

Analisis Kinerja Perzakatan BAZNAS Kabupaten Bogor

FUJI PRATIWI/REPUBLIKA



Ulfah Laelatul Hilmiyah

Alumnus S1 Ekonomi Syariah FEM IPB



Dr Irfan Syaumi Beik

Kepala Pusat Kajian Strategis BAZNAS dan CIBEST IPB

Kabupaten Bogor merupakan wilayah dengan jumlah penduduk terbesar di Jawa Barat. Pertumbuhan jumlah penduduk yang tinggi tidak diiringi dengan peningkatan angka kesejahteraan penduduk. Tercatat bahwa angka kemiskinan di Kabupaten Bogor cukup tinggi jika dibandingkan dengan kabupaten lain yang berada di Jawa Barat. Padahal, Kabupaten Bogor memiliki potensi zakat yang tinggi karena 97 persen penduduk di Kabupaten Bogor beragama Islam. Zakat merupakan suatu kewajiban yang harus dilakukan oleh seluruh umat Islam, dengan adanya perintah zakat menjadi faktor utama umat Islam untuk membayar zakat. Kabupaten Bogor memiliki target penerimaan dana zakat sebesar Rp 10 miliar setiap tahunnya, namun dana zakat yang terhimpun hanya sekitar Rp 5 miliar. Dengan tercapainya target penerimaan tersebut, dana zakat yang terhimpun dapat digunakan untuk membantu mengurangi angka kemiskinan.

Baznas Kabupaten Bogor sebagai lembaga resmi dapat melakukan evaluasi kinerja dalam pelaksanaan zakat sehingga dapat memperbaiki dan meningkatkan kualitas kinerja. Indeks Zakat Nasional (IZN) disusun oleh tim Pusat Kajian Strategi (Puskas) Baznas merupakan sebuah indeks yang dibangun dengan tujuan mengukur dan mengevaluasi perkembangan kondisi perzakatan. Indeks Zakat Nasional dapat diaplikasikan pada tingkat nasional maupun di tingkat daerah. Hasil dari IZN digunakan untuk memperbaiki dan dapat meningkatkan kinerja Baznas dari sisi makro dan mikro.

Hasil penelitian

Nilai Indeks Zakat Nasional (IZN) yang diperoleh sebesar 0.532 artinya kinerja perzakatan Baznas Kabupaten Bogor sudah cukup baik. Angka ini dihasilkan berdasarkan hasil perhitungan dari dua dimensi penyusun IZN yaitu dimensi makro dan dimensi mikro. Komponen dimensi makro terdiri atas tiga indikator yaitu indikator regulasi, dukungan APBD, dan database lembaga zakat. Indikator

database lembaga zakat terdiri atas jumlah lembaga zakat resmi, muzaki, dan mustahik, rasio muzaki individu, serta rasio muzaki badan usaha. Dari sisi regulasi, pelaksanaan zakat di Baznas Kabupaten Bogor berdasarkan Instruksi Bupati Bogor Nomor 1 Tahun 2015 tentang Optimalisasi Pengumpulan ZIS di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Bogor dan BUMD melalui Baznas Kabupaten Bogor. Pada tahun 2016, dana APBD yang diberikan untuk Baznas Kabupaten Bogor sebesar Rp 1 miliar. Dana APBD yang diberikan melalui bantuan hibah pemda Kabupaten Bogor digunakan untuk biaya operasional Baznas Kabupaten Bogor.

Dari sisi lembaga zakat, Baznas Kabupaten Bogor tidak memiliki database lembaga zakat resmi, muzaki, dan mustahik. Baznas hanya memiliki Unit Pengumpul Zakat (UPZ) untuk membantu dalam menghimpun dan menyalurkan dana zakat. Muzaki individu yang terdaftar di Baznas Kabupaten Bogor hanya 49 orang dari 1,2 juta rumah tangga dan tidak adanya muzaki badan usaha yang terdaftar di Baznas Kabupaten Bogor. Hanya sedikit jumlah muzaki individu yang terdaftar disebabkan kesadaran masyarakat dalam membayar zakat masih rendah dan perlunya sosialisasi untuk meningkatkan kesadaran masyarakat. Nilai indeks di-

mensi makro sebesar 0.40 yang artinya kinerja Baznas Kabupaten Bogor secara makro dikategorikan kurang baik.

Komponen penyusun dimensi mikro terdiri atas dua indikator yaitu indikator kelembagaan dan dampak zakat. Indikator kelembagaan terdiri atas variabel penghimpunan, pengelolaan, penyaluran, dan pelaporan. Sedangkan indikator dampak zakat melihat dampak zakat terhadap spiritual dan material (Indeks kesejahteraan CIBEST), pendidikan dan kesehatan (Modifikasi IPM), dan kemandirian. Dari sisi kelembagaan, jumlah dana zakat yang terhimpun mengalami kenaikan sebesar 82.9 persen dari tahun 2015-2016. Baznas Kabupaten Bogor memiliki SOP pengelolaan zakat, rencana strategis, dan program kerja tahunan. *Allocation to Collection Ratio (ACR)* sebesar 66.6 persen. Dana zakat sebagian

besar disalurkan kepada fakir miskin dalam bentuk bantuan pendidikan, kesehatan, modal usaha, dan lainnya. Namun, laporan keuangan Baznas Kabupaten Bogor hanya teraudit internal.

Sementara itu, indikator dampak zakat diperoleh dari hasil wawancara secara langsung dengan menggunakan kuesioner kepada 100 mustahik yang mendapatkan dana zakat dari Baznas Kabupaten Bogor. Indeks kesejahteraan CIBEST dilihat berdasarkan kemampuan material dan spiritual rumah tangga mustahik. Rumah tangga yang dikategorikan sejahtera sebelum mendapatkan dana zakat sebanyak 62 persen dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 3.3 juta dan rata-rata skor spiritual 3.59. Setelah mendapatkan dana zakat, rumah tangga yang dikategorikan sejahtera meningkat menjadi 79 persen dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 3.49 juta dan rata-rata skor spiritual 3.69, sehingga nilai indeks kesejahteraan CIBEST adalah 0.79. Hasil perhitungan indeks pendidikan dan kesehatan rumah tangga mustahik dengan menggunakan modifikasi IPM mendapatkan hasil 0.458 yang artinya IPM cukup baik. Rata-rata keluarga mustahik memiliki pekerjaan tetap (serabutan). Nilai indeks dimensi mikro sebesar 0.62 artinya kinerja Baznas Kabupaten Bogor secara mikro dikategorikan baik. Dengan adanya nilai IZN ini, Baznas Kabupaten Bogor diharapkan dapat meningkatkan kinerja pengelolaan zakat berdasarkan hasil evaluasi yang telah dilakukan dan dapat digunakan secara berkelanjutan pada setiap tahunnya.

Rekomendasi kebijakan

Dari hasil penelitian ini, penulis menyarankan sejumlah hal. Pertama, perlu ada sosialisasi yang lebih gencar lagi, baik pada muzaki individu maupun muzaki badan (perusahaan). Fokusnya tidak hanya pada PNS namun warga kabupaten Bogor secara keseluruhan. Kedua, perlu ada penguatan pada sistem IT dan kelembagaan, agar kualitas pengelolaan bisa ditingkatkan. Ketiga, pemerintah Kabupaten Bogor harus mengeluarkan berbagai kebijakan untuk mengembangkan perzakatan mengingat dari sisi makro, pengelolaan zakat di Kabupaten Bogor masih kurang baik. Wallaahu a'lam. ■

Tabel 1 Nilai Indeks Zakat Nasional Kabupaten Bogor

No	Dimensi	Nilai Indeks	Kinerja
1	Makro	0.40	Kurang Baik
2	Mikro	0.62	Baik
Nilai Indeks Zakat Nasional Kabupaten Bogor $IZN = (0.40 \times 0.40) + (0.60 \times 0.62) = 0.532$			Cukup baik

Tabel 2 Nilai Indeks Variabel, Indikator, dan Dimensi Penyusun IZN

Variabel	Indeks	Indikator	Indeks	Dimensi	Indeks
Regulasi	0.00	Regulasi	0.00	Makro	0.40
Dukungan APBD	1.00	Dukungan APBD	1.00		
Jumlah lembaga zakat resmi	0.00	Database lembaga zakat	0.00		
Rasio muzaki individu	0.00				
Rasio muzaki badan usaha	0.00				
Penghimpunan	1.00	Kelembagaan	0.65	Mikro	0.62
Pengelolaan	0.75				
Penyaluran	0.50				
Pelaporan	0.25				
Indeks kesejahteraan CIBEST	0.75	Dampak zakat	0.60		
Modifikasi IPM	0.50				
Kemandirian	0.50				

TSAQOFI

Menanti Langkah KNKS



Dr Irfan Syaumi Beik

Kepala Pusat Studi Bisnis dan Ekonomi Syariah

Pada tanggal 27 Juli 2017 lalu terdapat satu peristiwa besar yang diharapkan dapat memengaruhi perjalanan institusi ekonomi dan keuangan syariah, yaitu *grand launching* Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS) yang dilakukan oleh Presiden Jokowi, dan disaksikan sejumlah menteri dan para pegiat ekonomi syariah yang terhimpun dalam Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI). Peristiwa tersebut telah menyedot perhatian publik sehingga pemberitaan mengenai kegiatan tersebut sangat masif di berbagai media di tanah air. Ini tentu memberikan cercah harapan akan semakin signifikannya upaya menciptakan arus baru perekonomian nasional dimana ekonomi syariah bisa menjadi salah satu pilar pentingnya.

Namun demikian, ada satu hal yang sangat dinanti publik, yaitu langkah selanjutnya yang akan dilakukan oleh KNKS. Sebagai satu-satunya komite nasional yang langsung diketuai oleh Presiden, dengan wakil ketuanya adalah Wakil Presiden, maka kita berharap akan ada terobosan-terobosan dalam mengembangkan ekonomi dan keuangan syariah. Dalam konteks inilah, maka kita sangat berharap Dewan Pengarah KNKS dapat segera melakukan Rapat Pleno KNKS, sebagai langkah awal untuk melengkapi perangkat organisasi KNKS, yaitu keberadaan Manajemen Eksekutif yang nantinya akan menjalankan teknis dan operasional KNKS.

Selain itu, Rapat Pleno KNKS juga diharapkan dapat memberikan *guidance* mengenai implementasi dari MAKSI (Masterplan Arsitektur Keuangan Syariah Indonesia). Meski MAKSI ini dalam beberapa hal perlu ada penyesuaian konten, agar tidak bertentangan dengan undang-undang dan peraturan yang ada, namun upaya implementasinya memerlukan dasar hukum yang kuat, yang antara lain diharapkan dapat dihasilkan melalui keputusan

yang dibuat oleh KNKS. Kita semua berharap agar Rapat Pleno KNKS dapat segera diselenggarakan, apalagi jika merujuk pada Pasal 22 Peraturan Presiden No 91 Tahun 2016, dimana rapat tersebut hendaknya diselenggarakan sekurang-kurangnya satu kali dalam enam bulan, atau sewaktu-waktu apabila diperlukan.

Jika KNKS tidak segera menyelenggarakan Rapat Pleno ini, maka penulis khawatir, momentum dan geliat *Grand Launching* KNKS yang luar biasa ini akan meredup dan kembali melemah. Dampaknya terhadap perkembangan ekonomi dan keuangan syariah boleh jadi tidak sebesar yang diharapkan. Sangat disayangkan bahwa *grand launching* saat itu tidak langsung ditindaklanjuti dengan pelaksanaan Rapat Pleno KNKS. Karena itu penulis berharap, agar Presiden dapat segera menyelenggarakan Rapat Pleno KNKS tersebut dan mengambil langkah-langkah strategis yang diperlukan agar Indonesia tidak kembali ketinggalan dibandingkan dengan negara-negara lain dalam memanfaatkan institusi ekonomi dan keuangan syariah bagi sebesar-besarnya kemajuan dan kesejahteraan masyarakat. Jangan sampai kita hanya menjadi pasar produk ekonomi dan bisnis syariah, sementara dari sisi produsen atau pelaku, kita tidak bisa berbuat banyak.

Meskipun KNKS ini secara definisi adalah wadah koordinasi, sinkronisasi dan sinergi arah kebijakan dan program strategis pembangunan nasional di sektor keuangan syariah, namun peranannya dalam mengembangkan sektor riil syariah dan sektor ZISWAF menjadi sangat penting. Hal ini dikarenakan basis dari keuangan syariah adalah sektor riil, dan tugas kita ke depan adalah memperkuat sektor riil sebagai jalan untuk memperkuat keuangan syariah. Ada banyak potensi sektor riil yang belum tergarap dengan baik.

Sebagai contoh adalah sektor pariwisata halal. Dengan potensi sumberdaya alam yang dimiliki Indonesia, seharusnya kita bisa mengungguli Malaysia. Faktanya kita masih tertinggal. Menurut Zulkifli Md Said, Direktur Pusat Pariwisata Islam Malaysia (Malaysia Islamic Tourism Centre), kunjungan turis yang menginginkan destinasi halal ke Malaysia mencapai angka 5 juta orang tahun lalu, atau seperenam dari keseluruhan kunjungan wisata ke Malaysia. Secara makro, sektor pariwisata, termasuk pariwisata halal, telah menyerap lebih dari 10 persen penduduk Malaysia untuk bekerja pada sektor ini.

Yang menarik, separuh dari jumlah turis muslim di Malaysia justru berasal dari Indonesia, disusul oleh Brunei, Bangladesh, Arab Saudi dan Pakistan. Sementara dari sisi belanja turis Muslim per kapita, yang paling besar adalah turis Arab Saudi (RM 9.500 per kapita atau hampir Rp 30 juta per orang), disusul oleh turis Kuwait (RM 8.500 per kapita atau sekitar Rp 27 juta per orang), dan turis Oman (RM 7.900 per kapita atau sekitar Rp 25 juta per orang). Melihat data ini, turis-turis Timur Tengah memiliki daya beli dan tingkat belanja yang paling besar. Seharusnya, Indonesia bisa memanfaatkan turis-turis muslim ini untuk mau berkunjung ke tanah air, apalagi secara geografis, Malaysia dan Indonesia tidaklah jauh.

Ini hanya sekedar contoh betapa pentingnya menggarap ekonomi dan keuangan syariah secara serius dan terintegrasi. Penulis yakin, KNKS akan dapat melakukan itu, asalkan *political will* pemerintah bisa dijaga dengan baik. Mudah-mudahan KNKS bisa bergerak dengan lebih cepat dan terarah, sehingga peluang-peluang pemanfaatan potensi ekonomi dan keuangan syariah, bisa dioptimalkan dengan baik, dan kita bisa mengungguli negara-negara lainnya. Wallaahu a'lam. ■

Pelaku UMK dan Pinjaman Rente: STUDI KASUS KOTA BOGOR

YASIN HABIBI/REPUBLIKA



Marlina Dwi Jayanti
Alumnus S1 Ekonomi Syariah FEM IPB



Ranti Wiliasih
Staf Pengajar Departemen Ilmu Ekonomi Syariah FEM IPB



Prof Dr Sri Hartoyo
Guru Besar FEM IPB

Kota Bogor merupakan kota dengan jumlah UMKM terbanyak kedua di Provinsi Jawa Barat. Mayoritas UMKM berada di Kecamatan Bogor Barat yaitu 29.12 persen dan Bogor Selatan yaitu 18.89 persen dari total UMKM Kota Bogor. Akses transportasi yang relatif mudah menuju lembaga keuangan mikro syariah seperti masih belum dapat menggeser praktik bank keliling di Kota Bogor.

Keunggulan yang ditawarkan oleh rentenir bank keliling menjadikan transaksi ini masih terus berkembang hingga saat ini. Syarat yang mudah, ketersediaan dana setiap hari dan kemudahan akses menjadi salah satu keunggulan yang ditawarkan oleh bank keliling sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi pelaku UMK. Keberadaan bank keliling ini sesuai dengan kebutuhan pelaku UMK yang mayoritas merupakan masyarakat menengah kebawah yang sulit untuk mendapatkan akses pinjaman dari perbankan. Namun demikian, dalam praktiknya bank keliling menggunakan sistem rente (berbasis bunga) dan berbiaya tinggi. Bahkan banyak masyarakat yang terjerat masalah utang dengan rentenir yang berujung dengan beralihnya kepemilikan aset kepada pihak rentenir.

Metode dan hasil penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi pelaku UMK Kota Bogor dalam pemanfaatan jasa pinjaman rente (bank keliling). Data yang digunakan adalah data primer dari hasil wawancara dengan 50 responden pelaku UMK di Kecamatan Bogor Barat dan Bogor Selatan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode regresi logistik dengan variabel yang digunakan antara lain adalah tingkat pendidikan, pendapatan, religiusitas, syarat administrasi, pengaruh lingkungan dan pelayanan.

Hasil analisis data dengan menggunakan regresi logistik menunjukkan bahwa variabel pendidikan, pendapatan dan religiusitas berpengaruh signifikan dengan parameter bertanda negatif. Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan, pendapatan dan religiusitas responden maka peluang responden untuk memanfaatkan pinjaman rente semakin kecil. Mayoritas responden yang memanfaatkan pinjaman rente dalam penelitian ini adalah lulusan Sekolah Dasar (SD) dengan rata-rata pendapatan usaha kurang dari Rp 1.000.000. Responden memanfaatkan pinjaman



rente yaitu untuk kebutuhan-kebutuhan yang sifatnya mendesak maupun produktif. Responden yang memanfaatkan pinjaman untuk keperluan mendesak yaitu sebanyak 45 persen dari total responden. Adapun keperluan tersebut antara lain biaya sekolah anak, berobat, membayar utang dan keperluan konsumsi sehari-hari. Sedangkan, pemanfaatan pinjaman keliling untuk yang sifatnya mendesak dikarenakan responden tidak memiliki alternative lain untuk tempat

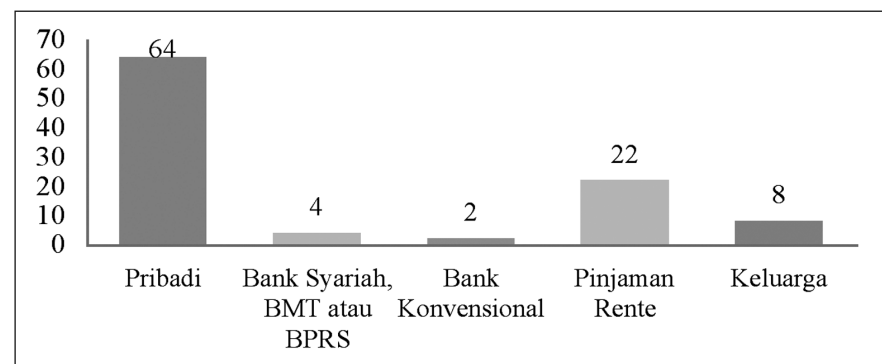
meminjam dana.

Sisanya, sebanyak 55 persen responden lainnya menjawab untuk keperluan produktif seperti menambah modal usaha seperti untuk membeli bahan baku untuk berjualan esok hari dan membeli barang atau perlengkapan yang digunakan untuk berjualan seperti gerobak dan peralatannya. Pemanfaatan jasa bank keliling untuk usaha produktif ini terutama dikarenakan pelaku UMK tidak memiliki akses ke lembaga keuangan formal

baik syariah maupun konvensional (Lihat Gambar 1), mayoritas (64 persen) sumber permodalan usaha responden adalah pribadi, 4 persen dapat mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan syariah, 2 persen mengakses ke lembaga keuangan konvensional, 22 persen memenuhi kebutuhan permodalan dari rentenir dan 8 persen sisanya dari keluarga. Rendahnya akses responden pelaku UMK ke lembaga keuangan ini biasanya dikarenakan ketiadaan aset tetap yang dapat dijadikan agunan (collateral) dan juga pendapatan yang rendah yang diduga berpengaruh terhadap kemampuan mengembalikan pinjaman (*capacity*).

Variabel lingkungan berpengaruh signifikan dengan parameter bertanda positif yang berarti bahwa lingkungan memiliki pengaruh kuat terhadap pemanfaatan jasa bank keliling. Semakin banyak orang-orang yang memanfaatkan rente di lingkungannya maka akan semakin besar peluang responden untuk memanfaatkan jasa pinjaman bank keliling. Variabel syarat administrasi dan pelayanan tidak berpengaruh signifikan dalam penelitian ini. Hal tersebut dikarenakan mayoritas responden setuju bahwa syarat administrasi dan pelayanan yang diberikan oleh penjual jasa bank keliling sangatlah mudah dan cepat.

Gambar 1 Sumber Permodalan



Tabel 1 Karakteristik responden yang memanfaatkan dan tidak memanfaatkan rente

KARAKTERISTIK RESPONDEN	RESPONDEN YANG MEMANFAATKAN PINJAMAN RENTE		RESPONDEN YANG TIDAK MEMANFAATKAN PINJAMAN RENTE	
	Jumlah responden	Persentase (%)	Jumlah responden	Persentase (%)
Jenis kelamin				
Laki-laki	9	45	13	43.3
Perempuan	11	55	17	56.7
Total	20	100	30	100
Usia				
20-30	2	10	4	13.3
31-40	9	45	10	33.4
41-50	5	25	9	30
51-60	4	20	7	23.3
Total	20	100	30	100
Pendidikan terakhir				
Tidak Sekolah	1	5	0	0
SD	9	45	3	10
SMP	8	40	6	20
SMA	2	10	12	40
Lebih dari SMA	0	0	9	30
Total	20	100	20	100

Sumber: Data diolah (2017)

Penutup

Berdasarkan hasil penelitian ini, pendidikan dapat mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap pinjaman rente sehingga dengan akses pendidikan yang lebih baik diharapkan dapat menihilkan pinjaman berbasis rente di masyarakat. Selain itu, edukasi dan sosialisasi melalui lingkungan diharapkan dapat mengurangi ketergantungan masyarakat dari sistem rente. Selain itu, saran yang direkomendasikan adalah: pertama, memperluas jangkauan pembiayaan untuk masyarakat sehingga masyarakat yang tidak memiliki agunan dan dengan pendapatan dibawah Rp 1000.000,- dapat memanfaatkan pinjaman dengan margin yang kompetitif. Kedua, perluasan layanan zakat, baitul maal ataupun layanan sosial lainnya untuk memfasilitasi masyarakat berpenghasilan rendah dalam mengantisipasi kebutuhan-kebutuhan yang sifatnya mendesak, sehingga masyarakat tidak perlu memanfaatkan jasa pinjaman bank keliling untuk memenuhi kebutuhan yang sifatnya mendesak. Wallahu a'lam. ■

TAMKINIA

Strategi Peningkatan Market Share Asuransi Syariah di Indonesia



Dr Jaenal Effendi
Ketua Departemen Ilmu Ekonomi Syariah FEM IPB

Kehadiran asuransi syariah sebagai solusi dari sistem asuransi konvensional menjadi angin segar bagi industri perasuransian nasional. Prinsip tolong menolong yang diwujudkan dalam saling berbagi risiko menjadi poin utama yang menjadi roh dalam pengembangan asuransi syariah. Hal tersebut juga menjadi pembeda antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional.

Perkembangan asuransi syariah Indonesia akhir-akhir ini menunjukkan performa yang cukup baik. Terlihat dari bertambahnya jumlah perusahaan asuransi syariah menjadi 58 perusahaan diakhir tahun 2016. Selain itu adanya *spin off* dari dua unit usaha asuransi syariah dan satu unit usaha reasuransi syariah juga semakin menambah daftar jumlah perusahaan asuransi dan reasuransi syariah *full fledge*. Hal ini tentu berdampak pada *market share* industri asuransi syariah kita yang pada akhir tahun 2016 men-

gokohkan posisinya pada angka 5.34 persen dengan total aset mencapai 33.24 triliun rupiah.

Asuransi syariah yang masih tergolong dalam *infant industry*, tentu sangat memerlukan dukungan dari berbagai pihak terutama pemerintah untuk memberikan paket kebijakan yang bisa dijadikan stimulus dalam melakukan ekspansi pasar sehingga hal ini juga akan berdampak pada peningkatan *market share* asuransi syariah. Kebijakan yang dimaksud dapat dilakukan dengan mendorong unit usaha asuransi syariah untuk melakukan *spin off* dari induk konvensional dengan cara memberikan batasan waktu "status" unit usaha. Jika batas waktu yang diberikan sudah habis maka akan dilakukan peninjauan terkait apakah unit usaha layak untuk melakukan *spin off* atau tidak, tentu akan dikatakan layak jika sudah memenuhi persyaratan. Jadi baik unit usaha asuransi syariah maupun induk

asuransi syariah memiliki target atau tujuan yang sama. Hal ini dimaksudkan supaya perusahaan induk konvensional dan unit usahanya saling bahu membahu untuk mewujudkan tujuan tersebut.

Adapun hal yang dapat dilakukan oleh induk konvensional dalam mendukung unit usahanya diantaranya dengan pembagian segmentasi pasar. Hal ini dimaksudkan agar unit usaha syariah dapat menikmati pasarnya sendiri tanpa alih-alih dihalangi oleh induk konvensional. Tentunya dalam pembagian segmentasi pasar ini harus jelas dan adil.

Selain itu untuk meningkatkan *market share*-nya sebaiknya asuransi syariah tidak hanya menarget pangsa pasar asuransi konvensional tetapi menarget pangsa pasar yang baru. Misalkan saja pada sukuk negara dimana aset-aset yang dijadikan *underlying* belum diasuransikan. Ini akan menjadi peluang besar bagi industri asuransi syariah mengingat perkem-

bangun sukuk dan jumlah *outstanding*-nya cukup besar. Tentu hal ini membutuhkan dukungan kebijakan dari pemerintah yang mengharuskan *underlying asset* pada sukuk wajib diasuransikan pada asuransi syariah.

Selain sukuk masih banyak lagi peluang dan potensi yang dapat dimanfaatkan oleh industri asuransi syariah untuk meningkatkan *market share*-nya. Sebut saja perjalanan biro umrah dan wisata syariah yang selalu meningkat dari tahun ke tahun seiring dengan peningkatan animo masyarakat Indonesia yang ingin melakukan ibadah umrah. Di samping itu adanya dua ormas Islam terbesar di Indonesia yang memiliki aset-aset yang cukup banyak dimana aset tersebut belum diasuransikan. Tentu saja untuk mengimplementasikan hal ini membutuhkan sinergi dan dukungan dari berbagai pihak baik dari pemerintah, pelaku industri maupun masyarakat Indonesia. Wallahu a'lam. ■