

## **Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI) Sebagai Proteksi Dana Darurat Pelaku Usaha Mikro**

Ryan Faisal<sup>1\*)</sup>, Amrizal<sup>2)</sup>, Saiful Anwar<sup>3)</sup>, Iwan Setiadi<sup>4)</sup>, Amie Amelila<sup>5)</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Magister Keuangan Syariah, Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan

\*Email korespondensi: [rynfal@gmail.com](mailto:rynfal@gmail.com)

### **Abstract**

*The scientific work aims to introduce Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI), an innovative approach to facilitate Sharia micro insurance contributions for micro-business actors using their owned products. Micro-business actors' product portfolios will be cataloged based on global community interests, and the management will be funded through productive waqf assets. Revenue generated from product sales will fund contributions to Sharia micro insurance for micro-business actors, their families, and contribute to government social security programs. CWLSMI serves as a financial planning reference for micro-business actors, fostering benefits for the halal industry. This qualitative research utilizes a narrative approach, incorporating primary data from search results and stakeholder interviews, complemented by secondary data from scientific journals and government reports. The initiation of CWLSMI is proposed as a recommendation to the government for enhancing the welfare of micro-business actors in Indonesia.*

**Keywords:** businessmen; cash waqf linked sharia micro insurance (CWLSMI); micro enterprises; sharia micro insurance; waqf.

**Saran sitasi:** Faisal, R., Amrizal., Anwar, S., Setiadi, I., & Amelila, A. (2024). *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI) Sebagai Proteksi Dana Darurat Pelaku Usaha Mikro*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 10(01), 1024-1037. doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v10i1.11459>

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v10i1.11459>

### **1. PENDAHULUAN**

Wakaf adalah bagian dari ibadah sunnah dalam Islam yang erat kaitannya dalam pemberdayaan masyarakat. Dalam keberjalanannya, wakaf bukan hanya mampu membangun infrastruktur bagi kepentingan umat tetapi juga mampu meningkatkan kesejahteraan para penerima manfaatnya baik dari segi spiritual ataupun material. (Yatim, 2011) mengatakan bahwa pada zaman dinasti Abbasiyah wakaf mengambil peran penting dalam lembaga pendidikan, farmasi, dokter, rumah sakit dan keperluan sosial. Secara fungsional wakaf hari ini dapat diimplementasikan dalam hal kebermanfaatannya bagi masyarakat umum termasuk salah satunya adalah penopang ekonomi umat. Dalam sejarah peradaban Islam, di abad kedelapan dan kesembilan Hijriah, nazhir yang dipimpin oleh Sultan dan Amir meraih *success story*-nya. Salah satu kunci suksesnya adalah pengelolaan yang profesional sehingga mampu menghasilkan aset produktif wakaf

dengan valuasinya yang optimal. Hasil dari aset produktif wakaf ini disalurkan kepada penerima manfaat untuk meningkatkan ekonomi umat.

Berdasarkan data yang diperoleh melalui Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS), serta *World Giving Index* (2019), Indonesia merupakan negara yang memiliki tingkat kedermawanan paling tinggi. Menurut Badan Wakaf Indonesia (BWI) terkait valuasi wakaf uang secara potensinya dan tanah wakaf jika divaluasikan kedalam nominal sebesar Rp 2.000 triliun per tahunnya. Sedangkan kondisi di lapangan untuk wakaf tanah baru mencapai 52.000 Ha yang diwakafkan, yang tersebar di 390.000 wilayah dengan valuasi per tahunnya jika diakumulasikan dengan wakaf uang hanya sebesar Rp 1 triliun. Dengan demikian inovasi dalam memunculkan instrumen wakaf uang perlu terus digali. Adanya wakaf manfaat polis, wakaf saham syariah, *cash waqf linked sukuk*, tabungan berhadiah wakaf dan wakaf uang sementara

telah menjembatani masyarakat dalam menunaikan amalan jariyahnya secara cepat dan mudah.

Salah satu sektor ekonomi umat yang menjadi penopang perekonomian di Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) jika dilihat terhadap kontribusinya akan aspek ekonomi secara makro yang terdiri dari pemanfaatan sumber daya manusia serta perannya bagi Produk Domestik Bruto (PDB). Data dari Kementerian Koperasi dan Usaha

Kecil Mengengah (KemenkopUKM) RI pada tahun 2019 meperlihatkan bahwa UMKM dapat mempekerjakan sumber daya manusia sebagai tenaga kerjanya sebesar lebih dari 119 juta orang. Sedangkan untuk perannya dalam PDB mampu memberikan kontribusi sebesar 60.51% dari total PDB keseluruhan. Dalam hal ini sektor usaha mikro memiliki porsi paling besar dalam indikator unit usaha, tenaga kerja dan kontribusi PDB.

**Tabel 1. Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar (UB) Tahun 2018-2019**

| No       | Indikator                                        | Satuan              | Tahun 2018 *)       |              | Tahun 2019 **)      |              | Perkembangan tahun 2018-2019 |             |
|----------|--------------------------------------------------|---------------------|---------------------|--------------|---------------------|--------------|------------------------------|-------------|
|          |                                                  |                     | Jumlah              | Pangsa (%)   | Jumlah              | Pangsa (%)   | Jumlah                       | (%)         |
| 1        | 2                                                | 3                   | 4                   | 5            | 6                   | 7            | 8                            | 9           |
| <b>1</b> | <b>UNIT USAHA (A+B)</b>                          | <b>(Unit)</b>       | <b>64,199,606</b>   |              | <b>65,471,134</b>   |              | <b>1,271,528</b>             | <b>1.98</b> |
|          | <b>A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)</b> | <b>(Unit)</b>       | <b>64,194,057</b>   | <b>99.99</b> | <b>65,465,497</b>   | <b>99.99</b> | <b>1,271,440</b>             | <b>1.98</b> |
|          | - Usaha Mikro (UMi)                              | (Unit)              | 63,350,222          | 98.68        | 64,601,352          | 98.67        | 1,251,130                    | 1.97        |
|          | - Usaha Kecil (UK)                               | (Unit)              | 783,132             | 1.22         | 798,679             | 1.22         | 15,547                       | 1.99        |
|          | - Usaha Menengah(UM)                             | (Unit)              | 60,702              | 0.09         | 65,465              | 0.10         | 4,763                        | 7.85        |
|          | <b>B. Usaha Besar (UB)</b>                       | <b>(Unit)</b>       | <b>5,550</b>        | <b>0.01</b>  | <b>5,637</b>        | <b>0.01</b>  | <b>87</b>                    | <b>1.58</b> |
| <b>2</b> | <b>TENAGA KERJA (A+B)</b>                        | <b>(Orang)</b>      | <b>120,598,138</b>  |              | <b>123,368,672</b>  |              | <b>2,770,534</b>             | <b>2.30</b> |
|          | <b>A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)</b> | <b>(Orang)</b>      | <b>116,978,631</b>  | <b>97.00</b> | <b>119,562,843</b>  | <b>96.92</b> | <b>2,584,212</b>             | <b>2.21</b> |
|          | - Usaha Mikro (UMi)                              | (Orang)             | 107,376,540         | 89.04        | 109,842,384         | 89.04        | 2,465,844                    | 2.30        |
|          | - Usaha Kecil (UK)                               | (Orang)             | 5,831,256           | 4.84         | 5,930,317           | 4.81         | 99,061                       | 1.70        |
|          | - Usaha Menengah(UM)                             | (Orang)             | 3,770,835           | 3.13         | 3,790,142           | 3.07         | 19,307                       | 0.51        |
|          | <b>B. Usaha Besar (UB)</b>                       | <b>(Orang)</b>      | <b>3,619,507</b>    | <b>3.00</b>  | <b>3,805,829</b>    | <b>3.08</b>  | <b>186,322</b>               | <b>5.15</b> |
| <b>3</b> | <b>PDB ATAS DASAR HARGA BERLAKU (A+B)</b>        | <b>(Rp. Milyar)</b> | <b>14,838,756.0</b> |              | <b>15,832,535.4</b> |              | <b>993,779.4</b>             | <b>6.70</b> |
|          | <b>A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)</b> | <b>(Rp. Milyar)</b> | <b>9,062,581.3</b>  | <b>61.07</b> | <b>9,580,762.7</b>  | <b>60.51</b> | <b>518,181.3</b>             | <b>5.72</b> |
|          | - Usaha Mikro (UMi)                              | (Rp. Milyar)        | 5,605,334.9         | 37.77        | 5,913,246.7         | 37.35        | 307,911.8                    | 5.49        |
|          | - Usaha Kecil (UK)                               | (Rp. Milyar)        | 1,423,885.1         | 9.60         | 1,508,970.1         | 9.53         | 85,085.0                     | 5.98        |
|          | - Usaha Menengah(UM)                             | (Rp. Milyar)        | 2,033,361.3         | 13.70        | 2,158,545.8         | 13.63        | 125,184.5                    | 6.16        |
|          | <b>B. Usaha Besar (UB)</b>                       | <b>(Rp. Milyar)</b> | <b>5,776,174.7</b>  | <b>38.93</b> | <b>6,251,772.7</b>  | <b>39.49</b> | <b>475,598.1</b>             | <b>8.23</b> |

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2019

Berdasarkan akumulasi, UMKM memiliki kontribusi sebesar 60,51% secara skala ekonomi terhadap total PDB Indonesia pada tahun 2019 yang mencapai Rp 15.832,9 triliun. Sehingga besar pendapatan UMKM sebesar Rp 9.580,7 triliun. Dari

usaha mikro berkontribusi sebesar Rp 5.913,2 triliun per tahun. Jadi rata-rata pendapatan unit usaha mikro adalah Rp 148.304.945,7 per tahun atau Rp 406.314,9 per hari.

Literasi keuangan syariah sangat diperlukan khususnya diberikan kepada pelaku usaha mikro supaya mereka mampu menggunakan dan memilih produk dan layanan jasa keuangan syariah yang sesuai dengan kebutuhannya. Selain itu agar mereka mampu merencanakan keuangannya dengan lebih terencana dan mampu menentukan investasi yang kredible (Djuwita & Yusuf, 2018).

Dengan besarnya sebaran unit usaha mikro dan jumlah serapan tenaga kerja maka tantangan dan acaman akan selalu ada. Beberapa diantaranya adalah risiko kecelakaan kerja, sakit kritis, cacat tetap sebagian, cacat total tetap, kematian ataupun hari tua. Risiko tersebut bukan hanya mengancam para pelaku usaha mikro tetapi juga keluarga mereka.

Dalam (Syakur, 2018) menurut Mustafa Ahmad az-Zarqa asuransi syariah adalah metode utk menjaga manusia terhadap usaha untuk mencegah terhadap risiko dalam perjalanan hidup maupun terkait kegiatan ekonominya. Sedangkan menurut Muhammad Syakir Sula asuransi syariah memiliki prinsip membagi risiko antar sesama. Wahbah az-Zuhaili mempunyai 2 (dua) definisi asuransi, *At-ta'min at-ta'awuni* (asuransi saling membantu): “ketika salah seorang diantara peserta ada yang mendapatkan risiko maka berdasarkan kesepakatan bersama setiap peserta akan membayar ganti ruginya”. Dan *At-ta'min bi qist sabit* (asuransi dengan pembagian tetap): “seseorang akan membayarkan polis asuransi pada suatu perusahaan asuransi dengan perjanjian mendapatkan ganti rugi saat terjadinya risiko”.

Selama lima tahun terakhir perkembangan asuransi syariah di Indonesia memperlihatkan kenaikan dalam trendnya dari segi aset. Namun, dari sisi pertumbuhannya mengalami perlambatan. Dalam laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) statistik IKNB (Industri Keuangan Non-Bank) Syariah mengalami penurunan *trend* sejak tahun 2017 sebesar 21,89% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pada tahun 2016 sebesar 25,36%, lebih tinggi jika dibandingkan tahun 2017. Sedangkan porsi asuransi syariah dalam PDB tergolong kecil apabila dibandingkan dengan porsi industri asuransi konvensional (KNEKS, 2018).

Di sisi yang lain, asuransi syariah mengalami tantangan yang serupa dengan literasi seputar wakaf yaitu rendahnya literasi keuangan masyarakat muslim di Indonesia sebesar 15,76% pada tahun 2018. Hal tersebut yang menyebabkan persepsi banyak orang akan asuransi syariah tidak terlalu dibutuhkan (KNEKS, 2018). Padahal dalam penelitian (Ahmed,

2016) mengatakan asuransi merupakan salah satu metode dalam mengurangi tingkat kemiskinan suatu negara, terutama untuk negara-negara berkembang seperti Indonesia.

Pemerintah Indonesia memiliki strategi tersendiri dalam hal mengembangkan asuransi syariah untuk mendukung industri halal yang dilakukan khususnya oleh para pelaku usaha mikro. Strategi tersebut adalah pemanfaatan asuransi mikro syariah untuk para pelaku usaha mikro. Pemerintah mengajak sektor swasta dalam hal ini perusahaan asuransi syariah untuk mengembangkan produk asuransi mikro syariah dan menyusun kembali tata kelola terkait asuransi mikro syariah. Sehingga harapan kedepannya industri asuransi syariah mampu meningkatkan perkembangan industri halal di Indonesia melalui peran asuransi mikro syariah bagi para pelaku usaha mikro secara optimal (KNEKS, 2018).

## **2. METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan secara naratif. Menurut Czarniawska suatu riset naratif akan “mendeskripsikan” sebuah kronologi, peristiwa, aktivitas dan proses dalam objek penelitian yang diteliti (Creswell, 2018). Pada penelitian ini penulis akan mendeskripsikan gagasan CWLSMI yang dikenalkan dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan hidup para pelaku usaha mikro.

### **2.1. Kerangka Dasar Penelitian**

Dalam penelitian ini menggunakan data utama yang didapat dari hasil pencarian dan interview dengan para stakeholder di bidang wakaf. Data sekunder yang digunakan berupa jurnal ilmiah, laporan pemerintah, penelitian organisasi riset dan lain sebagainya.

Pada penelitian ini terkait aktivitas menghimpun data dilakukan dengan metode sebagai berikut: pertama metode observasi, yang digunakan dalam mendapatkan data mengenai kondisi pelaku usaha mikro. Kedua, metode wawancara, yang digunakan untuk mendapatkan data tentang kondisi literasi keuangan dari pelaku usaha mikro serta pendapat ahli di bidang wakaf. Ketiga, metode dokumentasi, yang digunakan untuk mendapatkan data penunjang dari literatur kepustakaan seperti buku dan penelitian sebelumnya yang berkaitan serta arsip lainnya.

## 2.2. Data dan Sumber Data

Dalam penelitian ini menggunakan data utama yang didapat dari hasil pencarian dan interview dengan para stakeholder di bidang wakaf, asuransi mikro syariah dan usaha mikro. Data sekunder yang digunakan berupa jurnal ilmiah, laporan pemerintah, penelitian organisasi riset dan lain sebagainya.

## 2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Pada penelitian ini terkait aktivitas menghimpun data dilakukan dengan metode sebagai berikut: pertama metode observasi, yang digunakan dalam mendapatkan data mengenai kondisi pelaku usaha mikro. Kedua, metode wawancara, yang digunakan untuk mendapatkan data tentang kondisi literasi keuangan dari pelaku usaha mikro serta pendapat ahli di bidang wakaf. Ketiga, metode dokumentasi, yang digunakan untuk mendapatkan data penunjang dari literatur kepustakaan seperti buku dan penelitian sebelumnya yang berkaitan serta arsip lainnya.

## 2.4. Analisis Data

Dalam penelitian ini penentuan model CWLSMI berdasarkan kepada 5 (lima) faktor, yaitu:

### a. BMC CWLSMI.

*Business Model Canvas* (BMC) mulai dikenal pada tahun 1990 pada saat konsep model bisnis pada suatu perusahaan dan perubahan lingkungan bisnisnya banyak dibahas melalui internet. BMC memiliki fungsi untuk menjelaskan interaksi perusahaan dengan supplier, mitra dan konsumen serta memberikan gambaran dasar terhadap cara suatu organisasi mewujudkan, mengimplementasikan dan menerima nilai (Gunawan, 2016). Kerangka dari BMC dibentuk seperti kanvas dan terdiri dari 9 (sembilan) kotak yang saling memiliki hubungan. Kesembilan kotak tersebut berisi unsur-unsur penting yang memberikan ilustrasi bagaimana suatu organisasi mewujudkan nilai dan mendapatkan manfaat dari konsumennya (Wardhanie, 2017). Berikut adalah unsur-unsur yang terdapat dalam BMC.

- *Customer Segments* merupakan segmentasi yang dapat dibagi berdasarkan profesi, umur, penghasilan, perilaku dan geografi dari konsumen yang menggunakan produk dari organisasi yang sekaligus menjadi sumber penghasilan untuk organisasi.
- *Value Propositions* adalah nilai unik dari suatu produk yang menjadi dasar produk tersebut untuk dipilih. Dalam hal ini

organisasi memberikan solusi terhadap permasalahan yang dimiliki oleh konsumennya.

- *Channel* adalah bagaimana cara organisasi berkomunikasi dengan konsumennya dalam menyampaikan *value propositions*, bentuknya dapat berupa saluran penjualan, distribusi dan komunikasi.
- *Customer Relationship* merupakan cara menjalin hubungan dengan konsumen yang memiliki tujuan memperoleh konsumen baru dan menjaga konsumen yang lama tetap bertahan.
- *Revenue Streams* adalah aliran dana ke organisasi yang merupakan gambaran dari tahapan organisasi dalam memperoleh penghasilan dari *customer segments*.
- *Key Resources* merupakan gambaran dari aset yang dimiliki oleh organisasi untuk mendukung kesuksesan operasional model bisnis, yang diantaranya tenaga kerja, kekayaan intelektual, kendaraan dan bangunan.
- *Key Activities* adalah kegiatan yang dilakukan dalam menyelesaikan model bisnis dalam mewujudkan *value propositions* kepada konsumen.
- *Key Partnership* merupakan langkah strategis kerjasama bisnis antara dua atau lebih mitra dalam menyelesaikan proyek dari organisasi.
- *Cost Structure* merupakan gambaran dari keseluruhan biaya yang dibutuhkan untuk mewujudkan *value propositions* melalui *key activities*, *key resources* dan *channel*.

### b. Proses Flow CWLSMI.

Dalam proses *flow* CWLSMI dibutuhkan data proses *flow* wakaf tunai, inkubator UMKM, asuransi mikro syariah, BPJS ketenagakerjaan dan kesehatan.

### c. Manajemen risiko dan mitigasi risiko CWLSMI.

Dalam manajemen risiko dan mitigasi risiko CWLSMI dibutuhkan data analisis risiko dan mitigasi risiko segi asuransi, proyek inkubator UMKM dan aset wakaf.

## 2.5. Perumusan Masalah

Berlandaskan pendahuluan yang dijabarkan sebelumnya, penulis merumuskan beberapa rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana *business model canvas* (BMC) *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI) yang dapat menjadi solusi untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha mikro?
- b. Bagaimana proses *flow Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI)?
- c. Bagaimana manajemen risiko dan mitigasi risiko *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI)?

## **2.6. Penyusunan Hasil Penelitian dan Kesimpulan**

Melalui rumusan masalah yang ada, berikutnya akan ditentukan beberapa alternatif untuk memberikan solusi terkait masalah tersebut. Dalam bab pembahasan akan dipaparkan oleh peneliti terkait solusi yang diajukan untuk berikutnya dibuat terkait kesimpulan. Melalui kesimpulan yang ada akan diberikan alternatif saran bagi pihak yang berkepentingan dan kebutuhan untuk pengembangan penelitian berikutnya.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **3.1. Pembahasan**

Berikut adalah rincian report dari webinar dan interview yang dilakukan oleh penulis untuk merumuskan BMC:

Penulis terlibat dalam webinar yang diadakan oleh BWI dengan tema "Manajemen Wakaf Korporasi" pada hari Jumat, 2 Desember 2022 yang dihadiri oleh 98 peserta selama 1 jam 57 menit dengan narasumber Bapak Dr. Ir. Imam Teguh Saptono, MM selaku Wakil Ketua BWI. Dan webinar yang diadakan oleh Kemenag dalam program Kelas Literasi Zakat dan Wakaf Sesi 28 pada hari Jumat, 2 Desember 2022 dengan tema "Peran Wakaf dalam Pembangunan Ekonomi" yang dihadiri oleh 213 peserta selama 1 jam 47 menit dengan narasumber Bapak Hendri Tanjung selaku Komisioner Badan Wakaf Indonesia.

Bisnis berbasis wakaf (*celestial preneur*) dapat menjadi solusi dari pembiayaan syariah melalui wakaf uang dengan syarat lembaga wakaf uang yang besar. Seharusnya perbankan syariah menunjukkan perbedaannya dengan bank konvensional dan maqosidh syariah sebagai tujuannya. Umumnya para pelaku usaha mikro yang mendapatkan pembiayaan melalui pinjaman online pada akhirnya bukannya tidak mau membayar namun karena margin yang diberikan terlalu tinggi. Seharusnya bank syariah turun untuk melakukan penyelamatan dengan cara menukar "barang riba" dengan yang lebih baik atau dengan kata lain pinjaman dengan margin yang bisa

lebih bersaing. Pinjaman online saat ini diperbolehkan untuk menarik margin 0,8 % per hari maka dalam setahun 292%. Jika ingin menjadikan wakaf uang sebagai suatu gerakan untuk "menyelamatkan" para pelaku usaha mikro, maka kita harus mempunyai lembaga wakaf uang yang besar dan ini identik dengan bank. Perbedaan antara bank dan lembaga wakaf uang adalah saat bank memberikan pinjaman maka akan dipilih pelaku usaha mikro yang *feasible* (layak) kemudian margin yang didapat akan diberikan kepada pemilik dana. Sedangkan untuk lembaga wakaf uang, margin akan diberikan kepada mauquf alaih kemudian jika wakaf uang yang didapat besar maka amanah dari wakif adalah uang yang diwakafkan harus dioperasikan dengan manfaat untuk mauquf alaih yang sebesar-besarnya maka tidak ada *cost of fund*, yang dikejar adalah maslahat atau kelestarian dari wakaf uangnya. Untuk bank biasanya yang dikejar adalah imbal hasil sedangkan lembaga wakaf uang menjaga kemaslahatannya. Lembaga wakaf uang yang memiliki kekuatan cukup besar pernah memajukan kekhalifahan Turki Usmani di abad ke 15 - 17. Indonesia pernah memiliki cita-cita untuk membentuk lembaga wakaf uang atau bank wakaf yaitu Bank Muamalat. Bank Muamalat didirikan dari saham-saham Rp 1.000 Republika. Para pendiri atau pemilik saham saat itu tidak berpikir akan margin. Ekonomi Indonesia bisa kembali bangkit dengan adanya bank wakaf. Asumsikan cukup 100.000.000 penduduk berkontribusi untuk setor Rp 100.000 uangnya sehingga terbentuk bank wakaf dengan modal Rp 10.000.000.000.000. Dari alokasi tersebut dapat dikelola untuk membantu pelaku usaha mikro mengakses pembiayaan tanpa melibatkan pinjaman online.

Penulis melakukan interview secara online dengan Bapak Dhika Anugerah selaku Digital Marketing Manager PT. Asuransi Keluarga Indonesia (ASYKI) pada hari Selasa, 22 Oktober 2022 pukul 13.00 WIB via zoom meeting. Interview secara online berlangsung selama 38 menit.

ASYKI saat awal berdiri adalah memfasilitasi para pelaku usaha dalam proteksi kondisi darurat. Saat ini ASYKI mengembangkan juga produk lainnya diluar yang mikro. Terdapat program mikro sakinah untuk kelas usaha rumahan yang besar pinjamannya berkisar Rp 2.000.000 - 15.000.000. Terkait besaran preminya sebesar 6% per bulan selama tenor dari nilai pinjaman atau pembiayaan. Untuk asuransi mikro syariah selain preminya yang tidak besar, proses

persetujuannya juga tidak begitu sulit. Data utama yang dibutuhkan adalah KTP. Biasanya juga ASYKI bekerja sama dengan koperasi syariah dan BMT yang juga menjadi penjamin dari peserta asuransinya. Secara program pembiayaan yang dilakukan oleh koperasi syariah dan BMT sudah memiliki sistem dan kemungkinan tunggakannya kecil, terdapat sistem tanggung renteng.

Asuransi tradisional juga diberikan bagi para pelaku usaha mikro. Koperasi gramin yang menjadi anggota biasanya adalah perempuan, dalam hal ini adalah seorang istri. Untuk suaminya biasanya adalah pekerja. Jika seorang istri mengajukan pembiayaan sebesar Rp 10.000.000 maka yang dicover adalah sang istri. Sehingga apabila sang istri meninggal dunia maka santunan akan diberikan kepada ahli warisnya. Namun hal tersebut akan berbeda jika yang meninggal dunia adalah sang suami. Sehingga sang istri sudah tidak ada lagi pendapatan tetap untuk membayar cicilan. Oleh sebab itu terdapat program taawun card, muawamanah. Dengan premi Rp 50.000 - 100.000 dengan manfaat biaya pemakaman Rp 3.000.000 hal ini sangat membantu masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Selain itu ada iuran kesehatan sebesar Rp 100.000 selama 10 hari bagi ahli waris.

Untuk menunjang asuransi mikro syariah, ASYKI menjual produk non mikro dengan kerja sama dengan corporate dan individu. Produk yang diberikan terkait asuransi pendidikan, asuransi dana hari tua dan asuransi berbasis investasi. Selain itu terdapat juga produk asuransi ikhtiar wakaf. Dimana kontribusi yang dibayar setiap bulannya sekaligus juga alokasi wakaf tunai kepada nazhir. Saat peserta asuransi meninggal dunia maka 45% dari uang pertanggungan jiwanya menjadi hak dari nazhir. Nilai investasi yang terkumpul sebesar 30% diberikan kepada nazhir jika tidak terjadi risiko meninggal dunia. Ada juga program taawun wakaf, untuk project wakaf tertentu. Misal terdapat project pembangunan sumur wakaf. Dari Rp 100.000 kontribusi yang diberikan, Rp 50.000 dialokasikan sebagai wakaf tunai dan Rp 50.000 menjadi hak asuransi mikro syariah dari penerima manfaat yaitu para guru ngaji yang tinggal di sekitar wilayah pembuatan sumur. Dengan YEWEI kerjasama yang dilakukan adalah wakaf uang, wakaf tabarru. Dimana jika peserta meninggal dunia maka nilai manfaatnya disalurkan sebagai wakaf. Program ini pun berkembang dengan nilai manfaat sebesar 45% disalurkan ke koperasi syariah atau BMT sebagai modal pembiayaan pelaku

usaha mikro. Untuk mendukung wakaf produkti yang telah dilakukan sejak tahun 2020. Strategi ASYKI dalam menawarkan program asuransi mikro syariah ini adalah langkah untuk memfasilitasi memberikan kesempatan orang yang semangat berwakaf namun tidak memiliki aset yang besar.

Terkait asuransi pembiayaan, kondisi saat ini sedang dalam pengawasan karena klaim rasio yang tinggi. Hal yang sama sempat terjadi di asuransi kendaraan motor dengan nilai premi yang rendah seseorang dapat memiliki kesempatan mendapatkan pembiayaan motor. Contoh lainnya adalah asuransi dalam KPR, dimana biasanya jangka waktunya cukup lama sampai 15 tahun. Dalam asuransi pembiayaan akan ditentukan oleh faktor rasio lembaga sebelumnya dan faktor lainnya untuk bisa ditentukan rate yang sesuai profil risiko. Range dari besaran kontribusinya biasanya sekitar Rp 50.000.

Dalam mitigasi risiko asuransi mikro syariah adalah sebagai berikut terdapat form profil risiko yang harus diisi termasuk klaim rasio dari lembaga yang meminta pembiayaan. Terdapat term condition yang cukup ketat untuk diterapkan misal form non medis. Catatan penyakit berat menjadi satu perhatian dalam menentukan rate. Undang-undang mengikuti (Peraturan Otoritas Jasa Keuangan) POJK terkait asuransi mikro syariah. Bukan hanya aturan untuk perusahaan tetap juga setiap produk yang ditawarkan. Misal produk asuransi investasi mengikuti persentase yang dikehendaki dalam POJK. Setiap produk asuransi yang dirilis akan selalu ada izin penerbitannya.

Penulis melakukan interview langsung dengan Bapak Dodi selaku tim Kopmu DT pada hari Rabu, 26 Oktober 2022 pukul 09.00 WIB di kantor DT Peduli, Jl. Gegerkalong Girang No.32, Isola, Kec. Sukasari, Kota Bandung, Jawa Barat 40153. Interview berlangsung selama 48 menit.

KOPMU DT memiliki legalitas sebagai koperasi syariah, dimana anggota-anggotanya merupakan mustahiq dari DT Peduli. DT Peduli sendiri adalah lembaga amal zakat yang dimiliki oleh yayasan Daarut Tauhid. KOPMU DT merupakan mitra pelaksana program dari DT Peduli sejak 2003. Legalitas koperasi sendiri dimulai sejak 2009 dengan nama Koperasi Mizka. Dan di 2011 menjadi Koperasi Umat (KOPMU) DT. Para anggota dari KOPMU akan mendapatkan pendanaan untuk membangun usaha melalui dana zakat produktif yang sekaligus sebagai penerima manfaat dari penyaluran dana zakat DT

Peduli. Mayoritas anggota adalah ibu-ibu ada yang memang sebelumnya sebagai pedagang maupun ibu rumah tangga. Semua anggota diberikan pengetahuan dan keahlian dalam berwirausaha. Karena sebagai koperasi terdapat pinjaman, pembiayaan dan tabungan. Untuk pinjaman sendiri akadnya adalah qard dengan nominal terbatas. Pembiayaan dengan akad tijarah untuk digunakan sebagai modal usaha. Terdapat mitra asuransi juga yang bekerja sama terkait program pembiayaannya yaitu ASYKI. Asuransi yang diberikan adalah asuransi jiwa, belum termasuk ke asuransi kesehatan. Di KOPMU DT terdapat katalog fisik dari produk-produk para pelaku usaha mikro. Beberapa tantangan dalam program binaan UMKM adalah pembuatan legalitas dari usaha dan penentuan strategi pemasaran dari produk. Produk dari anggota juga digunakan oleh tim KOPMU DT sendiri seperti seragam kantor. Omset tahunan pelaku usaha mikro di KOPMU DT berkisar dari Rp 36.000.000 - Rp 120.000.000. Kehadiran KOPMU DT juga menjadi sarana literasi keuangan syariah dalam hal pembiayaan dalam menggantikan porsi pinjaman online maupun pinjaman lainnya dengan riba. Selain binaan dari sisi ekonomi, para pelaku usaha mikro juga dibina secara ruhiyah. Harapan dari pengurusnya antara ruhiyah dan lahiriyah dapat seimbang dimiliki oleh para pelaku usaha mikro. Diberlakukan juga infaq rutin kepada pelaku usaha mikro, harapannya saat nanti telah siap menjadi muzakki sudah terbiasa untuk menyisihkan dari harta yang diperoleh. Infak rutin yang terkumpul juga menjadi dana darurat untuk para peserta. Dengan asas kekeluargaan tentunya metode tersebut akan semakin menguatkan. Selain itu dari koperasi juga sudah meng-cover terkait asuransi jiwa dari skema pembiayaan yang berlangsung. Terkait plafonnya bergantung dengan usianya. Usia berkisar antara 20-60 tahun bekerja sama dengan ASYKI dan MQ Taawun.

Dalam melakukan mitigasi risiko, KOPMU DT melakukan pembatasan dari segi besaran pembiayaan. Masing-masing anggota dibatasi sebesar Rp 10.000.000 untuk menerima pembiayaan. Tentunya diberlakukan juga analisa usaha oleh pihak KOPMU DT. Periode waktu untuk pembiayaan selama 50 pekan atau 11 bulan. Area pembiayaan KOPMU ada di 9 titik, provinsi Jawa Barat (Kota Bandung, Tanjung

Sari, Banjaran, Ciparay, Garut, Tasikmalaya, Bekasi) Banten dan Tangerang Selatan. Pesertanya telah mencapai 2.200 orang. Wilayahnya perkotaan dan pedesaan. Para peserta tidak selalu setiap tahun mengakses pembiayaan karena dengan adanya tabungan yang telah dibentuk, peserta bisa memanfaatkan dana pribadinya untuk mengembangkan usaha. Pada akhirnya para peserta pun juga mengikuti pola pemberdayaan DT yang mengedepankan kepada maqasidh syariah.

Terdapat program PPR (Program Penghapusan Riba) yang berlaku di wilayah terdekat kantor pusat KOPMU DT sejak tahun 2020. Program ini membantu para korban yang terlilit hutang riba. Satu orang yang terlilit pinjol (pinjaman online) bisa mencapai Rp 140.000.000. Oleh karenanya peran donatur sangat dibutuhkan untuk mendukung pembebasan riba ini. Akses dari aplikasi yang cukup mudah untuk mengajukan pinjol adalah salah satu faktor yang membuat semakin banyaknya korban. Selain pinjol terdapat juga korban dari rentenir, satu orang yang bisa mengakses hingga 17 rentenir. Para rentenir sengaja menyasar MBR karena kebutuhan yang mendesak dari aktivitas berjualan yang biasa dilakukan. Misal pedagang kupat tahu sengaja mengakses rentenir dengan cicilan setiap harinya Rp 100.000 untuk belanja bahan baku harian. KOPMU DT membuka kolaborasi dana qardul hasan maupun CSR untuk mendukung gerakan PPR maupun pembiayaan para mustahiq.

### 3.2. Pembahasan

#### 3.2.1. Business Model Canvas (BMC) CWLSMI

Untuk menganalisis potensi agar CWLSMI dapat diimplementasikan peneliti coba memetakan BMC yang diantaranya *customer segments*, *value propositions*, *channels*, *customer relationship*, *revenue streams*, *key activities*, *key resources*, *key partnership* dan *cost structure*.

BMC yang dibuat berdasarkan elaborasi dari 19 partisipan yang berpartisipasi dalam menjawab pertanyaan dan memberikan insight seputar CWLSMI. Kesembilanbelas partisipan tersebut berasal dari regulator, komunitas/asosiasi, nazhir, perbankan syariah, *fintech* syariah, lembaga jaminan sosial pemerintah, koperasi syariah dan akademisi.

**Key Partners**

**Key Activities**

**Value  
Propositions**

**Customer Relationships**

**Customer  
Segments**



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Peneliti dan inovator produk perdagangan</li><li>• Perusahaan asuransi syariah</li><li>• Perusahaan perbankan syariah</li><li>• Perusahaan fintech syariah</li><li>• Regulator : Kementerian Koperasi dan UKM (KemenkopUKM) RI, OJK dan BI</li><li>• Lembaga Standardisasi Ekspor, Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), Majelis Ulama Indonesia (MUI)</li><li>• Mitra penjualan</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Menghimpun omset produk yang terjual</li><li>• Menentukan besaran harga produksi dan jual</li><li>• Proses mengelola produk yang telah diseleksi</li><li>• Sales dan marketing</li><li>• Memperoleh keuntungan</li><li>• Membayar kontribusi asuransi mikro syariah</li></ul> <div><b>Key Resources</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Pelaku usaha mikro</li><li>• Produk perdagangan</li><li>• Wakif dan nazhir</li><li>• Wakaf tunai dan aset wakaf</li></ul></div> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kontribusi asuransi mikro syariah yang solutif</li><li>• Asuransi mikro syariah yang lengkap</li><li>• Proyek wakaf unik untuk pelaku usaha mikro</li><li>• Nazhir mendapatkan bagi hasil</li><li>• Inklusi dan literasi wakaf produktif</li><li>• Inklusi dan literasi asuransi mikro syariah</li><li>• Memasyarakatkan produk asuransi mikro syariah</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Laporan berkala kepada pelaku usaha mikro</li><li>• Laporan keuangan dan bagi hasil</li><li>• Laporan audit Kantor Akuntan Publik independen</li><li>• Standardisasi halal MUI, BPOM dan KemenkopUKM</li></ul> <div><b>Channels</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Berbagai perusahaan asuransi syariah</li><li>• Berbagai perusahaan perbankan syariah</li><li>• Berbagai perusahaan fintech syariah</li><li>• Koperasi syariah atau BMT</li><li>• Kelompok pelaku usaha mikro</li><li>• KemenkopUKM</li><li>• Social media CWLSMI</li></ul></div> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Pelaku usaha mikro</li><li>• Konsumen produk</li><li>• Wakif</li></ul> |
| <div><b>Cost Structure</b><ul style="list-style-type: none"><li>• Cost pra dan pasca produksi</li><li>• Cost RnD ( riset and development)</li><li>• Cost project development</li><li>• Cost pajak dan ekspor</li></ul></div>                                                                                                                                                                                                         | <div><b>Revenue Streams</b><p>Penjualan produk pelaku usaha mikro</p></div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                |

**Gambar 2.** Bagan BMC (Analisis Penulis)

Dalam CWLSMI secara segmentasi pasar dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga). Pertama, segmentasi pasar dari segi konsumen dengan menggunakan produk yang terjual untuk pembayaran kontribusi asuransi, bagian ini menargetkan seluruh pelaku usaha mikro II-VIII dan keluarganya. Kedua, segmentasi pasar dari segi wakaf tunai yang dikonversi menjadi alat pengelola produk sebagai aset wakaf, bagian ini menyasar pada wakif perorangan maupun kelompok. Ketiga, segmentasi pasar untuk produk CWLSMI,

bagian ini menyasar untuk para konsumen produk-produk lokal.

Dari segi *customer relationship*, untuk menjalin hubungan yang baik antar *stakeholder* CWLSMI perlu dilakukan beberapa langkah strategis sebagai berikut:

a. Pelaku usaha mikro: setiap produk yang diproduksi dan dijual, pelaku usaha mikro memperoleh detail pelaporan yang berisikan harga penjualan dan akumulasi kontribusi asuransi yang difasilitasi oleh CWLSMI. Selain



itu, pelaku usaha mikro akan memperoleh laporan pembayaran kontribusi CWLSMI yang dibayarkan kepada perusahaan asuransi mikro syariah.

- b. Regulator: Kepala OJK, BWI, KemenkopUKM menerima laporan rencana kegiatan dan keuangan CWLSMI atas penggunaannya. Selain itu, akan diberikan juga laporan auditor independent CWLSMI secara rutin per tahun. Hal tersebut memperlihatkan transparansi penggunaan dana di CWLSMI kepada masyarakat umum.
- c. Konsumen: untuk meningkatkan kepercayaan terhadap CWLSMI, terhadap produk-produk yang dijual akan disertifikasi kehalalannya, selain itu dilakukan juga riset standardisasi produk secara berkala dan juga mendiversifikasikan berbagai varian produk baru.

Dari segi *channels*, CWLSMI menggandeng beberapa instansi yaitu, KemnkopUKM, perusahaan asuransi mikro syariah, koperasi syariah, *fintech* syariah dan kelompok pelaku usaha mikro.

Dari segi *revenue streams*, omset diperoleh melalui penjualan kepada konsumen dari produk pelaku usaha mikro. Selain itu omset bersih juga diperoleh setelah dikurangi kontribusi asuransi mikro syariah.

Dari segi *value proposition*: CWLSMI secara kebermanfaatan setidaknya dapat dirasakan oleh lima pihak pelaku usaha mikro, nazhir, regulator, perusahaan asuransi syariah, perusahaan perbankan/*fintech* syariah

Dari segi *key activities*, ada 9 (sembilan) bagian dari aktivitas bisnis yang berlaku dalam CWLSMI, yaitu:

- a. Menghimpun dana wakaf tunai dari wakif perorangan atau kelompok yang akan dialokasikan sebagai modal awal pengelolaan CWLSMI.
- b. Menentukan strategi pemasaran dalam hal produksi, promosi dan penjualannya.
- c. Membangun aset wakaf untuk produksi, mengurus seluruh perizinan dan mensosialisasikan CWLSMI kepada pelaku usaha mikro yang dilakukan oleh nazhir.
- d. Pelaku usaha mikro akan menyerahkan produknya kepada CWLSMI. Kemudian produk tersebut akan diperiksa kualitasnya. CWLSMI akan mencatat nominal harga produk sebagai pembayaran kontribusi asuransi. Kontribusi asuransi mikro syariah akan masuk ke akun

pelaku usaha mikro yang menyetorkan produknya.

- e. Standardisasi produk akan dilakukan oleh lembaga standardisasi ekspor, BPOM dan MUI.
- f. Melalui media sosial, media luar ruang dan media masa baik di dalam maupun luar negeri pemasaran akan dilakukan, selain itu jaringan pemasaran yang kuat antar para mitra.
- g. Memperoleh keuntungan.
- h. Mentransfer keuntungan yang didapatkan CWLSMI untuk membayar besaran kontribusi asuransi para pelaku usaha mikro dan keluarganya
- i. Tahap keberlanjutan CWLSMI, dimana proses bisnis kembali lagi ke tahap 4 (empat) dan tahap-tahap selanjutnya.

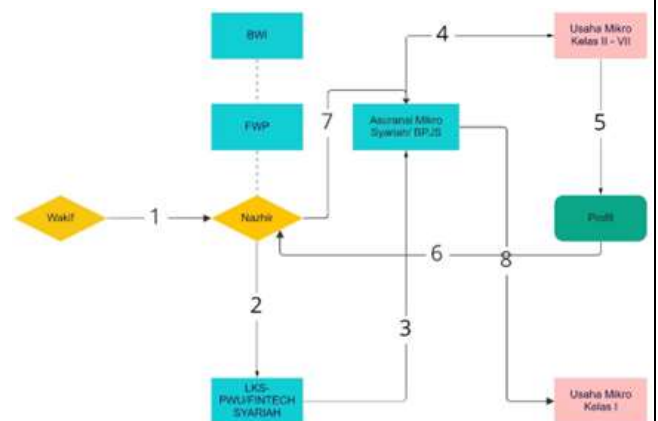
Dari segi *key resources*,

- a. SDM (sumber daya manusia) adalah pelaku usaha mikro, karyawan, nazhir dan wakif.
- b. Sumber modal atau keuangan adalah aset wakaf dan wakaf tunai.
- c. Sumber bahan baku adalah hasil produksi para pelaku usaha mikro.

Dari segi *key partnership*, CWLSMI bekerjasama dengan berbagai pihak yang diantaranya para akademisi, segenap *stakeholder* yang berhubungan dengan asuransi mikro syariah dan usaha mikro.

Dari segi *cost structure*, beban biaya CWLSMI terdiri dari 4 (empat) biaya meliputi : seluruh biaya pra dan pasca produksi, riset and development, project development serta pajak dan ekspor.

### 3.2.2. Proses Flow CWLSMI



Gambar 3. Proses Flow CWLSMI (Analisis Peneliti)

Berikut tahap-tahap proses flow melalui data-data yang diperoleh dari para partisipan:

- a. Tahap I : wakif melakukan ikrar wakaf.
- b. Tahap II : nazhir menyalurkan wakaf uang dari wakif melalui LKS PWU / FINTECH SYARIAH.

- c. Tahap III dan IV : melalui LKS-PWU/ *FINTECH SYARIAH* dana wakaf uang dialokasikan sebagai permodalan pelaku usaha mikro kelas II-VII yang termasuk asuransi mikro syariah ataupun jaminan sosial didalamnya.
- d. Tahap V : dari omset pelaku usaha mikro kelas II-VII akan diperoleh keuntungan.
- e. Tahap VI : dari keuntungan tersebut ada porsi bagi hasil utk nazhir sebesar maksimal 10% untuk operasional.
- f. Tahap VII dan VIII : selebihnya dari keuntungan yang didapatkan menjadi hak dari penerima manfaat yaitu pelaku usaha mikro kelas I untuk mendapatkan proteksi dari asuransi mikro syariah ataupun jaminan sosial.

### 3.2.3. Mitigasi dan Manajemen Risiko CWLSMI

Analisis manajemen risiko dan mitigasi risiko pada CWLSMI, dipaparkan pada tabel berikut:

**Tabel 2.** Mitigasi Risiko dan Manajemen Risiko CWLSMI

| No.                                              | Jenis Risiko       | Analisis Risiko                                                                                                                                         | Mitigasi Risiko                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Sisi Asuransi</b>                             |                    |                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 1                                                | Kontribusi         | Produk yang dijual melalui CWLSMI kurang mendapatkan animo dari masyarakat dan CWLSMI belum mampu membayar pelunasan kontribusi asuransi mikro syariah. | CLWSMI akan mengajukan perpanjangan pembayaran kontribusi kepada perusahaan asuransi mikro syariah.                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 2                                                |                    | Terjadi kenaikan nilai pembayaran kontribusi asuransi                                                                                                   | CWLSMI akan menurunkan margin dari harga jual pelaku usaha mikro. Penurunan margin dari harga jual dilakukan dengan syarat tidak merugikan pedagang secara signifikan. Hal tersebut dilakukan guna meminimalisasi kerugian.                                                                                                                            |
| 3                                                | Pelaku usaha mikro | Pelaku usaha mikro mengundurkan diri dalam keanggotaan CWLSMI.                                                                                          | Dilakukan FGD bersama antara CWLSMI dan pelaku usaha mikro. CWLSMI akan menampung berbagai inputan pelaku usaha mikro guna mengevaluasi CWLSMI.                                                                                                                                                                                                        |
| 4                                                |                    | Minat pelaku usaha mikro dalam mengikuti program CWLSMI tergolong rendah.                                                                               | CWLSMI akan meningkatkan literasi dan inklusi dalam meyakinkan akan manfaatnya bagi para pelaku usaha mikro.                                                                                                                                                                                                                                           |
| 5                                                | Nazhir             | Nazhir memiliki inisiatif untuk mengembangkan produk sejenis seperti CWLSMI masing-masing.                                                              | Komitmen bahwa CWLSMI merupakan program terpusat dengan naungan satu lembaga independen yang akan mengelola CWLSMI. Langkah tersebut dilakukan guna terciptanya suatu sistem yang independen, transparan dan terintegrasi serta bertanggung jawab. Dengan begitu persaingan antara nazhir juga tidak terjadi dalam mengimplementasikan program CWLSMI. |
| <b>Sisi Pengolahan Produk Pelaku Usaha Mikro</b> |                    |                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 1                                                | Produk             | Respon pasar terhadap produk pelaku usaha mikro CWLSMI tergolong rendah.                                                                                | Meningkatkan promosi baik secara online maupun offline, memberikan program potongan harga dan meningkatkan kualitas dan standard terhadap mutu pada produk pelaku usaha mikro CWLSMI.                                                                                                                                                                  |
| 2                                                |                    | Produksi pelaku usaha mikro mengalami hambatan ( <i>human error</i> , cacat produk maupun kegagalan produksi)                                           | Pengecekan terhadap proses produksi akan dilakukan secara berkala.                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

| No.                    | Jenis Risiko           | Analisis Risiko                                                                               | Mitigasi Risiko                                                                                                                                               |
|------------------------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3                      | Keuangan               | Terjadi wanprestasi baik dari nazhir, pelaku usaha mikro maupun inkubator pelaku usaha mikro. | Berbagai proses bisnis dan semua pelaporan keuangan mendapatkan audit baik dari Badan Penyelidik Keuangan (BPK) RI dan auditor independent                    |
| 4                      | Kontribusi             | Penaksiran biaya kontribusi terlalu tinggi dibandingkan dengan harga pasar.                   | Menunjuk tim CWLSMI yang akan mencatat dan mengawasi harga pasar.                                                                                             |
| <b>Sisi Aset Wakaf</b> |                        |                                                                                               |                                                                                                                                                               |
| 1                      | Partisipasi masyarakat | Ketertarikan masyarakat terhadap wakaf tunai untuk CWLSMI tergolong rendah.                   | Promosi CWLSMI dengan bekerja sama dengan perusahaan asuransi mikro syariah dan KemenkopUKM.                                                                  |
| 2                      | Wakaf tunai            | Tidak terpenuhinya target penghimpunan wakaf tunai untuk CWLSMI.                              |                                                                                                                                                               |
| 3                      | Aset wakaf             | Aset wakaf mengalami kehilangan maupun kerusakan.                                             | CWLSMI akan memasukkan manfaat asuransi kerugian dan kehilangan aset wakaf, memperketat pengamanan dan menyiapkan sistem monitoring aset wakaf selama 24 jam. |
|                        |                        | Depresiasi dari aset wakaf.                                                                   | Laju depresiasi diperlambat dengan perawatan rutin aset wakaf CWLSMI.                                                                                         |

*Sumber: Analisis Penulis*

#### **4. KESIMPULAN**

CWLSMI adalah inovasi pembayaran kontribusi asuransi mikro syariah para pelaku usaha mikro dengan menggunakan produk yang dimilikinya. Dari hasil penjualan produk yang telah dikelola akan digunakan untuk membayar kontribusi asuransi mikro syariah pelaku usaha mikro, asuransi mikro syariah keluarga pelaku usaha mikro serta jaminan sosial yang menjadi program pemerintah. Selanjutnya untuk menganalisis potensi agar CWLSMI dapat diimplementasikan penulis coba memetakan BMC yang diantaranya customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key resources, key partnership dan cost structure.

Proses flow dari CWLSMI Tahap I : wakif melakukan ikrar wakaf; Tahap II : nazhir menyalurkan wakaf uang dari wakif melalui LKS PWU / FINTECH SYARIAH; Tahap III dan IV : melalui LKS-PWU/ FINTECH SYARIAH dana wakaf uang dialokasikan sebagai permodalan pelaku usaha mikro kelas II-VII yang termasuk asuransi mikro syariah ataupun jaminan sosial didalamnya; Tahap V : dari omset pelaku usaha mikro kelas II-VII akan diperoleh keuntungan; Tahap VI : dari keuntungan tersebut ada porsi bagi hasil utk nazhir sebesar maksimal 10% untuk operasional; Tahap VII dan VIII : selebihnya dari keuntungan yang didapatkan menjadi hak dari penerima manfaat yaitu pelaku usaha mikro kelas I

untuk mendapatkan proteksi dari asuransi mikro syariah ataupun jaminan sosial.

Manajemen dan mitigasi risiko pada CWLSMI dianalisis dari empat sisi yaitu sisi asuransi, pengelolaan produk pelaku usaha mikro dan aset wakaf.

Saran bagi rekomendasi kebijakan; BWI, OJK, KNEKS, KemenkopUKM RI, Perbankan/Fintech Syariah dan Perusahaan Asuransi Syariah agar dapat mempertimbangkan gagasan CWLSMI untuk dapat diimplementasikan kepada masyarakat pelaku usaha mikro. BWI dan KemenkopUKM melakukan kajian seputar CWLSMI bersama pakar ekonomi mikro, pakar wakaf dan pakar asuransi syariah. Melalui hasil kajian tersebut diharapkan efektifitas dan kelayakan CWLSMI jika diimplementasikan dapat dinilai dan diprediksi. OJK, KNEKS, KemenkopUKM perusahaan asuransi mikro syariah, perbankan syariah dan fintech syariah, pada saat CWLSMI diimplementasikan, diharapkan seluruh pihak turut mensosialisasikan CWSMI kepada seluruh masyarakat serta mengambil peran untuk turut menyukseskan kebermanfaatan dari CWLSMI.

Saran bagi penelitian selanjutnya; penulis dapat memperluas produk-produk integrasi cash wakaf lainnya yang disandingkan dengan produk-produk kementerian terkait, seperti produk seputar (Sustainability Development Goals) SDGs yang dikaitkan dengan (Badan Perencanaan Pembangunan Nasional) Bappenas dan produk seputar (Corporate

Social Responsibility) CSR/(Creating Shared Value) CSV yang dikatikan dengan Kementerian (Badan Usaha Milik Negara) BUMN untuk menjadikan wakaf membumi dan menjadi lifestyle.

## 5. UCAPAN TERIMAKASIH

Alhamdulillah segala puji hanya milik Allah SWT. yang telah memberikan rahmat dan hidayah Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan tesis ini. Sholawat dan salam peneliti hadiahkan kepada junjungan baginda Nabi besar Muhammad SAW. Dalam penelitian tesis ini peneliti telah berusaha dengan segenap kemampuan dan pengetahuan peneliti dan peneliti menyadari terdapat banyak kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna dalam penelitian ini. sehingga peneliti sadar banyak pihak-pihak yang membantu peneliti dalam menyelesaikan tesis ini dan peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

- a. Bapak Dr. Mukhaer Pakkanna, SE. MM selaku Rektor Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta
- b. Bapak Dr. Eng. Saiful Anwar, SE. AK. M.Si. selaku Direktur Program Studi Keuangan Syariah Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta
- c. Bapak Associate Prof. Amrizal, SE, MM, Ph.D selaku dosen pembimbing yang selalu meluangkan waktu membimbing dan membantu peneliti menyelesaikan tesis ini
- d. Bapak, Ibu, dosen penguji serta seluruh dosen Magister Keuangan Syariah atas ilmu dan nasehat yang telah disampaikan kepada peneliti selama peneliti menimba ilmu di Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta.
- e. Seluruh narasumber yang telah berpartisipasi dan memberikan informasi dalam penyelesaian tesis ini
- f. Kepada istri yang tercinta Yolanda Asmarita Putri dan ibu yang tersayang Dwi Kurniti yang telah memberikan begitu banyak perhatian, motivasi, inspirasi dan selalu mendoakan peneliti untuk kesuksesan penelitian tesis ini, dan kepada seluruh keluarga besar peneliti yang telah mendorong dan memberikan semangat sehingga peneliti mampu menyelesaikan tesis ini.
- g. Untuk seluruh sahabat-sahabatku seperjuangan Pasca Sarjana Keuangan Syariah Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta Tahun 2020/2022 kalian semua sahabat terbaik

yang selalu memberikan semangat dan dukungan sehingga kita semua mendapat ilmu keuangan syariah yang bermanfaat bagi Agama Nusa Dan Bangsa. Kepada seluruh sahabat, peneliti mengucapkan ribuan terimakasih tak terhingga atas sumbangsih serta Doa yang telah diberikan untuk penyelesaian tesis ini semoga Allah SWT membalas kebaikan sahabat semua dan melimpahkan Rahmat dan Hidayahnya kepada kita semua. Aamiin Allahumma Aamiin

## 6. REFERENCES

- Abraham, A., & Michael, A. (2012). Determinants of University Working-Students' Financial Literacy at the University of Cape Coast. *International Journal of Business and Management*(7(9)), 126-135.
- Ahmed, M. H. (2016). Micro Takaful Insurance as a Tool to Guaranteeing Financing and Protecting Micro Enterprises. *Journal of Business & Financial Affairs*, 05, 1-11. Retrieved from <https://doi.org/10.4172/2167-0234.1000228>
- Anwar, S. (2007). *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Argarwalla, S., Gene, A., Ben, I., Souphala, C., & Evanoff, D. D. (2015). Financial Literacy and Financial Planning: Evidence from India. *Journal of Housing Economics*(Volume 27), Pages 4-21.
- Bhushan, P., & Medury, Y. (2013). Financial literacy and its determinants. *International Journal of Engineering , Business and Enterprise Applications*(4(2)), 155-160.
- BWI. (n.d.). Retrieved from <https://www.bwi.go.id/529/2010/12/artikel/sinergi-wakaf-dengan-instrumen-asuransi-syariah/>
- BWI. (n.d.). Retrieved from <https://www.bwi.go.id/1531/2017/02/berita/berita-wakaf/wakaf-manfaat-asuransi-ini-fatwa-dsn-mui/>
- BWI. (2020). *Himpunan Peraturan Perundang-undangan Tentang Wakaf*. Jakarta: Badan Wakaf Indonesia.
- BWI. (2022). *Buku Pintar Wakaf*. Jakarta: Badan Wakaf Indonesia.
- BWI. (2022). *Laporan Indeks Wakaf Nasional*. Jakarta: Pusat Kajian dan Transformasi Digital - Badan Wakaf Indonesia.
- BWI. (2022). *Laporan Indeks Wakaf Nasional 2021*. Jakarta: Badan Wakaf Indonesia.
- BWI, RI, K. K., & RI, K. A. (2021). *Annual Report Cash Waqf Linked Sukuk*. Jakarta: Departemen Ekonomi Keuangan Syariah Bank Indonesia.
- Creswell, J. W. (2018). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset : Memilih di antara Lima Pendekatan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Djuwita, D., & Yusuf, A. A. (2018). *Tingkat Literasi Keuangan yariah di Kalangan UMKM dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha* (Vol. 10). Al-Amwal.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah. (n.d.).
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 51/DSN-MUI/III/2006 tentang Mudharabah Musytarakah pada Asuransi Syariah. (n.d.).
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 53/DSN-MUI/III/200 tentang Tabarru pada Asuransi Syariah . (n.d.).
- Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Tentang Wakaf Manfaat Asuransi dan Manfaat Investasi pada Asuransi Jiwa Syariah. (n.d.).
- Fernandes, D., Lynch Jr., G., & Netemeyer, R. (2014). Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science* 60(8), 1861- 1883.
- FKUI, I. (2019, Januari 23). *Penderita Kanker Tak Bisa Sembuh Total, tapi Bisa Dapat Remisi*. Retrieved from <https://fk.ui.ac.id:https://fk.ui.ac.id/infosehat/penderita-kanker-tak-bisa-sem-buh-total-tapi-bisa-dapat-remisi/>
- Gunawan, M. F. (2016). Perancangan business model canvas sebagai alternatif strategi bisnis budidaya ikan gurame (studi kasus pada ukm mitra mina desa Sridadi kecamatan Kalirejo Lampung Tengah).
- Hakim, M. L., & Asiyah, S. (2020). Perkembangan Wakaf Asuransi Syariah di Indonesia Pasca Terbitnya Fatwa DSM=MUI No. 106 Tahun 2015. *Islamic Review: Jurnal Riset dan Kajian Keislaman*(Vol. IX).
- Jaenudin, D., Firdaus, A., Afendi, F. M., & Possuma, B. T. (2019). Analysis Of Ta'awun Fund Model Best Practice From Indonesia. *Ikonomika*(Vol. 3), hlm. 139–166.
- Jane, S., Sherman, D., Hanna, H., T. K., Angela, C. L., Palmer, L., & Xiao, J. (2009). Financial Literacy and Education Research Priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*(Volume 20).
- Jason, W. (2012). Financial Literacy Education And Behaviour Unhinged:Combating Bias And Poor Product Design. *Discussion Paper*(No. 2012-01).
- Kapoor, J. R., Dlabay, & R.J., H. (2014). *Personal Finance* (11th Edition ed.). Mc Graw Hill.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia*. Retrieved from <http://www.depkop.go.id/data-lainnya>
- Kencana, U. (2017). *Hukum Wakaf Indonesia, Sejarah, Landasan Hukum Dan Perbandingan Antara Hukum Barat, Adat Dan Islam*. Malang: Setara Press.
- KNEKS, K. N. (2018). *Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024*. Cetakan Pertama.
- Minakshi, R. (2009). 100% Financial Inclusion in Gulbarga: Access and usage, Centre for Micro Finance. *Institute for Financial Management and Research*. Retrieved from [www.Centre-for-microfinance.com](http://www.Centre-for-microfinance.com)
- Mohamad, F. S., & MacDonald, M. (2010). Savings Behavior and Financial Problems Among College Students:The Role of Financial Literacy in Malaysia. *Cross-Cultural Communication*(Vol. 6), 103-110.
- MUI, S. (2020). *Himpunan Fatwa MUI*. Jakarta: Erlangga.
- Peraturan Pemerintah (PP) No. 7 (tujuh) Tahun 2021 . (n.d.). *Kemudahan, Pelindungan dan Pemberdayaan Koperasi serta UMKM* .
- PP No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan dan Pemberdayaan Koperasi serta UMKM (PP UMKM). (n.d.).
- Ramakrishnan, R. (2012). Financial Literacy and Financial Inclusion. *9th SKOCH Summit 2012*.
- Ronald, A. S., & John, E. G. (2010). Financial Numeracy, Net Worth, and Financial Management Skills: Client Characteristics That Differ Based on Financial Risk Tolerance. *Journal of Financial Service Professionals*, 57-65.
- Santosa, A. A. (2021, Maret 19). *Seputar Asuransi Jiwa*. Retrieved from <https://www.finansialku.com:https://www.finansialku.com/penting-untuk-tahu-hal-seputar-asuransi-jiwa-anda-wajib-baca/>
- Sula, M. S. (2004). *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep Sistem Operasional*. Jakarta: Gema Insani.
- Sulaeman, & Wirawan, A. (2021). Ta'awuni-Based Micro Insurance Model Bagi UMKM: Upaya Mendukung Pengembangan Ekosistem Industri Halal Pasca COVID-19 di Indonesia. *An Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah*(Volume 08).
- Syakur, M. (2018). Konstruksi Akad Asuransi Syariah Fatwa DSN-MUI Dalam Perspektif Hukum Perjanjian Syariah Kontemporer Musthafa Ahmad Az-Zarqa.
- Tambunan, T. (2002). *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta : Salemba.
- Taylor, M. (2011). Measuring Financial Capability and Its Determinants Using Survey. *Social Indicator Research, Springer Science, Issue* 2(Volume 102), 297–31417.

- Umam, F. (2018). *Ibadah dengan Harta*. Bandung: Rumah Amal Salman.
- Undang-Undang No. 11 (sebelas) Tahun 2020. (n.d.). *Cipta Kerja*.
- UU No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja . (n.d.).
- UU No. 20 Tahun 2008. (n.d.). *Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.
- Wahyuni, S. (2020). Waqf Link Fisherman Syariah Insurance sebagai Solusi Meningkatkan Kesejahteraan Hidup Nelayan Indonesia. *Al-Awqaf*(Vol. 13).
- Wardhanie, A. P. (2017). *Buku ajar model bisnis*. Surabaya: PT. Revka petra media.
- Yatim, B. (2011). *Sejarah Peradaban Islam Dirasah Islamiyah II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Yusuf, T. O. (2012). The Role of Islamic Micro Insurance in Economic Growth and Development: The Nigerian Experience: A Case Study of Al-Barakah Microfinance Bank, Lagos. *International Journal of Business and Commerce*(Vol. 1), hlm. 106-122.