di OJK. Dengan terus bertambahnya pemain di industri fintech syariah maka diharapkan inklusi keuangan syariah di Indonesia dapat terakselerasi dengan cepat sehingga dapat meningkatkan portofolio keuangan syariah secara simultan. Fintech syariah dapat mengisi ceruk pasar dimana lembaga keuangan syariah tradisional belum mampu menjangkau misalnya di sektor industri halal, fintech bisa membantu pengusaha UMKM untuk mendapatkan pembiayaan yang selama ini aksesnya sulit didapatkan dari lembaga keuangan tradisional.

KNKS sendiri terus mendorong tumbuhnya inovasi, teknologi dan *digital platform* khususnya teknologi finansial syariah. KNKS bersama-sama dengan Kementerian dan Lembaga Pemerintah serta para pelaku usaha lainnya akan bersama-sama mewujudkan ekosistem ekonomi syariah digital yang lengkap dan handal bagi masyarakat Indonesia. Berbagai dukungan, kolaborasi, dan sinergi diperlukan dari seluruh pemangku kepentingan untuk membangun ekosistem ekonomi syariah digital yang kuat dan berkelanjutan. Selamat Membaca.

Wabillahitaufik Walhidayah
Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

DEWAN REDAKSI

DEWAN PENGARAH KNKS &
MANAJEMEN EKSEKUTIF

PIMPINAN UMUM

Sutan Emir Hidayat

PIMPINAN REDAKSI

Ginjar Dewandaru

REDAKTUR PELAKSANA

M. Quraisy

REDAKTUR AHLI

Mohamad Soleh Nurzaman

Sudarmawan Samidi

Karina Mariz

REDAKSI

Citra Atrina Sari

Annissa Permata

Nadiyah Hidayati

Diterbitkan oleh:

Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS)

Gedung Permata Kuningan, Lantai PH

Jalan Kuningan Mulia No. 9C, Jakarta,

12980, Indonesia

E-mail: redaksi-knksinsight@knks.go.id

Website: www.knks.go.id



Meningkatkan Inklusi Keuangan melalui TEKNOLOGI FINANSIAL SYARIAH (ISLAMIC FINTECH)

Millennials Kill Everything adalah judul buku yang ditulis oleh Yuswohadi, seorang praktisi marketing. Di situ dia menulis bahwa era digital telah datang, dan kedatangannya telah mengganggu (*disruption*) berbagai bisnis yang telah lama dinikmati oleh para pemain lama (*existing players*). Era digital yang akrab dengan milenial, terus menggerogoti pasar yang dikuasai para pengusaha yang telah mapan di bidang bisnis tersebut. Realitas memang membuktikan bahwa milenial yang bisa dikatakan *embedded* dengan era digital, telah 'mengganggu' bisnis konvensional yang sudah merasakan kejayaan selama puluhan bahkan ratusan tahun. Sebagai contoh taksi, kehadiran Uber di Amerika dan kemudian berkembang di seluruh dunia termasuk Go-Car dan Grab, menyebabkan puluhan perusahaan taksi di seluruh dunia gulung tikar. Dan yang tak kalah mengerikan adalah ancaman PHK bagi karyawan perbankan.

HSBC misalnya, melakukan PHK terhadap 100.000 karyawan di seluruh dunia, salah satu alasannya karena kehadiran fintech. Deutsche Bank juga memPHK 18.000 karyawan di seluruh dunia. Langkah itu menyusul beberapa bank lain di Eropa sehingga PHK perbankan di Eropa memPHK sekitar 58.000 orang. Yuswohadi menulis ada tujuh ancaman disrupti yang diakibatkan oleh perilaku para milenial yakni *Millennial are Killing Golf, Millennial Are Killing Car Ownership, Millennial & Entertainment: From Mall to Home, Millennial are Killing Workplace, Millennial Love Fintech, Millennial Embrace Minimalist Lifestyle, dan Millennial are Killing Traditional Travel Agent*.

Fintech (*financial technology*) merupakan salah satu yang mengancam bisnis transaksi keuangan. Dia dikatakan ada dua hal yang 'dibunuh' oleh milenial, pertama kartu kredit, kartu debit, dan kartu-kartu yang lain, dan kedua adalah kantor cabang bank. Milenial lebih suka segala transaksi dilakukan lewat handphone. Penetrasi pembayaran melalui dompet digital (*e-wallet*) seperti OVO, Go-Pay, DANA meningkat dengan pesat karena semua transaksi cukup dilakukan dengan menggunakan gadget/handphone. Hal ini juga didukung dengan meningkatnya jumlah pemakai smartphone sekitar



Pengguna Smartphone di Indonesia

70 juta pengguna dan meningkatnya pengguna internet di Indonesia yang mencapai sekitar 171 juta pengguna (Statista, 2019).

Hampir semua transaksi pembayaran bisa dilakukan lewat handphone misalnya pembayaran tagihan listrik, beli pulsa, bayar tagihan, pembelian tiket dan lain-lain. Bahkan transfer antarbank sudah bisa dilakukan, dan hebatnya lagi sama sekali tidak dipungut jasa transfer, padahal jika kita transfer dari satu ke bank lain sekalipun lewat *mobile banking* tetap dikenakan jasa transfer. Kini ATM bank pun tidak lagi optimal karena hanya untuk ambil uang tunai.

Perkembangan fintech bukan hanya menjadi alat transaksi melainkan juga *lending* dan *crowdfunding*. Sudah banyak tawaran pinjaman yang dipasarkan secara online, sehingga di tengah-tengah masyarakat muncul istilah pinjol (pinjaman online). Tak sedikit pinjol yang berujung pada kasus kriminal, apalagi mayoritas pinjol belum mendapat izin dari otoritas keuangan yang dalam hal ini OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Menurut Badan internasional pengawas dan rekomendasi stabilitas keuangan global atau *Financial Stability Board* (FSB) fintech dibagi ke dalam empat kategori.

1. Pembayaran, Kliring, dan Penyelesaian (*Payments, Clearing and Settlement*) Jenis ini memberikan layanan sistem pembayaran secara online melalui dompet elektronik atau uang digital. Sistem ini diselenggarakan baik oleh bank maupun lembaga keuangan non-bank. Link Aja, Go-pay dan OVO adalah beberapa contoh fintech jenis ini yang pastinya sudah tidak asing bagi kita.

2. Deposito, Pinjaman dan Penambahan Modal (*Deposits, Lending and Capital Raising*). Inovasi fintech yang paling umum di bidang ini adalah *crowdfunding*,

platform P2P lending, dan *payday loan*. Fintech jenis P2P lending menghubungkan pemberi pinjaman (*investor*) dengan para pencari pinjaman dalam satu *platform*. Satu peminjam dapat didanai oleh dana yang telah terkumpul dari beberapa investor. Nantinya para investor akan mendapatkan bagian keuntungan dari dana yang ia pinjamkan. Beberapa contoh fintech jenis ini adalah Modalku, Investree, Akseleran, dan UangTeman.

3. Market *Provisioning/Aggregators*. Aggregator memiliki fungsi mengumpulkan berbagai informasi pasar yang bisa dimanfaatkan konsumen sesuai kebutuhan. Fintech jenis ini memberikan perbandingan produk mulai dari harga, fitur hingga manfaat. Tentunya layanan tersebut sangat memudahkan kita untuk mengambil keputusan dengan lebih efisien dibandingkan harus mencari satu persatu informasi secara terpisah. Contohnya Cekaja, Cermati, KreditGogo, dan lainnya.

4. Manajemen Resiko dan Investasi (*Investment and Risk Management*) Layanan yang diberikan fintech jenis ini dapat berupa perencanaan atau penasehat keuangan, *platform* perdagangan online serta asuransi. Jika memiliki rencana keuangan tersebut, layanan ini menjadi sangat penting sebagai sarana edukasi. Kita akan dijelaskan hal-hal yang perlu diperhatikan terkait proses, kelebihan dan kekurangan, kualitas, serta model investasi yang cocok agar tidak merugikan.

Platform perdagangan online atau *e-trading* memberikan peluang masyarakat untuk berinvestasi secara langsung melalui komputer pada semua jenis aset. Contoh dari fintech jenis ini adalah Bareksa, Finansialku, TanahDuit, Cekpremi dan Rajapremi. Di Indonesia, dalam tiga-empat

tahun ini menunjukkan perkembangan yang luar biasa, baik yang *payment* maupun *lending*. Menurut OJK, hingga periode Juli 2019, fintech *lending* sudah menyalurkan sekitar Rp 49,79 triliun, sedangkan fintech *payment* pada 2018 saja sudah Rp 47,1 triliun. Dilihat dari *market share* memang masih rendah, tetapi pertumbuhan yang begitu tinggi, akan terus menggerogoti pasar keuangan konvensional. Penggerogotan pasar juga terlihat pada layanan transfer. Berdasarkan data Bank Indonesia, layanan transfer perbankan terus menurun, sementara layanan uang elektronik terus meningkat. Data bank sentral tersebut menunjukkan bahwa jika transfer bank mencapai 55 persen, sekarang turun jadi 46 persen. Justru sekarang uang elektronik (porsi) naik dari 11 persen menjadi 23 persen.

Fenomena munculnya fintech bagai tumbuhnya jamur di musim hujan. Dalam dua-tiga tahun belakangan ini, tiba-tiba ada ratusan fintech yang beroperasi di Indonesia. Menurut OJK, saat ini baru ada sekitar 127 P2P *Lending* yang melayani 15 juta peminjam (OJK, 2019). Namun masih banyak juga di luar sana aplikasi pinjaman online yang ilegal atau belum memperoleh izin di OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Konsekuensinya, muncul banyak kasus yang menimpa masyarakat, terutama pada fintech jenis *lending* (pinjaman).

“ Menurut OJK, hingga periode Juli 2019, fintech *lending* sudah menyalurkan sekitar Rp 49,79 triliun, sedangkan fintech *payment* pada 2018 saja sudah Rp 47,1 triliun. Dilihat dari *market share* memang masih rendah, tetapi pertumbuhan ini akan berdampak dan terus menggerogoti pasar keuangan konvensional. ”

Bersamaan dengan menjamurnya perusahaan fintech konvensional, kini mulai tumbuh juga perusahaan fintech syariah.

Perkembangan tersebut sejalan dengan peningkatan kesadaran masyarakat dalam bertransaksi halal sesuai syariah. Kehadiran fintech syariah telah mencuri perhatian karena pertumbuhannya juga relatif cepat. Meskipun fintech syariah masih dalam tahap perkembangan namun membawa peluang yang luar biasa misalnya dapat meningkatkan inklusi keuangan khususnya inklusi keuangan syariah yang masih rendah yaitu sekitar 9,6% (OJK, 2016).

Menurut Bank Dunia, dengan kehadiran fintech maka sekitar 2 miliar orang dewasa yang saat ini belum memiliki rekening bank sekarang akan memiliki akses keuangan (World Bank, 2016). Saat ini industri perbankan dan keuangan syariah mencapai sekitar 100 juta pelanggan di seluruh dunia (IFSB, 2018).

Sementara di Indonesia sendiri jumlah nasabah pembiayaan di bank syariah sudah mencapai sekitar 5 juta nasabah dan nasabah simpanan di bank syariah sudah mencapai sekitar 25 juta

nasabah pada tahun 2018 (OJK, 2018). Namun ukuran pasar potensial perbankan syariah adalah sembilan kali lipat apabila melihat jumlah populasi Muslim di Indonesia yang mencapai 229 juta jiwa. Adanya celah pasar ini bisa ini dijangkau oleh fintech syariah. Kehadiran fintech syariah telah mulai mencuri perhatian karena pertumbuhannya juga relatif cepat. Hingga Agustus 2019, ada sembilan perusahaan fintech syariah yang sudah mendapat izin OJK.

Sebagaimana perbankan syariah, asuransi syariah, atau lembaga keuangan syariah lain fintech syariah ada yang dari awal memang sudah mendirikan perusahaan atau *start-up* fintech syariah tapi ada pula yang berdiri berdampingan dengan fintech konvensional yang didirikan lebih dulu. Ammana Fintek Syariah, Dana Syariah, Alami Sharia, Duha Syariah, Danakoo Syariah, Syarfii misalnya, dari awal ijin berdirinya sudah sebagai perusahaan berbasis fintek syariah. Sedangkan Investree Syariah, dan menyusul nanti Link-Aja Syariah, merupakan

pengembangan dari fintech konvensional yang lebih dulu mereka kembangkan.

Fintech syariah diharapkan dapat memiliki peran di dalam dunia keuangan syariah Indonesia. Pengalaman perbankan syariah dalam memperbesar pangsa pasar perlu dijadikan pelajaran bagi pengembangan fintech syariah.

Sampai saat ini pangsa pasar perbankan syariah masih berkutat di posisi lima persen dari *market share*. Pernah menyentuh enam persen ketika terjadi konversi dari BPD Aceh dan BPD Nusa Tenggara Barat NTB dari konvensional ke syariah. Dari sisi waktu, berkembangnya fintech konvensional dan syariah hampir bersamaan, sehingga tidak ada alasan bahwa fintech syariah tertinggal dari fintech konvensional sebagaimana di perbankan. Fintech konvensional dan syariah memiliki peluang yang sama untuk berkembang menjadi besar.

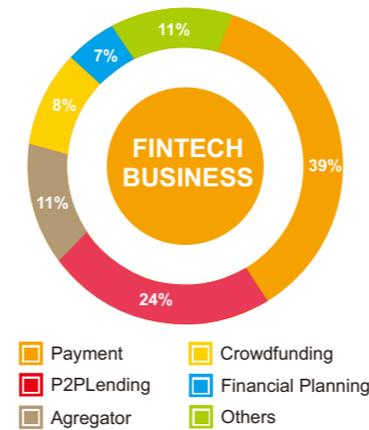
Dorongan terhadap fintech syariah agar cepat berkembang sudah dilandasi dengan fatwa yang dikeluarkan oleh DSN MUI. Sampai saat ini lembaga yang mengeluarkan fatwa ekonomi syariah tersebut telah mengeluarkan fatwa *Islamic fintech e-money* dan fatwa dalam hal fintech *lending* atau *financing*. Terdapat empat bisnis model dalam *fintech financing* mulai dari *crowdfunding*, *marketplace*, *peer to peer (P2P)lending*, dan *e-money*.

Saat ini KNKS juga sedang menyiapkan *roadmap* fintech syariah yang akan diluncurkan pada 2020 nanti. Sebagai industri yang berbasis teknologi, perkembangan fintech bisa sangat kencang dengan pertumbuhan *double digit* setiap tahunnya. Karena itu diperlukan panduan perkembangan industri agar fintech syariah dapat berkembang pada koridor yang tepat sekaligus dapat menciptakan produk yang

No	Platform	Type	Terdaftar
1	Ammana	P2P Lending	Desember 2017
2	Dana Syariah	Investment Management	Juni 2018
3	Danakoo	Crowdfunding	Februari 2019
4	Alami	Sharia P2P Lending	April 2019
5	Duha	Syariah Payment	April 2019
6	Syarfi	Crowdfunding	April 2019
7	Investree	P2P Lending	Mei 2019
8	Bsalam	P2P Lending	Mei 2019
9	Qazwa	P2P Lending	Agustus 2019

Sumber OJK 2019

Bisnis Fintech di Indonesia



berbeda dengan fintech konvensional. KNKS juga telah mendorong lahirnya Dompet Digital Syariah (*Islamic Digital Wallet*) pertama di Indonesia yaitu Link Aja Syariah yang akan diluncurkan sebelum akhir tahun 2019. Link Aja Syariah sudah mendapatkan sertifikasi syariah dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan telah menunjuk Dewan Pengawas Syariah (DPS).

Dalam dua dekade terakhir ini, semangat keislaman (*ghirah*) yang semakin kuat. *Ghirah* itu bisa secara kasat mata bisa kita lihat pada semakin banyaknya perempuan yang memakai hijab dan meningkatnya pengguna kosmetik halal, maraknya *market place e-commerce* pakaian Muslim dan tumbuhnya Gerakan Hijrah serta pengajian-pengajian yang semakin penuh atensi dari masyarakat. Menjadi kian menarik karena *ghirah* itu dibarengi dengan semakin tingginya pendapatan perkapita masyarakat muslim di Indonesia. Kelas menengah yang tumbuh secara luar biasa dalam satu dekade ini, mayoritas adalah masyarakat muslim. Semakin banyaknya hotel berkonsep syariah dan penuhnya mushola di mall saat waktu sholat, merupakan perpaduan dari *ghirah* dan meningkatnya kesejahteraan

masyarakat yang tercermin dalam naiknya konsumsi *lifestyle* masyarakat menengah Muslim di Indonesia. Tentu semakin meningkatnya *lifestyle* masyarakat Muslim maka kebutuhan akan jasa layanan keuangan seperti fintech syariah juga semakin tinggi.

Perpaduan *ghirah* dan meningkatnya kelas menengah muslim ini menjadi pasar yang menggiurkan bagi fintech syariah. Ditambah dengan semakin tingginya pengguna smartphone makin memudahkan penetrasi pasar bagi fintech. Tinggal bagaimana menarik hati para milenial lewat produk yang simpel dan inovatif.

Sebagaimana tantangan yang dihadapi oleh pelaku industri keuangan syariah lainnya fintech syariah dihadapkan pada sejumlah tantangan seperti literasi fintech yang relatif masih minim di tengah masyarakat. *Kedua*, *double* perizinan antara OJK dan MUI, dimana jika fintech syariah akan mengeluarkan produk harus memperoleh persetujuan dari OJK dan MUI dalam waktu yang terpisah. *Ketiga*, peraturan khusus untuk fintech syariah masih belum memadai sehingga masih bersandar pada aturan fintech konvensional.

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar, secara teoritis, memiliki potensi besar dalam pengembangan fintech syariah. Tetapi dengan hanya bermodal populasi Muslim yang besar saja tidak cukup namun harus ada *value differentiation* atau nilai-nilai yang membedakan dengan produk fintech konvensional. Jika produk dan fitur yang dipasarkan hampir sama dengan fintech konvensional maka fintech syariah akan sulit menjadi besar. Inovasi juga diperlukan baik inovasi produk maupun inovasi jaringan bisnis. Nilai lebih dari fintech syariah menurut KNKS tidak hanya berupa akad syariah saja melainkan pada seluruh

proses bisnis yang sesuai syariah dan mengedepankan pembagian risiko dan meraup *niche market* syariah. di situlah bedanya dengan fintech konvensional yang risiko ditanggung sepihak saja atau oleh orang yang mengajukan pendanaan (misalnya fintech *lending*)

Fintech syariah juga akan menjadi bagian dari program yang digagas oleh KNKS yaitu Kolaks (Kolaborasi Layanan Keuangan Syariah) dimana fintech syariah memiliki posisi strategis bersama dengan *stakeholders* keuangan syariah lainnya seperti perbankan syariah, pegadaian syariah, dan BPRS dalam menyalurkan dana ke masyarakat yang *unbankable* melalui BMT (Baitul Maal Wat-tamwil). Strategi ini juga diharapkan dapat mendorong terciptanya inklusi keuangan syariah dengan merata di seluruh wilayah Indonesia.

“Nilai lebih dari fintech syariah menurut KNKS tidak hanya berupa akad syariah saja melainkan pada seluruh proses bisnis yang sesuai syariah dan mengedepankan pembagian risiko dan meraup *niche market* syariah. di situlah bedanya dengan fintech konvensional yang risiko ditanggung sepihak saja atau oleh orang yang mengajukan pendanaan”

Kolaborasi

Sinergi menjadi bagian penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi syariah. Kini zamannya bukan lagi bertarung dan menang untuk kemudian menguasai pasar. Jika itu yang dilakukan, yang terjadi hanyalah hasrat untuk saling mematikan pesaing yang jika menang akan mudah ditaklukkan oleh pesaing berikutnya. Sinergi atau kolaborasi untuk besar bersama, menjadi semakin masuk akal. Karena itu fintech pun perlu untuk bersinergi dengan

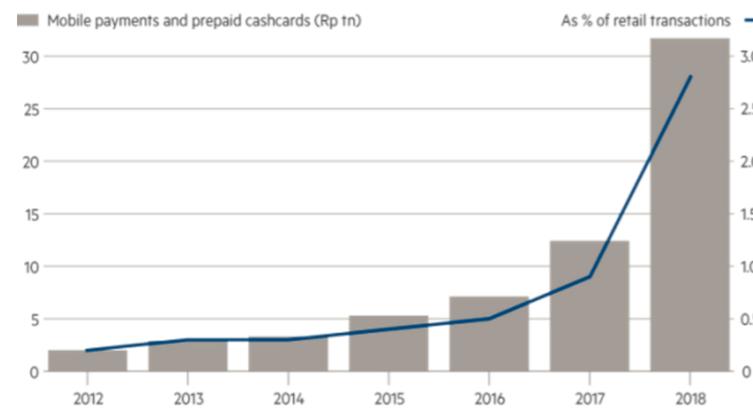
perbankan. Pada sisi tertentu, kedua lembaga bisa bersaing tetapi pada sisi yang lain bisa berkolaborasi.

Untuk itu, OJK selalu mendorong fintech dan perbankan untuk melakukan kolaborasi. Sejauh ini Alami Syariah sudah bersinergi dengan Bank Mega Syariah, BNI Syariah, dan Jamkrindo dimana Alami Sharia berperan sebagai fasilitator nasabah dengan lembaga keuangan syariah. Dalam bentuk lain, Bank Muamalat bekerja sama dengan fintech syariah dengan menjadi penampung dana atau *escrow account* bagi fintech.

DSN MUI sebagaimana disampaikan salah satu anggotanya, Adiwirman Karim, turut mendorong kerjasama fintech dengan perbankan syariah. Di antaranya perbankan menjadi *standby investor*, artinya jika fintech memerlukan dana untuk pendanaan, perbankan syariah siap. Kemudian dari sisi prosedur penyaluran dana, fintech perlu mengadopsi beberapa prosedur di perbankan agar lebih aman.

Kolaborasi dalam skala yang besar dilakukan oleh Ethis, *pioneer crowdfunding syariah* untuk *real estate*. Perusahaan yang berbasis di Singapura itu masuk di pasar Asia Tenggara termasuk di Indonesia berkolaborasi dengan Islamic Development Bank. Mereka juga berkolaborasi dengan pemerintah Indonesia dalam membantu masyarakat berpenghasilan rendah agar memiliki rumah layak huni. Kolaborasi yang dilakukan Duihthape berbeda lagi. Mereka menjalin kerjasama dengan Dompot Dhuafa, lembaga amil zakat terbesar di Indonesia, dalam distribusi zakat fitrah. Satu malam sebelum idul fitri, Duihthape berhasil menyalurkan 3.500 zakat fitrah ke masyarakat yang membutuhkan lewat aplikasi digital. Caranya, masyarakat

A small but growing presence



Note: Excluding car purchase and repair
Source: Bank Indonesia
© FT

Industri Islamic Fintech dapat menarik 150 juta pelanggan perbankan syariah pada tahun 2021
(EY's Banking in Emerging Markets GCC FinTech Play 2017 report)

mendapat *voucher* belanja digital yang bisa ditukarkan ke warung kelontong mitra Duihthape. Dengan kolaborasi ini, penghimpunan dana Zakat fitrah pada 2019 lalu naik 400 persen.

Fintech Syariah Mendorong Usaha Mikro

Modal masih menjadi salah satu penghambat berkembangnya usaha mikro. Mereka dipandang sebagai pihak yang *unbankable* (tidak layak dibiayai perbankan). Memang sudah ada BPRS, BMT, atau pun koperasi simpan-pinjam, tetapi secara keseluruhan belum mampu menjangkau seluruh masyarakat atau usaha mikro yang membutuhkan terutama yang tinggal di daerah terpencil dimana belum hadir outlet atau layanan fisik dari keuangan syariah.

OJK dalam beberapa kesempatan sering menyampaikan bahwa ada gap pembiayaan sebesar Rp 988 triliun yang belum mampu dipenuhi perbankan saat ini. Data tersebut nyaris sama dengan temuan studi

Asian Development Bank (ADB) tahun 2017 bahwa terdapat gap pembiayaan sebesar 57 miliar dolar AS di Indonesia yang belum dapat didukung oleh lembaga keuangan formal. Gap ini yang perlu diisi fintech agar UMKM bisa bergerak lebih cepat, dapat membesarkan usahanya, dan pada gilirannya akan mengurangi gap antara pengusaha besar dan pengusaha kecil. Pada posisi inilah fintech syariah bisa menjadi jembatan agar gap pendanaan tersebut bisa semakin menyempit.

Kehadiran fintech, terutama fintech syariah, akan membantu penetrasi pasar ke usaha mikro. Karena usaha mikro setelah melalui verifikasi bisa memperoleh dana dengan mudah dan cepat. Untuk mendapatkan dana tersebut masyarakat tidak perlu berinteraksi fisik melainkan bisa dilakukan lewat aplikasi di dalam smartphone.

Program yang paling banyak dijalankan fintech terhadap pengembangan usaha mikro

adalah melalui *lending* atau *financing*. Namun bukan hanya pembiayaan saja yang bisa diberikan kepada usaha mikro tetapi juga bisa berupa pembayaran tagihan (*invoice financing*) dan pemesanan terlebih dulu (*purchase order financing*). Memperoleh pembiayaan dengan mudah akan mendorong lahirnya pengusaha mikro dan kecil (*micro dan small entrepreneurs*) bermunculan.

Entrepreneur baru yang selama ini sulit mengakses ke permodalan karena banyaknya persyaratan administrasi pinjaman dan butuhnya jaminan *asset* maka memiliki akses untuk mendapat pendanaan dari fintech. Dengan begitu, akan banyak modal yang selama ini kurang produktif, bisa diputar dan diproduktifkan lewat fintech syariah sehingga bisa menghidupkan sektor ekonomi kerakyatan atau sektor ekonomi riil.

Sebuah keputusan yang tepat ketika OJK memberi syarat bagi pelaku fintech *peer to peer* (P2P) *lending* yang ingin mendapat izin usaha harus menyalurkan 20 persen pinjaman ke ke UMKM. Penyaluran dana ke sektor produktif ini akan menggerakkan ekonomi sektor riil yang pada gilirannya akan berkontribusi pada perekonomian nasional. Sudah beragam pembiayaan yang

diberikan fintech untuk menggerakkan UMKM. Ada *platform* yang membiayai pedagang di sekitar supermarket, ada *platform* yang membiayai *supply chain* peternak, ada yang membiayai *supply chain* sektor pertanian, ada yang membiayai usaha di sektor kelautan, juga ada yang membiayai khusus ibu-ibu sebagaimana yang sudah diadopsi oleh lembaga keuangan mikro Grameen Bank di Bangladesh atau beberapa *start-up* fintech di Venezuela.

Selain permasalahan literasi terkait industri syariah baik itu bank, non bank ataupun keuangan, ada permasalahan akses terhadap informasi layanan keuangan yang diberikan oleh fintech. Akibatnya ketika ada masyarakat yang membutuhkan dana cepat, mereka langsung mengambil tanpa melihat kredibilitas perusahaan fintech tersebut. Akhirnya masyarakat terjerat pembiayaan ala rentenir. Sembari mengembangkan, perlu juga memberikan edukasi kepada masyarakat tentang fintech yang seharusnya.

Data OJK juga menunjukkan bahwa penyaluran dana dari fintech mayoritas diberikan kepada UMKM. Tercatat penyaluran

pendanaan kepada UMKM melalui *peer to peer lending* mencapai Rp 25,9 triliun per Januari 2019. Secara keseluruhan penyaluran pinjaman fintech dalam dua tahun terakhir ini naik 802 persen dan 784 persen.

Dalam hal kepedulian terhadap pengembangan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), perusahaan fintech syariah di Indonesia juga telah berkontribusi aktif terhadap sektor UMKM yang sejatinya merupakan tulang punggung (*backbone*) perekonomian Indonesia.

Salah satu contoh kongkrit adalah yang dilakukan oleh Ammana Fintek Syariah, pada 2018 bersama sekitar 20 ribu orang *lendernya* dan 60 LKMS (Lembaga Keuangan Mikro Syariah) memberikan pendanaan kepada 2.000 pelaku UMKM di 32 wilayah pada 11 provinsi di Indonesia. Kemudian hal serupa juga dilakukan oleh Alami Syariah, hingga Mei 2019 sudah menyalurkan Rp 4,4 miliar untuk UMKM. Sehingga hal ini telah membuktikan kontribusi aktif fintech syariah untuk memajukan sektor riil perekonomian Indonesia khususnya dalam pemberdayaan masyarakat UMKM.

“Entrepreneur baru yang selama ini sulit mengakses ke permodalan karena banyaknya persyaratan administrasi pinjaman dan butuhnya jaminan *asset* maka memiliki akses untuk mendapat pendanaan dari fintech. Dengan begitu, akan banyak modal yang selama ini kurang produktif, bisa diputar dan diproduktifkan lewat fintech syariah sehingga bisa menghidupkan sektor ekonomi kerakyatan atau sektor ekonomi riil.”



Sumber bareksa.com



FINTECH SYARIAH

Tumbuh & Miliki Potensi untuk Dikembangkan

Ronald Yusuf Wijaya
Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI)



Teknologi telah memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap pola kehidupan masyarakat hingga tatanan industri dan ekonomi. Tidak ketinggalan geliat bisnis teknologi keuangan atau *financial technology* (fintech) telah mengubah kultur dan mekanisme dalam sistem keuangan, mulai dari sektor perbankan, produk pembayaran, peminjaman, urusan perbankan, manajemen aset, deteksi *fraud* hingga di tahapan regulasi.

Dilain sisi fintech sangat potensial untuk mendorong pengembangan ekonomi dan keuangan khususnya Indonesia. Apalagi, layanan fintech kini sudah banyak diterapkan dalam industri termasuk juga keuangan syariah. Dalam sektor industri syariah, fintech syariah memainkan peran yang sangat strategis dan produktif dalam menunjang tumbuh kembangnya industri syariah di Indonesia. Terkait hal tersebut diatas Tim Buletin Insight KNKS pada edisi kali ini berkesempatan melakukan wawancara dengan Bapak Ronald Yusuf Wijaya selaku Ketua Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI) untuk menanyakan tentang fintech, potensi serta perkembangan industri fintech syariah di Indonesia hingga saat ini.

Bisakah Anda ceritakan terkait sejarah dan perkembangan fintech syariah di Indonesia?

Perkembangan fintech di Indonesia memang maju sangat pesat belakangan ini. Namun kalau dilihat dari awalnya memang setelah POJK nomer 77 diluncurkan tahun 2016 barulah munculnya banyak perusahaan teknologi finansial (fintech).

Memang belum banyak fintech Indonesia yang muncul pada tahun tersebut. Hanya 10 fintech saja. Karena mungkin bersosialisasi belum terlalu luas. Mulai dari 2016 terus tumbuh hingga terbentuknya asosiasi di tahun 2017. Lalu terus tumbuh yang awalnya hanya 10 fintech berkembang menjadi 25 fintech sampai saat ini (2019) sudah ada sekitar 70 fintech syariah di Indonesia.

Bahkan kalau kita berbicara terkait jumlah fintech yang ada di dunia, terdapat hasil statistik data bahwa Indonesia memiliki fintech terbanyak di dunia saat ini. itu artinya peluang pertumbuhan fintech di Indonesia sangat baik. Hal ini bisa juga karena negara kita memiliki populasi muslim terbesar di dunia mungkin hal ini menjadi hal yang lumrah.

Bagaimana sejauh ini menurut Anda pertumbuhan fintech syariah khususnya dalam industri keuangan?

Kalau bicara fintech berarti bicara industri keuangan. Pertumbuhannya cukup baik. Apalagi setelah munculnya peraturan-peraturan baru di fintech yang bukan hanya *peer to peer*. Sekarang ada yang namanya inovasi keuangan digital dan sudah ada *equity crowdfunding*.

Kalau inovasi keuangan digital ini memang angkanya lebih besar dibandingkan dengan di *peer to peer*. Kalau di *peer to peer* saat ini baru ada 8 fintech yang terdaftar, dalam waktu dekat ada sekitar 2 atau 3 lagi. Namun untuk inovasi keuangan digital, perbulan ini jumlah fintech syariah yang masuk ke inovasi keuangan digital sudah ada sekitar 12 yang tercatat atau masuk kategori *send box*. Masih banyak lagi yang sedang melakukan proses untuk dapat tercatat di Inovasi Keuangan Digital (IKD). Estimasi jumlahnya dua kali lipat dari sekarang yang sedang proses. Jadi targetnya di akhir tahun ini mudah-mudahan bisa mencapai 25 fintech atau mungkin lebih jumlah fintech syariah di bawah Inovasi Keuangan Digital.

Dalam geliat revolusi industri dan teknologi saat ini, kemudahan akses fasilitas keuangan menjadi penting dalam inovasi teknologi yang berbasis layanan dan mengedepankan kemudahan, menurut Anda sejauh mana hal itu sudah dipersiapkan oleh para pelaku fintech syariah di Indonesia?

Ya tentunya saat ini memang sudah ke arah sana. Persiapan kita juga sudah cukup baik. Tapi tentunya masih ada beberapa hal yang jadi hambatan kalau bicara tentang penerapan fintech syariah. Karena fintech syariah ketika menggunakan infrastruktur perbankan berarti hanya dapat menggunakan perbankan syariah. Sementara perbankan syariah di Indonesia, maksimal masih dalam skala Bank Buku 3 dan belum ada yang masuk skala Bank buku 4. Sedangkan fitur-fitur seperti *e-money* dan *e-wallet* itu semuanya ada di fitur Bank buku 4.

Terus terang itu menjadi tantangan tersendiri dan utama bagi industri syariah bahwa infrastruktur di perbankan syariah itu belum seperti yang sudah tersedia di perbankan konvensional.

Berdasarkan peraturan OJK fintech syariah hanya boleh menggunakan fasilitas bank syariah. Ini menjadi pekerjaan rumah tangga kita semua agar perbankan syariah memiliki fitur yang setara dengan bank konvensional yang *size*-nya sudah besar agar aksesibilitas dan fitur lebih lengkap dapat digunakan lebih banyak masyarakat.

Kalau fasilitas keuangan lain saya pikir sudah standar. Intinya kita percaya dengan menggunakan ini kita lebih cepat lebih aksesibilitas artinya bisa buat siapa saja. Infrastrukturnya kita anggap sudah siap untuk dapat digunakan.

Bagaimana respon masyarakat terhadap pertumbuhan digital teknologi yang berbasis fintech syariah ini?

Respon masyarakat terhadap pertumbuhan teknologi yang berbasis syariah cukup bagus. Apalagi jika dibandingkan dengan fintech ilegal yang selama ini dikenal dengan istilah pinjaman online (pinjol). Tapi ternyata di masyarakat ketika mendengar ada fintech syariah sedikit membuka wawasan mereka bahwa ternyata fintech itu ada yang beroperasi secara syariah juga.

Tentu tetap ada perbedaan mendasar antara fintech ilegal dengan fintech syariah terkait bagaimana untuk pinjaman tersebut untuk modal bisnis dan juga masalah pemanfaatannya. Kalau fintech syariah tidak bisa serta merta orang butuh pinjaman atau apapun bentuknya itu tanpa kejelasan penggunaan uang tersebut.

Kalau dipinjam online tentu lebih mudah. Sekedar registrasi lalu memberikan foto selfie dan setelah 30 menit sampai 50 menit bisa cair cepat. Kita tidak bisa seperti itu. Kalau yang konvensional atau pinjaman online itu bunganya lebih tinggi, bisa sampai 0,8 persen per hari.

Sejauh mana peran pemerintah atau dalam hal ini regulator dalam mendukung bertumbuhnya industri fintech syariah di Indonesia?

Sejauh mana peran pemerintah dalam hal ini regulator mendukung pertumbuhan fintech syariah cukup baik. Artinya sudah cukup maksimal. Karena mereka mendapat mandatori di Direktorat Perizinan dan Pengawasan Fintech di OJK dimana departemen inilah yang mengawasi perizinan dan pengawasan fintech syariah untuk

mendorong pertumbuhan fintech-fintech syariah. Artinya mereka juga diminta fokus membantu fintech syariah. Selain itu OJK sedang mencoba menunjuk asosiasi fintech syariah untuk menjadi *self regulatory organization* (SRO). Fungsinya asosiasi sebagai perpanjangan tangan OJK mengawasi industri mendorong pertumbuhan dan juga termasuk memberikan batasan-batasan kalau ada pelanggaran asosiasi mempunyai hak untuk memberi sanksi. Sekarang lagi bertumbuh banyak fintech-fintech jadi tentunya OJK tidak mungkin kerja sendiri karena inovasi berjalan dengan cepat sekali.

Saat ini marak pinjaman fintech ilegal via aplikasi yg menyebabkan rusaknya pranata sosial di masyarakat misalnya menyebabkan masyarakat semakin konsumtif & terjebak dalam utang akibat pinjaman dengan bunga sangat tinggi. Bagaimana menurut Anda sebaiknya peran pemerintah dalam hal ini & bagaimana peran AFSI untuk ikut membantu mengatasi problem sosial tersebut.

“Perbedaan mendasar antara fintech ilegal dengan fintech syariah terkait bagaimana untuk pinjaman tersebut untuk modal bisnis dan juga masalah pemanfaatannya. Kalau fintech syariah tidak bisa serta merta orang butuh pinjaman atau apapun bentuknya itu tanpa kejelasan penggunaan uang tersebut.”

Saat ini memang sedang marak pinjaman fintech ilegal dan merusak pranata sosial di masyarakat. Fenomena orang sangat mudah meminjam uang

tanpa berpikir panjang. Tidak melihat bahwa besaran bunga sangat tinggi. Bahkan cenderung menjadi menjebak, sehingga orang tidak bisa bayar. Pemerintah saya pikir tidak akan berpangku tangan dan ini tentunya ini PR banyak pihak terutama mungkin OJK.

Maka dari itu OJK memang sangat gencar untuk memberantas illegal ini caranya seperti apa yang sudah dilakukan adalah dengan bekerjasama dengan Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia untuk membatasi aplikasi-aplikasi yang cenderung atau mengarah ke sebuah fintech dan bahkan tidak terdaftar di OJK. Hal ini langkah konkrit sekali bagaimana pemerintah ini terjun langsung dan bahkan saat ini juga pemerintah menunjuk asosiasi menjadi dasar untuk bisa membantu OJK ikut memberantas illegal ini Bukan hanya sekedar mencari dan mengeksekusi juga mengedukasi masyarakat, karena masih banyak masyarakat yang mudah tergiur. Apalagi dengan sangat cepat kurang lebih 30 menit dana bisa cair hanya dengan foto selfie.

Namun mungkin secara lebih luas lagi kalau saya ditempatkan sebagai pemerintah saya akan bilang ke masyarakat sekalian, ambil uang dari pinjol sebanyak-banyaknya kalau bisa ambil semua. Ini bukan untuk mengajari masyarakat Jadi konsumtif tapi untuk efek jera bagi pinjol ilegal. Saat ini Pemerintah telah mengambil tindakan serius, kalau sampai ada masyarakat yang ditagih oleh pinjol tadi silahkan laporkan siapa namanya. Langsung kita akan tindak. Mungkin dengan seperti itu ada efek takutnya, ada efek untuk membatasi fintech dari luar yang tidak berizin yang sembarangan mengambil market kita.

Dengan adanya fenomena fintech ilegal sebenarnya malah jadi sesuatu yang positif bagi kami. Pinjaman online bisa dimanfaatkan dan memberi wawasan untuk pembiayaan produktif dengan prinsip-prinsip syariah. Artinya kita Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI) lagi bergandeng tangan untuk sama-sama mendorong masyarakat untuk berhati-hati dalam memanfaatkan fintech syariah. Kita juga sudah

membentuk AFSI institute tugasnya adalah mengedukasi masyarakat di berbagai acara atau acara kita buat sendiri. Mengedukasi masyarakat tentang potensi dan manfaat fintech syariah di Indonesia.

Program apa yg dilakukan AFSI untuk membantu para startup fintech syariah?

Asosiasi memang saat ini lagi menyusun program-program tersebut. Namun yang sudah dilakukan adalah bagaimana kita saling *support*. Ketika ada fintech yang mendaftar di asosiasi kita akan bantu penyusunan akad-akadnya. Apakah harus diperbaiki improvisasi atau ditingkatkan. Namun di luar itu kami juga membuat beberapa program yang mudah-mudahan insya Allah bisa menumbuhkan fintech yang ada mungkin masih kecil saat ini.

Caranya kita membuat program seperti *investor gathering* lalu kita bikin gala dinner agar tujuannya untuk memperkenalkan fintech yang baru ini ke arah potensial investor. Dengan melihat dari kecenderungan bahwa ekonomi

syariah bergerak ke arah positif maka sepertinya semakin banyak pihak yang sudah mulai melirik sektor fintech syariah. Jauh sekali situasinya dengan beberapa tahun yang lalu. Mereka sama sekali tidak berani karena dianggap kalau bisnis syariah itu sensitif. Banyak sekali pandangan dan mudahnya membentuk perspektif negatif. Tapi atas kerjasama dengan berbagai pihak, pelan-pelan sudah bergeser pandangan seperti itu karena melihat potensi yang jelas, Indonesia mempunyai populasi muslim terbesar.

Menurut Anda bagaimana konsep dan penerapan fintech syariah yang ideal?

Kalau bicara fintech yang ideal di sini, tentunya kita menjunjung namanya investasi berkeadilan. Kalau di fintech konvensional saya melihat bahwa yang mendapat prioritas atau di benar-benar dilindungi adalah pemilik dana/pemberi pembiayaan. Tapi kurang peduli dengan pengguna atau user dari sisi penerima dana pembiayaan.

Sedangkan di fintech syariah harusnya ini bisa lebih didorong artinya pemilik dana harus diprioritaskan. Dengan catatan harus berimbang juga dengan hak-hak dan kewajiban dari penerima pembiayaan. Kalau memang sebuah proyek dilakukan dan semua disampaikan dengan baik namun ternyata pembayaran itu gagal di luar kendali para UKM atau para penerima pembiayaan. Harusnya ini bisa diterima juga oleh penerima pembiayaan atau menunggu, paling tidak untuk bisa direstrukturisasi dan lain sebagainya. Bukan sekedar dihakimi diantara ia berhasil atau dianggap gagal total.

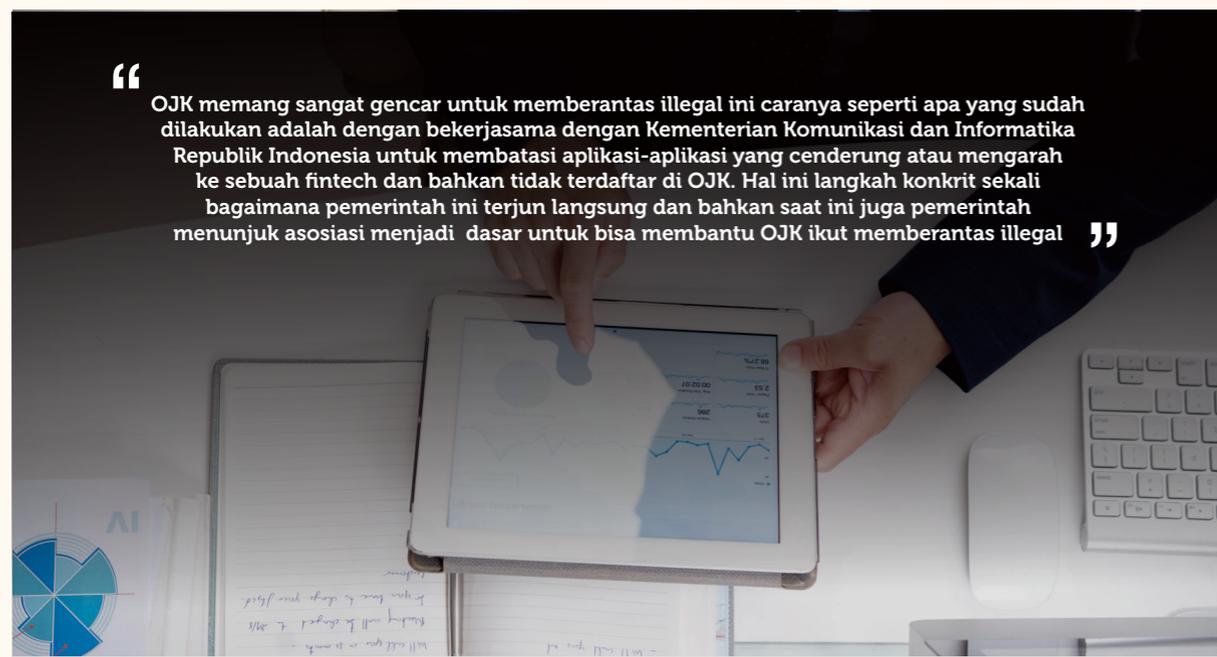
Bagaimana peran fintech syariah dalam pengembangan sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM)?

Kalau bicara fintech tentunya ini bicara aksesibilitasnya dan percepatan juga. Artinya memang saat ini di Indonesia masih berkembang sampai pada tahap optimal. Namun sebagai fintech harus bisa berinovasi artinya mungkin saat ini kalau mau mengarah kepada sektor mikro UMKM saat ini kita melihat peluang yang begitu besar. Karena sektor ini dengan sektor penyumbang paling besar. Namun tentunya tantangannya juga sangat tinggi.

Maka fintech syariah harus bekerja sama dengan agen lapangan untuk menasar pengguna di daerah-daerah yang mungkin sulit dijangkau oleh lembaga keuangan syariah. lainnya banyak model lain yang bisa dikerjakan namun itu sangat penting juga karena jangan sampai UMKM ini ketika menerima pembiayaan dari fintech itu *mindset*nya masih salah. *Mindset*nya masih dipinjam uang.

Contohnya UMKM yang dipinjamkan uang katanya tenornya 3 bulan atau 1 bulan lebih gampang. Namun sebetulnya sesuai akad, dikembalikan di minggu kedua atau minggu ketiga karena proyeknya selesai. Tapi karena masih ada waktu satu atau dua minggu lagi, oleh penerima dana diputar lagi, inilah asal muasal petaka. Kalau seumpama *mindset* tepat dan mereka paham bahwa mendapat pembiayaan dari masyarakat mendapatkan *partner* pembiayaan. Artinya kalau memang akadnya mau membiayai jual beli misalnya jual beli di toko kelontong ketika laku terjual, harus sesuai kesepakatan. Berapa bagi hasil pada para investor itu harus segera dikembalikan. Jika nanti membutuhkan lagi silahkan mengajukan kembali. Ketika ini disetujui berulang artinya mereka berhasil membangun kredibilitas para UMKM tersebut. Kalau sudah tepat Insya Allah bisa lebih cepat lagi berkembang.

“Manfaat utama yang ditawarkan fintech syariah adalah kemurah hati untuk siap membantu UMKM ke luar dari masalah karena ketidakmampuan menjangkau perbankan untuk mendapatkan modal usaha. Harapannya setelah mendapat dana dari fintech syariah, UMKM tersebut semakin melebarkan sayapnya hingga mendapat pendanaan dari bank. Fintech syariah bisa menjadi penghubung bagi bank untuk menyalurkan pendanaannya yang belum tersalurkan dan fintech syariah mampu menjangkau seluruh lapisan masyarakat.”



“OJK memang sangat gencar untuk memberantas illegal ini caranya seperti apa yang sudah dilakukan adalah dengan bekerjasama dengan Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia untuk membatasi aplikasi-aplikasi yang cenderung atau mengarah ke sebuah fintech dan bahkan tidak terdaftar di OJK. Hal ini langkah konkrit sekali bagaimana pemerintah ini terjun langsung dan bahkan saat ini juga pemerintah menunjuk asosiasi menjadi dasar untuk bisa membantu OJK ikut memberantas illegal”



Lutfi Adhiansyah
Ammana Fintek Syariah



AMMANA FINTEK SYARIAH

Komitmen Majukan UMKM Melalui Layanan Fintech

Dengan laju industri fintech di Indonesia, saat ini terdapat sekitar 70 fintech syariah di Indonesia dan hampir sekitar 40 fintech syariah yang berada dalam naungan Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI). Dari jumlah tersebut, sebagian besar merupakan *startup* fintech dengan skema *peer to peer lending*, sedangkan sisanya terdapat *crowdfunding*, *market aggregator*, dan *e-payment*.

Dilain sisi pembiayaan sektor produktif menjadi kategori yang mendominasi fintech syariah saat ini. Sekitar 90% dari total jumlah fintech syariah di antaranya memberikan pembiayaan untuk sektor produktif. Hal ini sejalan dengan pertumbuhan fintech syariah di sektor produktif yang didorong oleh minat investor yang cukup tinggi. Ammana merupakan salah satu fintech syariah yang hadir sebagai perusahaan P2P (*Peer to Peer*) *lending* syariah dengan sistem *non direct funding*.

Berdasarkan hal tersebut Tim Buletin Insight KNKS berkesempatan melakukan wawancara dengan bapak Lutfi Adhiansyah selaku Direktur Ammana Fintek Syariah untuk mengetahui lebih jauh lagi tentang perkembangan startup fintech syariah di Indonesia.

Bagaimana awal sejarah pendirian Ammana Fintek Syariah ini?

Ammana Fintek Syariah didirikan tahun 2017 hampir selang setengah tahun setelah POJK 77 tahun 2016 itu dibuat. Ammana memiliki saat ini 3 *Founder* yaitu ada saya Lutfi Adhiansyah selaku *founder* utama ada Supriyono *founder* kedua dan ketiga Randy Bimantoro.

Latar belakang kami bertemu dan berkolaborasi sebenarnya dimulai dari tahun 2008 di mana saya selaku *founder* utama sudah menjadi pegiat keuangan di sektor mikro. Waktu itu kita saya selaku perusahaan *developer* banyak menerima proyek-proyek terkait *software for banking*, koperasi sampai membuat mesin ATM untuk koperasi dan juga mesin edisi dan sampai kepada alat pembayaran *e-money* untuk koperasi tahun 2012 dalam proyek saya terkait dengan pembiayaan *linked* antara BPRS dengan koperasi.

Saya bertemu pak Supriyono selaku *founder* kedua lalu dalam proses proyek tersebut kami banyak menemukan tantangan-tantangan di industri mikro yang dilayani oleh koperasi Syariah atau *Baitul maal wa tamwil* (BMT). Pada awal pendirian Ammana,

banyak sekali tantangan-tantangan yang terjadi yaitu misalnya banyak sekali anggota- anggota koperasi yang hanya melakukan pinjaman saja kepada koperasi tapi tidak dan jarang sekali ikut menyimpan. Padahal koperasi simpan pinjam itu seharusnya anggotanya menyimpan dan juga meminjam.

Yang terjadi adalah koperasi pinjam tidak mau simpan. Apa akibatnya ketika tidak banyak simpanan anggota dalam koperasi maka dana pihak ketiga sangat sedikit likuiditas juga sedikit dan yang terjadi adalah melakukan pembiayaan itu sangat sulit. Jadi sering kali koperasi tergantung kepada pendanaan dari bank dan itu adalah *cost-structure*nya cukup mahal dari bank dan prosesnya lama padahal koperasi memiliki potensi melayani pinggirannya melayani UMKM pinggirannya.

Tahun 2017 ketika kami sedang mendirikan Ammana saya bertemu Randy. Randy sendiri secara latar belakang sebenarnya adalah kawan SMA saya dan memiliki kesamaan visi dan misi juga telah memiliki program program yang dekat dengan sektor UMKM. Sehingga untuk menjawab tantangan yang terjadi di dunia mikro untuk pembiayaan melalui koperasi sehingga tidak berjalan dengan baik. Maka kami melihat

fintech *peer to peer lending* adalah kendaraan yang tepat untuk menjawab kebutuhan mikro baik itu melalui langsung pembiayaan atau melalui keagenan dengan lembaga-lembaga keuangan mikro seperti koperasi syariah Karena itulah kami memutuskan membentuk Ammana.

Bagaimanakah peran Ammana Fintek Syariah dalam upaya meningkatkan pertumbuhan fintech syariah di Indonesia?

Selaku fintech syariah pertama yang terdaftar di OJK, kami banyak terlibat dalam perumusan-perumusan kebijakan syariah. Salah satunya adalah dibutuhkannya fatwa yang dikeluarkan oleh DSN-MUI. Saat itu fatwa belum ada dan kami tercatat sebagai perusahaan yang mengajukan fatwa-fatwa fintech. Bisa dilihat nama PT Ammana masuk ke dalam fatwa Nomor 117 terkait pinjam meminjam berbasis teknologi.

Bukan hanya dalam pembentukan fatwa, selaku *founder* Ammana, saya pernah menjadi Sekjend Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI) di mana dengan posisi Sekjend tersebut banyak melakukan monitoring dan pembinaan kepada kawan-kawan inovator muda muslim yang memang berniat membuat startup digital berbasis syariah. Saat ini pun saya menjabat selaku ketua eksekutif pendanaan syariah dari Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia. Dimana asosiasi ini khusus untuk fintech berjenis *peer to peer lending* yang terdaftar di OJK dimana saya mengetuai bagian syariah-nya. Di situ peran saya adalah melakukan literasi dan sosialisasi kepada masyarakat luas.

Jadi sudah seringkali saya pribadi selaku asosiasi diundang menjadi narasumber-narasumber baik dalam konteks literasi dan sosialisasi maupun dalam konteks

narasumber untuk arah kebijakan ekonomi syariah berbasis digital. Bukan hanya itu kami juga membuka diri untuk teman-teman mahasiswa melakukan skripsi maupun riset ataupun teman-teman asosiasi lain untuk melakukan studi banding.

Seperti yang kita ketahui, keuangan ekonomi Indonesia ditopang oleh Gerakan ekonomi mikro atau UMKM, Apa saja strategi Ammana Fintek Syariah dalam mendukung pertumbuhan ekonomi sektor mikro?

Dari pengalaman kami dari tahun 2008 sampai saat ini dalam kegiatan ekonomi syariah mikro yang tepat, yang kami perhatikan adalah bahwa sektor mikro itu pun harus didefinisikan karena ada sektor mikro yang non produktif ada sektor mikro yang produktif.

Sektor mikro yang *bankeble-unbankeble*, *serve-unserve* jadi ini semua harus di *mapping* dengan baik. Kalau kita bicara keuangan syariah sebenarnya di dalam syariah itu banyak sekali akad-akad yang berjenjang. Akad-akad yang cocok untuk sektor mikro yang sudah siap komersial ataupun sektor yang sangat-sangat mikro atau kita kenal *grass-root*. Kadang-kadang harus dengan kombinasi semi komersial.

Jadi yang kita tahu di akad syariah itu akad yang bisa membantu sektor mikro itu yang paling rendah itu adalah akad zakat, infaq, dan sedekah dimana untuk akad-akad ini adalah sumber-sumber dana yang bisa membantu orang-orang miskin yang tadinya tidak aktif secara ekonomi dan tidak produktif sehingga mereka mempunyai kesempatan untuk menjadi aktif dan produktif.

diberikan modal mesin berat yang sifatnya wakaf maka boleh dipinjamkan dulu karena itu waqaf. Setelah bisa terpercaya lagi mungkin bisa dikasih pinjaman lunak atau melalui akad *qardhul hasan* dimana mereka pinjam pokok pinjaman-nya (tanpa dikenakan margin pinjaman) nanti setelah dia terpercaya lagi baru bisa dikawinkan dengan akad-akad komersial seperti akad jual beli *murabahah* akad sewa-menyewa *ijarah* atau akad permodalan *mudharabah* dan *musyarakah*. Ini semua ada reseponnya jadi harus dipikirkan strategi dengan benar barulah usaha mikro dan kecil itu bisa bertumbuh dengan baik. Sebab kalau salah tujuan maka usaha mikro-dan kecil yang secara mentality ketika menerima permodalan itu maka bisa jadi mereka belum siap apalagi jika mereka menggunakan akad yang tidak tepat. Sehingga untuk mendukung pertumbuhan ekonomi sektor mikro maka Ammana melakukan *mapping* sektor dan mencocokkan dengan akad yang tepat sehingga dapat menjadi produk yang tepat untuk ditawarkan.

“ Dalam akad syariah itu akad yang bisa membantu sektor mikro itu yang paling rendah itu adalah akad zakat, infaq, dan sedekah dimana untuk akad-akad ini adalah sumber-sumber dana yang bisa membantu orang-orang miskin yang tadinya tidak aktif secara ekonomi dan tidak produktif sehingga mereka mempunyai kesempatan untuk menjadi aktif dan produktif. ”

Yang kedua adalah *meng-handle* pembiayaan mikro dimana hal ini membutuhkan kearifan lokal misalnya faktor kedekatan bahasa setempat. Sehingga Ammana merasa bahwa untuk mendampingi dan mendayagunakan teman-teman mikro diperlukan partner lapangan

yang tepat. Maka dalam penyaluran pembiayaannya Ammana berkolaborasi dengan koperasi Syariah atau BMT atau kopontren (koperasi pondok pesantren) dengan alasan mereka mereka lah yang kenal dengan masyarakat setempat. Sehingga kalau kita tidak mempunyai agen atau mitra/partner lapangan maka kemungkinan besar pembiayaan mikro itu akan menjadi tidak terkontrol, tidak termonitoring dan tidak sehat.

Justru dengan adanya mitra lapangan Ammana dapat memitigasi resiko menyalurkan kepada mikro karena pada prinsipnya mikro itu sangat bagus dan produktif. Tapi perlu terus dibimbing karena apabila tidak diayomi maka prioritas mereka untuk mengangsur pinjaman tersebut akan menjadi kurang. Karena kehidupan mereka itu sepenuhnya adalah *cash-basis* sehingga yang diprioritaskan adalah pengeluaran yang mereka ingat dulu. Sehingga kadang-kadang hasil usaha itu bisa terpakai untuk membayar uang sekolah anak, uang jajan anak, dll.

Apabila tidak mempunyai Mitra lapangan dan hanya bergantung kepada teknologi maka tidak cukup untuk monitoring dan *reminder* kewajiban-kewajiban yang

pengusaha mikro harus lakukan terhadap fasilitas pembiayaan tersebut.

Indonesia adalah negara yang mayoritas muslim, tentunya merupakan hal yang sangat potensial dalam bertumbuhnya industri fintech syariah, apa saja kendala dan tantangan yang dihadapi oleh Ammana Fintek Syariah dalam ekspansi bisnisnya?

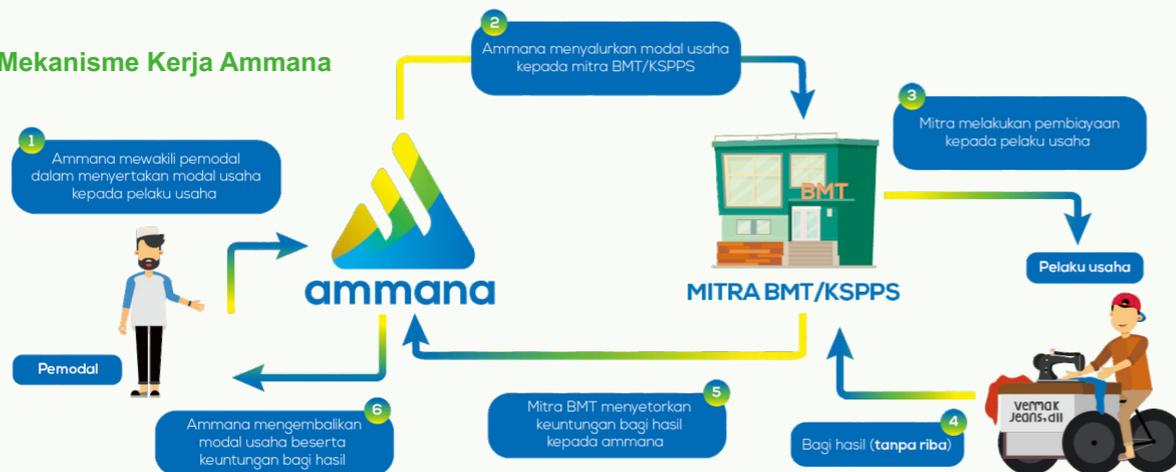
Sejauh ini yang sering kali kami alami adalah saat ini di industri kami memiliki sudah hampir 127 penyelenggara fintech *peer to peer* lending terdaftar di OJK. Yang kami perhatikan dari sikap market ataupun masyarakat sering kali ketika menggunakan label syariah itu menjadi sebuah hambatan. Karena ketika berhadapan dengan komunitas masyarakat muslim, label syariah itu malah menjadi ajang tanya jawab diskusi maupun menjadi ajang perdebatan. Sedangkan kawan-kawan yang tidak melakukan bisnis dengan dan secara *syar'i* ataupun dengan prinsip syariah malah relatif lebih tidak dipertanyakan. Memang sudah lazim terjadi di Indonesia dan diperlukan literasi keuangan syariah yang lebih mendalam sehingga umat atau teman-teman dari komunitas syariah

itu mempunyai semangat keberpihakan yang tinggi. Saat ini justru kebalik bukan semangat kebebasan yang tinggi tapi seringkali malah menjadi ajang perdebatan.

Yang kedua tantangannya adalah dari infrastruktur jasa keuangan syariah fintech ini lahir pun tidak akan terlepas dari kolaborasi dengan teknologi lalu lintas pembayaran yang dilakukan oleh teman-teman perbankan. Sedangkan yang kita ketahui perbankan syariah saat ini masih di buku 2. Hanya beberapa bank syariah aja hanya hitungan jari bank syariah yang sudah buku 3. Maka akibatnya adalah ketika Bank Syariah belum buku 3 maka fitur teknologinya tidak akan diperbolehkan secara regulasi dimana yang terjadi yaitu hampir banyak perbankan syariah yang masih memiliki teknologi kepada induknya yang non-syariah. Sehingga ketika fintech syariah ini ingin berkembang tentu dia membutuhkan jaringan perbankan syariah itu sangat minim sekali *supportnya* karena terkait skala Bank buku satu hingga bank buku 3 tadi.

Tantangan yang ketiga adalah tingkat literasi yang sangat kurang

Mekanisme Kerja Ammana



di masyarakat bukan hanya mengakibatkan perdebatan tapi kadang-kadang juga mengakibatkan ketidakpedulian. Ketidakpedulian tersebut misalnya hampir semua produk fintech dipersepsikan sama saja. Padahal akad-akad syariah itu sangat menyesuaikan dengan peruntukannya sedangkan kalau fintech konvensional dia tidak bergantung kepada peruntukan karena dia cuma punya satu produk yaitu bunga. Masih banyak anggapan di masyarakat yaitu kalau mereka bisa mendapatkan pinjaman dari fintech konvensional lebih mudah maka kenapa saya mengajukan pinjaman dari fintech syariah. Padahal syariah bukan berarti sulit dan syariah bukan berarti mahal namun syariah itu artinya adalah meraih keberkahan. Supaya bisnis itu lebih baik kedepannya dan rezeki yang didapat lebih *barokah* namun karena tingkat literasinya di masyarakat masih kurang maka sikap segelintir masyarakat yaitu masih tidak peduli.

Inovasi apa yang dilakukan Ammana Fintek Syariah untuk merangkul kalangan produktif atau milenial dalam penggunaan fintech?

Saat ini beberapa inovasi yang kami lakukan adalah pertama mengajak masyarakat milenial melalui *apps* langsung aksesnya kepada handphone yang personal untuk menjadi *lender* atau pemodal dan berpartisipasi dari uang lebih nyata untuk diputar di dalam sektor mikro. Sehingga bukan hanya menghasilkan *return* tapi memberikan dampak. Bagaimana untuk memudahkan mereka bergabung ke Ammana? Ammana sendiri berbasis *platform* aplikasi supaya gampang di download di Android.

Yang kedua ketika sudah mendownload maka opsi-opsi untuk berpartisipasi menjadi

“ Ammana mengajak masyarakat milenial untuk menjadi lender atau pemodal dan berpartisipasi dari uang lebih nyata untuk diputar di dalam sektor mikro. Sehingga bukan hanya menghasilkan return tapi memberikan dampak. ”

pemodal pun kita permudah mulai dari pecahan yang nilainya Rp500.000. Malah pada awalnya Ammana pernah membolehkan nominal pecahannya sebesar Rp50.000 maka dia sudah bisa ikut menjadi pemodal. Dengan nominal yang relatif lebih terjangkau dan pecahan yang lebih kecil, maka ini akan mempermudah masyarakat baik yang sudah paham fintech ataupun yang belum paham fintech untuk berpartisipasi ikut membantu UMKM melalui *platform* teknologi.

Ketiga adalah inovasi yang kami lakukan adalah terkadang masyarakat itu butuh pengalaman, butuh testimoni serta butuh aktualisasi sehingga tidak semua portofolio yang ditawarkan di Ammana sifatnya full komersil. Selain pembiayaan yang full komersil untuk memutar uang sehingga menghasilkan *return* maka ada juga pembiayaan yang sifatnya sosial seperti *crowdfunding* wakaf yang memudahkan masyarakat berkumpul bergotong-royong untuk dikumpulkan dananya dalam satu proyek wakaf.

Di sini juga Ammana mempunyai strategi untuk mengajak masyarakat, bahwa kalau belum siap menjadi pemodal minimal anda siap memiliki jiwa kepedulian sosial dulu. Ketika perlahan jiwa sosialnya tumbuh mau meng-*upgrade* menjadi jiwa komersial maka hal itu sangat mudah karena sudah dalam satu ekosistem. Ammana juga sering *support*

kegiatan-kegiatan kajian komunitas muda dan komunitas muslim untuk menciptakan “warna lain” terhadap penggunaan fintech di tengah-tengah masyarakat.

Saat ini sedang trend bisnis berbasis komunitas yang sangat ramai dilakukan oleh pengusaha-pengusaha pemula, bagaimana strategi Ammana Fintek Syariah merespon pertumbuhan bisnis berbasis komunitas?

Perkembangan bisnis Ammana yang berbasis komunitas sangat baik. Karena apabila kita ingin melayani permodalan atau pembiayaan ke sektor pengusaha pemula itu resiko sangat tinggi maka strategi untuk meminimalisir resiko tadi adalah dengan digabungkannya dalam satu komunitas karena komunitas bisa dijadikan sebagai pintu awal menyaring resiko tersebut. Kalau bukan anggota maka tidak terlayani kalau bukan *member* yang lama masa keanggotaan pendaftaran yang sekian lama maka dia lebih berisiko daripada member yang baru bergabung.

Itu sebenarnya hanya teknik-teknik bagaimana dari segi keamanan fintech dapat menggunakan komunitas untuk memitigasi resiko. Dalam pembiayaan fintech itu sumber dananya langsung dari masyarakat sehingga yang kita jaga adalah dari perspektif dua sisi dimana kita harus menjaga *borrower* itu supaya berkualitas dan mendapat pembiayaan yang baik dan tepat. Tapi di sisi lain kita harus menjaga *Lender* atau pemberi modal dengan portofolio pembiayaan yang kualitasnya baik dan juga *return* yang kompetitif naikan perlu keseimbangan maka menggandeng komunitas adalah sesuatu mitigasi risiko yang sudah biasa dilakukan oleh lembaga keuangan. Ammana pun sudah banyak berkolaborasi dengan

KIPRAH SUKSES AMMANA DI TAHUN 2019



komunitas salah satu contohnya kami berkolaborasi dengan Komunitas Pengusaha Muslim Trisakti. Di Pengusaha Muslim Trisakti itu terdiri dari alumni Trisakti yang memiliki dana dan alumni Trisakti yang ingin memulai usaha ini kan kami menjahit mempertemukan antara pemodal dan penerima manfaat. Apabila di dalam satu ekosistem di dalam satu komunitas maka itu akan memudahkan interaksi tersebut dari itu akan lebih baik untuk menjaga resiko ke depannya.

Sejauh mana peran pemerintah atau dalam hal ini regulator dalam mendukung bertumbuhnya industri fintech syariah di Indonesia?

Saya rasa peran pemerintah yang sudah dilakukan terhadap industri fintech khususnya fintech syariah saat ini pada umumnya sudah baik. Misalnya salah satu regulator seperti Otoritas Jasa Keuangan yang mengayomi staf perangkat digital syariah atas digital fintech yang bergerak dalam jasa layanan

keuangan itu menurut saya sudah cukup baik dalam mengkritik regulasi yang *smart*. Kenapa? karena mereka sudah bertransformasi menjadi *Smart* regulator.

Sebagai contoh OJK sendiri sudah mengeluarkan tiga peraturan pokok yang terkait pertumbuhan fintech. Pertama adalah bahwa POJK 77 untuk menumbuhkan fintech *peer to peer lending*. POJK 13 untuk menumbuhkan inovasi keuangan digital. Seperti apa inovasi keuangan digital? IPD khusus fintech yang belum memiliki layanan seperti *peer to peer lending* atau belum memiliki layanan yang seperti *equity crowdfunding* pasar modal tapi akan berwujud seperti fintech namun belum diatur atau bentuk industri nya belum jelas maka dia masuk ke IKD.

Sebagai contoh misalnya untuk aplikasi *financial planner* sepertinya hanya aplikasi *Lifestyle* biasa untuk mencatat keuangan tapi ketika data-data *best financial planner* itu

sudah dikolaborasi dengan perusahaan pembiayaan maka otomatis itu menjadi kegiatan fintech. Hal ini juga diakomodir oleh POJK inovasi keuangan digital.

Ada juga POJK terkait *equity crowdfunding* yang dikeluarkan oleh Direktorat Pasar Modal. Masyarakat bisa mendapatkan modal dengan mengeluarkan seperti Mini IPO saham mereka dan menurut saya ini inovasi-inovasi yang tidak terjadi dengan cepat. Di negara lain dan di Indonesia sudah cukup bagus.

Terkait dengan regulatornya dalam mendukung syariah menurut saya ada dua regulator penting yaitu satu regulator industrinya itu sendiri. Bisa saja dari OJK, Bi maupun Kominfo mereka saat ini respon sudah cukup baik dan yang kedua terpenting apabila kita bicara syariah maka regulatornya itulah DSN MUI Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dan saat ini mereka sudah begitu banyak respon dan mengeluarkan

fatwa dengan cukup dinamis dan dengan kecepatan yang tidak terlalu terlambat. Menurut saya sangat positif dan saat ini Indonesia berada di posisi nomor satu yang memiliki fintech syariah terbanyak. Jadi kita bisa apresiasi terhadap regulator-regulator kita terkait tumbuan fintech syariah ataupun santap digital syariah.

Apa harapan Ammana Fintech Syariah terhadap dukungan dan peran pemerintah dalam upaya mengembangkan fintech syariah di Indonesia?

Harapan saya adalah terjadinya sinergi semua *stakeholders* yang terkait fintech syariah. Contoh OJK saat ini sudah mengakomodasi pertumbuhan fintech syariah. Namun di dalam ekosistem kita syariah diperlukan perbankan syariah yang juga sudah diequip dengan jasa digital yang mumpuni.

Saat ini pertumbuhan fintech syariah begitu pesat namun perbankan syariah sebagai *support* ekosistem fintech belum terlalu siap melayani fintech. Kenapa? karena tadi yang pertanyaan sebelumnya yang saya jawab adalah karena bank syariah itu terhambat oleh skala Bank buku satu hingga Bank buku tiga sehingga menyebabkan fasilitas teknologi mereka tidak secanggih bank konvensional jadi yang saya harap dari pemerintah juga memperhatikan ekosistem-ekosistem pendukung fintech syariah. Karena fintech syariah itu lahir untuk berkolaborasi bukan untuk berjalan sendiri.

Saat ini harapan tersebut ada di KNKS (Komite Nasional Keuangan Syariah) dan kami harapkan dari KNKS tersebut bisa menjadi sinergisator dan pemersatu dari seluruh *stakeholders* yang akan terlibat dalam pertumbuhan industri fintech syariah sehingga bisa menjahit dan mempertemukan antara OJK dengan pelaku industri maupun

dengan DSN MUI dan segala perangkat yang terkait. Kedua, seharusnya pemerintah apabila ingin menumbuhkan pertumbuhan syariah yang lebih pesat lagi maka harus ada semacam *principle regulations* yang berpihak kepada syariah. Misal bisa dimulai dari gaji-gaji BUMN dimana gaji BUMN yang pegawainya muslim harusnya bisa masuk kepada perbankan syariah sehingga itu menunjukkan keberpihakan dan membuat perbankan-perbankan syariah bisa tumbuh menjadi besar maupun buku 3 dengan pesat.

Ketiga adalah kebijakan pemerintah terhadap halal ekonomi. Jangan sampai nanti ke depan halal ekonomi salah satu turunannya adalah halal tourism dimana usaha umroh/haji jangan sampai diberikan kepada perusahaan yang non syariah. Padahal itu adalah "kue" ekonomi perdagangan umat muslim.

Hal-hal itu yang harus lebih banyak diperhatikan pemerintah supaya tidak terjadi paradoks yaitu Indonesia sebagai negara mayoritas muslim dan negara terbesar masyarakatnya yang ikut umroh dan haji namun kain ihram

dan perlengkapan haji lainnya diproduksi di Cina. Harusnya kita dapat menjadi produsen terkait hal tersebut. Contoh lain terkait makanan halal, harusnya Indonesia dapat menjadi *supplier* ayam halal terbesar dikarenakan konsumsi makanan halal juga sangat besar di Indonesia, namun ternyata malah yang mengambil peran adalah negara Brazil yang mensuplai Ayam ke Indonesia.

Sehingga kita jangan hanya terpaku di halal ekonomi yaitu ekonomi syariah. Padahal kalau kita bicara ekonomi umat itu terkait semua di dalam hal ekonomi yaitu kita bisa bicara ekonomi syariah bisa bicara halal travel kita bisa bicara halal *food*, kita bisa bicara halal kosmetik, kita bisa bicara berbagai macam ekonomi yang terkait dengan keumatan dan ini harus dipandang sebagai satu kesatuan bukan sesuatu yang terpisah dari hulu ke hilir.

Jadi dengan adanya ekspor pemerintah dari hulu ke hilir semua diarahkan yang terkait halal ekonomi kepada perusahaan syariah, maka saya rasa pertumbuhan ekonomi syariah akan bisa lebih baik lagi ke depannya.

“

Saat ini harapan tersebut ada di Komite Nasional Keuangan Syariah dan kami harapkan dari KNKS tersebut bisa menjadi sinergisator dan pemersatu dari seluruh *stakeholders* yang akan terlibat dalam pertumbuhan industri fintech syariah sehingga bisa menjahit dan mempertemukan antara OJK dengan pelaku industri maupun dengan DSN MUI dan segala perangkat yang terkait.

”



Dr. Murniati Mukhlisin, M.Acc
Rector of Institut Tazkia and
Advisor Indonesian Islamic
Fintech Association

The Global FinTech sector has attracted more than \$50 billion in investment since 2010 (Islamic Business and Finance, 2017). With more than 73% of the world's population unbanked, 22.2% of which are in Muslim countries, FinTech has potential to promote financial inclusion through catering to needs of the unbanked segment. Islamic finance in particular offers solutions to micro, small, medium enterprises, decreasing the gap between financial institution and those that seek project financing (Al-Awar, 2017; IFSB, 2017).

The development of the FinTech in Indonesia is indeed very encouraging. According to the report released by Otoritas Jasa Keuangan (OJK) as of August 2019, eight Islamic FinTech companies have been officially registered while the conventional FinTech companies have reached

the total of 127, consist of 88 local entities and 39 foreign owned. In terms of location, 122 companies are registered in Jember, one in Bandung, one in Lampung and one in Surabaya. In addition to 127 already registered, 277 new companies have lodged their applications to OJK or have shown interest to register. According to Kontan.co.id, on 23 January 2019, notes that Non-Performing Loan (NPL) in 2018 is recorded at 2.66% with value of Rp 137.60 trillion, from the total outstanding of Rp 5.160.15 trillion. Although it shows decreasing trend as compared to last year that was 2.88%, the increasing trend shows in loan outstanding via financial technology transactions.

Through Peer-to-Peer (P2P) lending, total loan disbursed was Rp 49.79 trillion as per August 2019. This shows rocketing trend for 199.69% year to date as

compared to outstanding as per July 2018, but with soaring NPL too, almost 6.35%, between 30-90 days 3.17% and more than 90 days = 3.18% (CNBC, April 2019; OJK, October 2019).

Technology has apparently mobilized many changes in the global economy and society, including the financial technology that has transformed systems and processes from various fields ranging from payments, lending, banking affairs, asset management, fraud detection to the regulatory stage. It turns out that fintech has also made its way to Indonesia, which started from a variety of conventional financial fields until recently in the field of Islamic finance.

When adapting to these changes (some call it as "disruption"), each individual should learn more about shari'ah issues in the FinTech

area, ranging from contracts, terms and conditions, as well as harmonization to law, tax administration, accounting and auditing. The contract conditions are vital, that must have underlying object ('aqid), a subject (mau'qud 'alaihi), a desire to do aqad (sighat), and the pillars that must be revealed are price, wages and benefits. The abiding law must be present for example in the form of acts, fatwa, shariah certification, including shariah accounting for reporting the transactions.

Islamic Fintech; Opportunities and Challenges

The opportunities that are expected from Islamic FinTech development are:

- Increase financial literacy. According to OJK 40 percent of Indonesian people do not have direct access to the financial sector, including banking, whereas Islamic financial literacy in 2016 was only 8.11 percent with an inclusion index of 11.6 percent. The goal of National Strategy for Financial Inclusion (SNKI) is to achieve 75 percent of Indonesia's population to have access to financial products in 2019. Islamic FinTech is expected to make more families financially literate by disseminating information through digital platform that is faster, accessible from all over Indonesia and reachable by any level of ages.
- Achieve Pro-Growth and Pro-Poor. Demirci-Kunt, Beck and Honohan (2007) argue that the financial sector should not only pro-growth, but also pro-poor. It means that the financial sector will not only concern on the financial growth but also their services to the favor of mustad'afin groups. These groups have limitation to financial, location and information access. With the advancement of technology in



“ With more than 73% of the world's population unbanked, 22.2% of which are in Muslim countries, FinTech has potential to promote financial inclusion through catering to needs of the unbanked segment. Islamic finance in particular offers solutions to micro, small, medium enterprises, decreasing the gap between financial institution and those that seek project financing ”

Islamic FinTech business, these problems can be reduced so that the equality in the economy will be achieved.

- Improve the work ethic of Indonesian families. Due to the advancement of technology, Islamic FinTech is able to reduce waiting times, road traffic and transaction queue. All these will offer more room and space for family time.
- Reduce manual work. This indicates an increase in unemployment rate that has been proven by a LinkedIn survey that concludes 25 percent of the financial profession is worried about losing their jobs because many fields have been converted into automation (Weissbluth, 2017).

Despite of the above opportunities, there are several challenges such as the following:

- Information openness and cyber-crime. With digitalization, each individual data is stored in cyberspace, which can be accessed at any time by irresponsible persons to organize cyber-crime. There are four types of cyber-crime, namely cyberstalking (sending emails repeatedly), carding (looking for credit/debit card

details), hacking and cracking (controlling computer systems), and cybersquatting (stealing a company's domain) and typo squatting (URL hijacking).

- Lack of human interaction. All transactions are carried out digitally that reduce human interactions. Some human contacts in traditional markets have been replaced by digital communication. There are less psychological engagement or emotional touch in the society that could contribute to higher stress level.

Cyber-crime has been embedded with P2P lending that usually involves illegal FinTech entities that end with various physical harassment, torture and murders. According to Investment Alert Task Force (SWI) as per July 2019, there are 1373 illegal FinTech entities that have trapped their reckless victims through easily accessed loan. Those companies are not registered with OJK in accordance with POJK Number 77/POJK.01 /2016. Based on the search results on the server location of the entity, as many as 42% of the entity is unknown origin, followed by 22% from Indonesia, 15% from the United States, and the rest from various other countries.

Quo Vadis?

Undoubtedly that the financial technology has played crucial role in human life but there should be stringent rules to ensure fair dealing with any party involved. Everyone should be critical to look at many aspects right from contract, terms, and harmonization on legal and tax administration, to accountability issues. With the above shariah characteristics that must be adhered by Islamic FinTech, therefore it is timely to develop Islamic FinTech as the best business platform that promotes sharing economy.

GLOBAL ISLAMIC FINANCE REPORT 2019 AWARD

“FINTECH, ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND INNOVATION IN ISLAMIC FINANCE”

Jakarta, 17 Oktober 2019



Global Islamic Finance Report (GIFR) 2019 merupakan laporan tahunan perbankan dan keuangan Syariah yang pertama kali diterbitkan pada tahun 2010 dan telah diakui sebagai sumber intelijen pasar terotentik untuk industri keuangan Syariah global. Laporan ini dipublikasikan oleh Cambridge Institute of Islamic Finance (Cambridge-IIF) dan diproduksi oleh Cambridge IFA, sebuah *think tank* global untuk industri perbankan dan keuangan yang berbasis di Inggris.

Dalam Global Islamic Finance Report (GIFR) 2019 terbaru, Indonesia berhasil mencatat skor 81,93 pada Islamic Finance Country Index (IFCI) 2019. Dengan skor tinggi tersebut, Indonesia di peringkat pertama di Pasar Keuangan Syariah Global. Suatu yang membanggakan, mengingat tahun lalu Indonesia di peringkat keenam.

Prestasi ini diumumkan oleh Prof. Humayon Dar Director General of Cambridge-IIF dalam acara peluncuran GIFR 2019 di Gedung Bappenas, Jakarta (17/10). Dalam kesempatan yang sama, dilakukan penyerahan penghargaan GIFR Award 2019 yang diterima oleh Bambang Brodjonegoro Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional (PPN)/BAPPENAS yang sekaligus dalam posisinya sebagai Sekretaris Dewan Pengarah Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS) dan didampingi Ventje Rahardjo Soedigno Direktur Eksekutif KNKS.

Hasil GIFR 2019 ini makin mengukuhkan peran nyata Indonesia di industri perbankan dan keuangan Syariah di dunia. Prof. Humayon Dar, Director General of Cambridge IIF dalam pidatonya mengungkapkan beberapa faktor yang mendorong melesatnya posisi Indonesia ke peringkat teratas, diantaranya

perkembangan regulasi yang diikuti oleh peningkatan ekosistem industri perbankan dan keuangan Syariah, dukungan politik yang kuat dari pemerintah dan juga potensi besar yang ditawarkan ekonomi Syariah.

Populasi muslim Indonesia menempati porsi 13% dari total penduduk muslim global setara dengan 215 juta jiwa. Potensi besar ini disadari pemerintah, maka itu dibentuklah KNKS melalui Peraturan Presiden No. 91 Tahun 2016. Tugas KNKS adalah untuk mempercepat, memperluas dan memajukan pengembangan keuangan syariah dalam rangka mendukung pembangunan ekonomi nasional.

Komitmen pemerintahan Presiden Joko Widodo dalam mendukung berkembangnya ekonomi Syariah, semakin kuat dengan diluncurkannya Masteplan Ekonomi Syariah Indonesia

(MEKSI) 2019-2024 oleh Presiden tanggal 14 Mei 2019 lalu. Peta jalan ini merekomendasikan empat langkah strategis dalam pengembangan ekonomi Syariah yaitu penguatan rantai nilai halal, penguatan keuangan Syariah, penguatan UMKM dan, penguatan ekonomi digital, yang diharapkan dapat mendorong peningkatan peran Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah terkemuka di dunia pada 2024.

Prof. Humayon Dar menambahkan, Indonesia berhasil menciptakan ekosistem regulasi ekonomi dan keuangan Syariah yang kuat. Berkembangnya ekosistem untuk perbankan dan keuangan Syariah, mendorong perkembangan di sektor pariwisata halal, pengumpulan dan distribusi zakat, dan sukuk wakaf.

Menariknya, Indonesia juga menciptakan kerangka kerja peraturan terkait. Bahkan pengenalan sukuk wakaf dan

pelepasan Prinsip Inti Wakaf oleh pemerintah telah membuka potensi dan peluang yang lebih besar dalam menjembatani kesenjangan pembiayaan untuk memenuhi Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (*Sustainable Development Goals*).

Pemerintah telah banyak melakukan berbagai inisiatif strategis seperti pendirian BPKH, penerbitan Green SUKUK, Cash Waqf Link SUKUK, program literasi nasional keuangan Syariah, tersedianya UU Jaminan Produk Halal, UU Perbankan Syariah, UU Wakaf, UU SBSN dan lain-lain. Berbagai usaha tersebut membutuhkan usaha lanjutan dan dikembangkan secara terintegrasi, melibatkan berbagai sektor lain sebagai suatu sistem berlandaskan ekonomi Syariah.

Bambang Brodjonegoro memaparkan bahwa perkembangan industri keuangan Syariah tidak lepas dari peran

serta institusi pendidikan dalam menyediakan dan meningkatkan kualitas SDM. Penghargaan ini diharapkan dapat semakin mendorong motivasi seluruh pemangku kepentingan ekonomi syariah di Indonesia untuk menjawab peluang dan tantangan yang dihadapi dalam pengembangan ekonomi syariah. Sehingga terealisasinya visi Indonesia menjadi pusat ekonomi Syariah terkemuka di dunia.

Sementara Ventje Rahardjo Soedigno, mengungkapkan GIFR Award 2019 merupakan pengakuan atas usaha bersama semua pihak (pemerintah, pelaku usaha, akademisi, dan masyarakat) dalam mewujudkan Masterplan Arsitektur Keuangan Syariah (MAKSI) & Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia (MEKSI) dalam rangka meningkatkan peran ekonomi dan keuangan syariah dalam rencana strategis pembangunan ekonomi nasional.



Sumber Dokument KNKS