

**CASH WAQF LINKED SHARIA MICRO INSURANCE (CWLSMI)
SEBAGAI PROTEKSI DANA DARURAT BAGI
PELAKU USAHA MIKRO**

TESIS

**Diajukan untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelas
Magister Sains pada program Pascasarjana Keuangan Syariah**



**OLEH:
RYAN FAISAL
NIM: 2061101049**

**PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER KEUANGAN SYARIAH
INSTITUT TEKNOLOGI DAN BISNIS AHMAD DAHLAN
JAKARTA
2023**

TANDA PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

N A M A : Ryan Faisal
NIM : 2061101049
PROGRAM : Keuangan Syariah
KONSENTRASI : Filantropi Islam
JUDUL TESIS : *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI)*
Sebagai Proteksi Dana Darurat Bagi
Pelaku Usaha Mikro

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Tesis yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Apabila saya mengutip dari karya orang lain, maka saya mencantumkan sumber sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saya bersedia dikenakan sanksi (dituntut di muka pengadilan), serta dicabut segala hak dan wewenang saya yang berhubungan dengan ijazah dan gelar akademik Magister Sains (M. Si.) sesuai dengan ketentuan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya bukti pelanggaran terhadap etika keilmuan, atau ada klaim terhadap keaslian karya ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Jakarta, 30 Oktober 2023
Yang membuat pernyataan



Ryan Faisal

NIM: 2061101049

TANDA PERSETUJUAN TESIS

N A M A : Ryan Faisal
NIM : 2061101049
PROGRAM : Keuangan Syariah
KONSENTRASI : Filantropi Islam
JUDUL TESIS : *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance*
(CWLSMI)
Sebagai Proteksi Dana Darurat Bagi
Pelaku Usaha Mikro

Jakarta, 31 Oktober 2023

Menyetujui
Pembimbing,



Associate Prof Amrizal, SE, MM, Ph.D.

Jakarta, 31 Oktober 2023

Mengetahui
Direktur,



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE, Ak, CA, M. Si

LEMBAR PENGESAHAN

N A M A : Ryan Faisal
NIM : 2061101049
PROGRAM : Keuangan Syariah
KONSENTRASI : Filantropi Islam
JUDUL TESIS : *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance*
(CWLSMI)
Sebagai Proteksi Dana Darurat Bagi
Pelaku Usaha Mikro

Pembimbing : Associate Prof. Amrizal, SE, MM, Ph.D



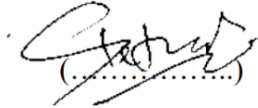
(.....)

Penguji I : Dr. Eng. Saiful Anwar, SE, Ak, M.Si, CA



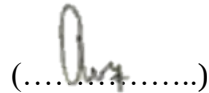
(.....)

Penguji II : Dr. Iwan Setiadi, SE, M.S



(.....)

Penguji III : Dr. Amie Amelila, S.E.I., M.A, E.K

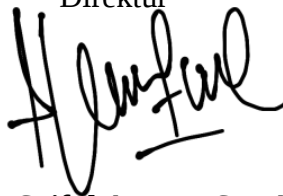


(.....)

Telah disetujui dan diterima untuk memenuhi sebagian dari persyaratan
memperoleh gelar Magister Sains (M. Si.)

Jakarta, 31 Oktober 2023

Direktur



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE, Ak, M.Si, CA

KATA PENGANTAR

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:

1. Bapak Dr. Mukhaer Pakkanna, SE. MM selaku Rektor Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta
2. Bapak Dr. Eng. Saiful Anwar, SE. AK. M.Si. selaku Direktur Program Studi Keuangan Syariah Institut Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta
3. Bapak Associate Prof. Amrizal, SE, MM, Ph.D selaku dosen pembimbing yang selalu meluangkan waktu membimbing dan membantu peneliti menyelesaikan tesis ini
4. 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.
5. Seluruh narasumber yang telah berpartisipasi dan memberikan informasi dalam penyelesaian tesis ini
6. 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.

7. 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

Jakarta, 30 Oktober 2023

Penulis

Ryan Faisal

NIM: 2061101049

ABSTRAK

RYAN, *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI)* Sebagai Proteksi Dana Darurat Bagi Pelaku Usaha Mikro. Di Bawah Bimbingan Associate Prof Amrizal, SE.MM.Ph.D.

Tujuan dari penulisan karya ilmiah ini adalah merancang gagasan *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI)*. CWLSMI adalah inovasi pembayaran kontribusi asuransi mikro syariah para pelaku usaha mikro dengan menggunakan produk yang dimilikinya. Kumpulan produk yang dimiliki oleh para pelaku usaha mikro akan dikelola kedalam suatu katalog sesuai dengan ketertarikan masyarakat global. Selanjutnya pengelolaan tersebut akan didanai dari aset wakaf yang produktif. Kemudian 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. Diharapkan dengan hadirnya CWLSMI dapat menjadi acuan bagi pelaku usaha mikro untuk merencanakan keuangannya dan mampu memberi kemaslahatan bagi industri halal kedepannya. Karya tulis ilmiah ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan naratif. Data yang digunakan adalah data utama yang didapat dari hasil pencarian dan interview dengan para stakeholder di bidang wakaf dan data sekunder berupa jurnal ilmiah, laporan pemerintah, penelitian organisasi riset dan lain sebagainya. Diharapkan dengan digagasnya CWLSMI dapat menjadi salah satu rekomendasi bagi pemerintah guna meningkatkan kesejahteraan hidup bagi pelaku usaha mikro di Indonesia.

Kata Kunci: asuransi mikro syariah, *cash waqf linked sharia micro insurance (CWLSMI)*, usaha mikro.

ABSTRACT

RYAN, Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI) as Emergency Fund Protection for Micro Business Actors. Under the guidance of Associate Prof Amrizal, SE.MM.Ph.D.

The aim of writing this scientific work is to design the idea of Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI). CWLSMI is an innovation in paying sharia micro insurance contributions for micro business actors using the products they own. The collection of products owned by micro business actors will be managed into a catalog according to the interests of the global community. Furthermore, this management will be funded from productive waqf assets. Then, the proceeds from sales of products that have been managed will be used to pay contributions to sharia micro insurance for micro business actors, sharia micro insurance for families of micro business actors and social security which is a government program. It is hoped that the presence of CWLSMI can become a reference for micro business actors to plan their finances and be able to provide benefits to the halal industry in the future. This scientific paper is a type of qualitative research using a narrative approach. The data used is primary data obtained from search results and interviews with stakeholders in the field of waqf and secondary data in the form of scientific journals, government reports, research organizations and so on. It is hoped that the initiation of CWLSMI can become one of the recommendations for the government to improve the welfare of life for micro business actors in Indonesia.

Keywords: cash waqf linked sharia micro insurance (CWLSMI), micro enterprises, sharia micro insurance.

تجريدي

كحماية لصندوق الطوارئ للجهات الفاعلة في (CWLSMI) ريان، التأمين الأصغر المرتبط بالوقف النقدي SE,MM,Ph.D.، الأعمال التجارية الصغيرة. بتوجيه من البروفيسور المساعد أميرال

الهدف من كتابة هذا العمل العلمي هو تصميم فكرة الوقف النقدي للتأمين الأصغر المرتبط بالشرعية هو ابتكار في دفع مساهمات التأمين الجزئي الشرعي للجهات الفاعلة في (CWLSMI). CWLSMI الأعمال الصغيرة باستخدام المنتجات التي يمتلكونها. ستتم إدارة مجموعة المنتجات المملوكة للجهات الفاعلة في مجال الأعمال الصغيرة في كتالوج وفقاً لاهتمامات المجتمع العالمي. علاوة على ذلك، سيتم تمويل هذه الإدارة من أصول الوقف الإنتاجية. بعد ذلك، سيتم استخدام عائدات مبيعات المنتجات التي تمت إدارتها لدفع المساهمات في التأمين الشرعي الأصغر للجهات الفاعلة في الأعمال الصغيرة، والتأمين الشرعي الصغير لأسر الجهات الفاعلة في الأعمال الصغيرة، والضمان الاجتماعي وهو برنامج حكومي. ومن المأمول أن مرجعاً للجهات الفاعلة في مجال الأعمال الصغيرة لتخطيط مواردها المالية CWLSMI يصبح وجود والقدرة على تقديم فوائد لصناعة الحلال في المستقبل. هذه الورقة العلمية هي نوع من البحث النوعي باستخدام المنهج السردى. البيانات المستخدمة هي البيانات الأولية التي تم الحصول عليها من نتائج البحث والمقابلات مع أصحاب المصلحة في مجال الوقف والبيانات الثانوية في شكل المجلات العلمية والتقارير الحكومية إحدى التوصيات للحكومة لتحسين CWLSMI والمنظمات البحثية وما إلى ذلك. ومن المأمول أن يصبح بدء رفاهية الحياة للجهات الفاعلة في مجال الأعمال الصغيرة في إندونيسيا

،المؤسسات الصغيرة، (CWLSMI) الكلمات المفتاحية: الوقف النقدي المرتبط بالتأمين الشرعي الأصغر، التأمين الشرعي الأصغر.

RINGKASAN EKSEKUTIF

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 Wold 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 jaryahnya 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 Menengah (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 ^{***1}		TAHUN 2019 ^{***1}		PERKEMBANGAN TAHUN 2018-2019	
			JUMLAH	PANGSA (%)	JUMLAH	PANGSA (%)	JUMLAH	(%)
1	UNIT USAHA (A+B)	(Unit)	64,199,606		65,471,134		1,271,528.0	1.98
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Unit)	64,194,057	99.99	65,465,497	99.99	1,271,440.5	1.98
	- Usaha Mikro (UMI)	(Unit)	63,350,222	98.68	64,601,352	98.67	1,251,130.5	1.97
	- Usaha Kecil (UK)	(Unit)	783,132	1.22	798,679	1.22	15,546.9	1.99
	- Usaha Menengah(UM)	(Unit)	60,702	0.09	65,465	0.10	4,763.1	7.85
	B. Usaha Besar (UB)	(Unit)	5,550	0.01	5,637	0.01	87.5	1.58
2	TENAGA KERJA (A+B)	(Orang)	120,598,138		123,368,672		2,770,534.0	2.30
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Orang)	116,978,631	97.00	119,562,843	96.92	2,584,212.1	2.21
	- Usaha Mikro (UMI)	(Orang)	107,376,540	89.04	109,842,384	89.04	2,465,843.9	2.30
	- Usaha Kecil (UK)	(Orang)	5,831,256	4.84	5,930,317	4.81	99,061.2	1.70
	- Usaha Menengah(UM)	(Orang)	3,770,835	3.13	3,790,142	3.07	19,307.0	0.51
	B. Usaha Besar (UB)	(Orang)	3,619,507	3.00	3,805,829	3.08	186,321.8	5.15
3	PDB ATAS DASAR HARGA BERLAKU (A+B)	(Rp. Milyar)	14,838,756.0		15,832,535.4		993,779.4	6.70
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Rp. Milyar)	9,062,581.3	61.07	9,580,762.7	60.51	518,181.3	5.72
	- 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. Usaha Besar (UB)	(Rp. Milyar)	5,776,174.7	38.93	6,251,772.7	39.49	475,598.1	8.23

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, yaitu:

1. *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”.

2. *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).

KAJIAN PUSTAKA

1. Integrasi Asuransi Syariah dan Sektor Keuangan Lainnya dengan Wakaf

Wakaf dan asuransi syariah memiliki tujuan yang sama yaitu mengedepankan tolong menolong antar sesama umat untuk menciptakan kesejahteraan. Namun terkait aturannya akan berbeda secara rukun, syarat dan mekanisme operasional (BWI, n.d.).

Perbedaan antara wakaf dan asuransi terkait syarat dan rukun tidak menghalangi keduanya untuk diintegrasikan. Dalam hal ini LKS-PWU adalah lembaga asuransi syariah sekaligus sebagai pengelola wakaf uang.

Terdapat 3 (tiga) model konsep wakaf yang diintegrasikan dengan asuransi syariah, yaitu:

- a. Asuransi wakaf dimana dana *tabarru* digunakan sebagai dana wakaf. Praktik yang dilakukan salah satunya adalah perusahaan asuransi mengumpulkan dana wakaf, dana yang terkumpul dialokasikan ke dalam dana *tabarru*.
- b. Wakaf manfaat polis dimana nazhir wakaf akan menerima wakaf dari nilai manfaat yang ada dalam suatu polis asuransi.
- c. Wakaf sebagai produk dimana nilai manfaat asuransi atau investasi akan diwakafkan dalam pengelolaan perusahaan asuransi (BWI, n.d.).

Dalam fatwa DSN MUI Nomor 106/DSN-MUI/X/2016 terkait wakaf manfaat asuransi dan investasi dalam asuransi jiwa syariah memberikan potensi bagi peningkatan inklusi dan literasi wakaf di Indonesia. Namun hal tersebut belum memberikan perkembangan signifikan pada asuransi syariah. Akibat dari belum banyak diketahui dan dimanfaatkan secara optimal. Umat muslim Indonesia masih

minim secara pengetahuan terkait prinsip wakaf yang terintegrasi asuransi syariah ini (Hakim & Asiyah, 2020).

Berikut adalah berbagai literatur dan penelitian terdahulu terkait berbagai konsep integrasi wakaf uang dengan instrumen keuangan lainnya.

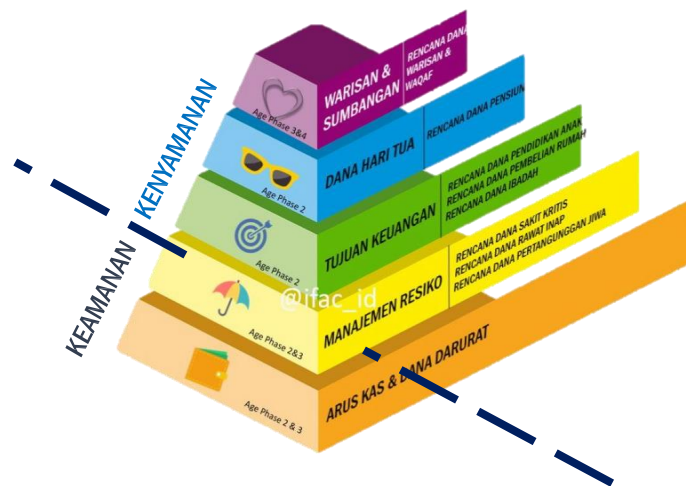
(Wahyuni, 2020) memperkenalkan konsep *Waqf Link Fisherman* Syariah Insurance (WLFSI) sebagai solusi dalam meningkatkan kesejahteraan hidup nelayan Indonesia. WLFSI merupakan konsep pembayaran premi asuransi melalui hasil tangkapan dari nelayan. Fokus utamanya adalah menyempurnakan program asuransi jiwa dari pemerintah untuk nelayan, dengan mengintegrasikan asuransi jiwa syariah bagi anggota keluarga nelayan dan asuransi kesehatan syariah nelayan dan anggota keluarganya.

(BWI, RI, & RI, Annual Report Cash Waqf Linked Sukuk, 2021) memperkenalkan *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS) sebagai kolaborasi sektor fiskal, sektor komersial dan *islamic social finance* (ISF). CWLS adalah sebuah inovasi dalam wakaf dengan meningkatkan marketnya ke kalangan *sovereign* dan menjadikannya *benchmark* bagi konsep wakaf tunai lainnya. Selain itu instrumen CWLS juga membuka peluang berwakaf secara abadi maupun temporer, sehingga membuka peluang yang lebih besar kepada wakif untuk dapat berkontribusi.

CWLS menjadi upaya dalam memaksimalkan literasi dan inklusi keuangan syariah, memunculkan potensi kerjasama antara berbagai *stakeholders* dalam pemahaman pasar keuangan syariah sebagai pengembang basis investor dan regulasi serta mendiversifikasikan produk dalam usaha pendalaman pasar dan peningkatan basis investor surat berharga syariah nasional (SBSN).

2. Potensi Asuransi Mikro Syariah dalam Membantu Pelaku Usaha Mikro Mempersiapkan Dana Darurat

Segala risiko yang terjadi dalam kehidupan untuk pelaku usaha mikro maupun keluarganya seharusnya dapat diantisipasi dengan salah satu acuannya piramida perencanaan keuangan.



Gambar 1. Piramida Perencanaan Keuangan (<https://www.ifac.or.id/syaratifac/>)

Saat memastikan bahwa kondisi arus kas para pelaku usaha mikro berjalan sesuai dengan kebutuhan bulanan. Persiapan dana darurat dan alokasi dana untuk manajemen risiko juga harus dipenuhi. Dalam fase ini dikatakan sebagai fase keamanan, dimana segala aspek yang terkait dengan proteksi kesehatan dan jiwa menjadi prioritas untuk dipenuhi terlebih dahulu sebelum menuju target perencanaan keuangan yang kaitannya dengan kenyamanan (tujuan keuangan, rencana dana hari tua dan warisan serta sumbangan). Di tahapan manajemen risiko porsi dana darurat yang berupa dana sakit kritis, dana rawat inap dan dana pertanggungjawaban jiwa harus disiapkan. Untuk menghitung besaran dana sakit kritis maupun dana pertanggungjawaban jiwa terdapat formula sederhana yang dapat digunakan.

Terkait dana sakit kritis atau *Critical Condition* (CC), diperlukan asumsi bahwa kondisi penyakit kritis diasumsikan erat kaitannya dengan *survival rate* yaitu jarak waktu bertahan hidupnya seseorang dengan penyakit kritisnya biasanya diambil waktu 5 (lima) tahun (FKUI, 2019). CC dirumuskan dengan perhitungan seperti ini:

$$CC = \text{Pengeluaran/Penghasilan Per Bulan} \times 12 \text{ bulan} \times 5 \text{ tahun}$$

Sedangkan dana pertanggungjawaban jiwa atau dalam dunia asuransi biasa disebut dengan Uang Pertanggungjawaban (UP) dapat dihitung dengan metode *Income Based Value* (IBV) (Santosa, 2021). IBV dirumuskan dengan perhitungan seperti ini:

$$IBV = \text{Pengeluaran/Penghasilan Per Bulan} : \text{Suku Bunga Deposito Per Bulan}$$

Sehingga untuk kasus pelaku usaha mikro, misal dengan kondisi pengeluaran per bulan Rp 2,5 juta maka:

$$CC = \text{Rp 2,5 juta} \times 12 \text{ bulan} \times 5 \text{ tahun} = \text{Rp 150 juta}$$

$$IBV = \text{Rp 2,5 juta} : 0,5\% = \text{Rp 500 juta}$$

Sehingga alokasi dana kritis dari hasil perhitungan di atas diperlukan sebesar Rp 150 juta, sedangkan dana pertanggungan jiwa dari hasil perhitungan di atas, perlu diberikan kepada keluarga yang ditinggalkan sebesar Rp 500 juta. Dengan nilai sebesar itu tentunya akan sangat berat jika dibebankan kepada pelaku usaha mikro untuk mengalokasikan dana darurat dari pos arus kas yang diperolehnya setiap bulan. Sebab terkait kebutuhan primer dari keluarga saja terkadang menjadi kendala untuk dapat terpenuhi. Maka peran dari asuransi syariah dengan konsep *risk sharing* yang mengimplementasikan akad *tijarah* sangat diperlukan untuk menopang kebutuhan terkait manajemen risiko bagi para pelaku usaha mikro.

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.

1. Identifikasi Masalah

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. Perumusan Masalah

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

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

3. 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.

HASIL DAN PEMBAHASAN

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 Peneliti dan inovator produk perdagangan Perusahaan asuransi syariah Perusahaan perbankan syariah Perusahaan fintech syariah Regulator : Kementerian Koperasi dan UKM (KemenkopUKM) RI, OJK dan BI Lembaga Standardisasi Ekspor, Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), Majelis Ulama Indonesia (MUI) Mitra penjualan	Key Activities Menghimpun omset produk yang terjual Menentukan besaran harga produksi dan jual Proses mengelola produk yang telah diseleksi <i>Sales dan marketing</i> Memperoleh keuntungan Membayar kontribusi asuransi mikro syariah	Value Propositions Kontribusi asuransi mikro syariah yang solutif Asuransi mikro syariah yang lengkap Proyek wakaf unik untuk pelaku usaha mikro Nazhir mendapatkan bagi hasil Inklusi dan literasi wakaf produktif Inklusi dan literasi asuransi mikro syariah Memasyarakatkan produk asuransi mikro syariah	Customer Relationships Laporan berkala kepada pelaku usaha mikro Laporan keuangan dan bagi hasil Laporan audit Kantor Akuntan Publik independen Standardisasi halal MUI, BPOM dan KemenkopUKM	Customer Segments Pelaku usaha mikro Konsumen produk Wakif
	Key Resources Pelaku usaha mikro Produk perdagangan Wakif dan nazhir Wakaf tunai dan aset wakaf		Channels Berbagai perusahaan asuransi syariah Berbagai perusahaan perbankan syariah Berbagai perusahaan fintech syariah Koperasi syariah atau BMT Kelompok pelaku usaha mikro KemenkopUKM Social media CWLSMI	
Cost Structure <i>Cost pra dan pasca produksi</i> <i>Cost RnD (riset and development)</i> <i>Cost project development</i> <i>Cost pajak dan ekspor</i>			Revenue Streams Penjualan produk pelaku usaha mikro	

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 yaitu 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:

1. Menghimpun dana wakaf tunai dari wakif perorangan atau kelompok yang akan dialokasikan sebagai modal awal pengelolaan CWLSMI.
2. Menentukan strategi pemasaran dalam hal produksi, promosi dan penjualannya.
3. Membangun aset wakaf untuk produksi, mengurus seluruh perizinan dan mensosialiasikan CWLSMI kepada pelaku usaha mikro yang dilakukan oleh nazhir.
4. 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.
5. Standardisasi produk akan dilakukan oleh lembaga standardisasi ekspor, BPOM dan MUI.

6. 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.
7. Memperoleh keuntungan.
8. Mentransfer keuntungan yang didapatkan CWLSMI untuk membayar besaran kontribusi asuransi para pelaku usaha mikro dan keluarganya
9. Tahap keberlanjutan CWLSMI, dimana proses bisnis kembali lagi ke tahap 4 (empat) dan tahap-tahap selanjutnya.

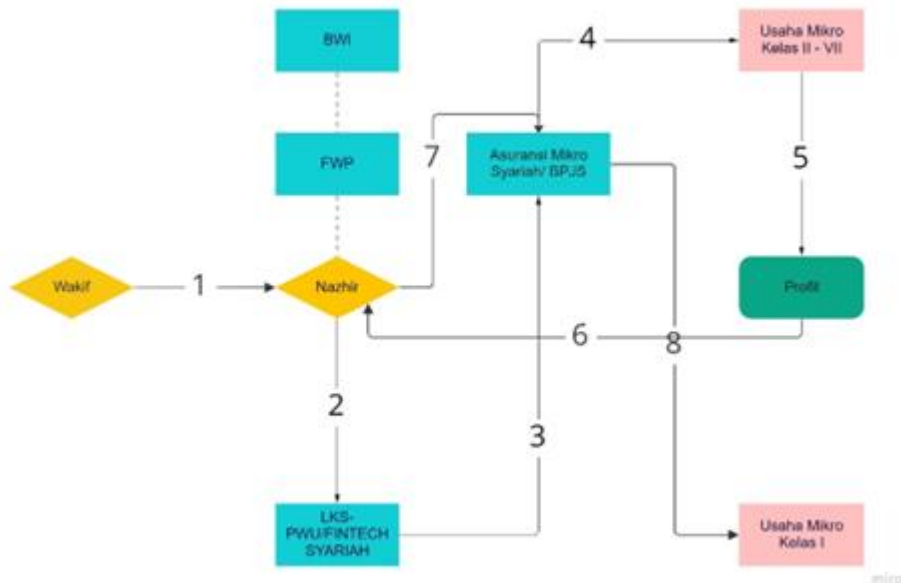
Dari segi *key resources*,

- 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.

2. Proses Flow CWLSMI



Gambar 3. Proses Flow CWLSMI (Analisis Peneliti)

Terdapat penyempurnaan kerangka pikir melalui data-data yang diperoleh dari para partisipan

- 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.

- 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. 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
Sisi Asuransi			
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.
Sisi Pengolahan Produk Pelaku Usaha Mikro			
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.
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.
Sisi Aset Wakaf			
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 Peneliti

KESIMPULAN

1. 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*.

2. Proses *flow* dari CWLSMI adalah wakif melakukan ikrar wakaf, nazhir menyalurkan wakaf uang 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, diperoleh keuntungan, bagi hasil utk nazhir sebesar maksimal 10% untuk operasional, pelaku usaha mikro kelas I mendapatkan proteksi dari asuransi mikro syariah ataupun jaminan sosial sebagai penerima manfaat.
3. Manajemen dan mitigasi risiko pada CWLSMI dianalisis dari tiga sisi yaitu sisi asuransi, pengelolaan produk pelaku usaha mikro dan asset wakaf.

SARAN

Rekomendasi Kebijakan;

1. 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.

Penelitian Selanjutnya:

2. Penulis dapat memperluas produk-produk integrasi cash wakaf lainnya yang disandingkan dengan produk-produk kementerian terkait, seperti produk seputar SDGs (*Sustainability Development Goals*) yang dikaitkan dengan Bappenas dan produk seputar CSR (*Corporate Social Responsibility*) /CSV (*Creating Shared Value*) yang dikaitkan dengan Kementerian BUMN untuk menjadikan wakaf membumi dan menjadi *lifestyle*.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin disini adalah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ṣ	Es (dengan titik di Atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	Es dan ye
ص	Sad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)

	Dad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
	Ta	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
	Za	Ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
	Ain	‘	Koma terbalik di atas
	Gain	G	Ge
	Fa	F	Ef
	Qaf	Q	Qi
	Kaf	K	Ka
	Lam	L	El
	Mim	M	Em
	Nun	N	En
	Waw	W	We
◌	Ha	H	Ha
	Hamzah		Apostrof
	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

a. Vokal tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fatah	A	a
◌ِ	Kasrah	I	i
◌ُ	Dhamah	U	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
يَ	Fathah dan ya	Ai	a dan i
و	Fathah dan waw	Au	a dan u

Contoh:

- *Kataba*: كَتَبَ
- *Fa'ala*: لَفَع
- *Kaifa*: فَكِيَ

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

d. *Ta marbūtah*

Transliterasi untuk *ta marbūtah* ada dua:

- 1) *Ta marbūtah* hidup *Ta marbūtah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya (t).
- 2) *Ta marbūtah* mati *Ta marbūtah* yang mati mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h). Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

e. *Syaddah (tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*, dalam transliterasi ini tanda *tasydid* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

- *rabbanā* : ربنا
- *nazzala* : نزل
- *al-birr* : لبرا

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: , ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- 1) Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

- *ar-rajulu*: لالرجا
- *as-sayyidatu*: ةالسدا
- *asy-syamsu*: لشمسا
- *al-qalamu*: لقلم
- *al-jalalu*: لالجالا

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- *ta'khuzūna*: نَوذتَاخ
- *an-nau'*: عَوْلْنَا
- *syai'un*: شَيْءٌ
- *inna*: اِن
- *umirtu*: مَرَّتَا
- *akala*: لَكَا

h. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il* (kata kerja), *isim* (kata benda), maupun *huruf*, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Contoh:

- *Wa mamuhammadunillarasūl*

- *Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallazibibakkatamubarakan*
- *Syahru Ramadan al-laz³unzilafih al-Qur'an*
- *SyahruRamadanal-laziunzilafihil-Qur'an*
- *Walaqadra'ahubilufuq al-mubin*
- *Alhamdulillahirabbil-'alamin*

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan. Contoh:

- *Naşrunminallahi wafathunqarib*
- *Lillahi al-amrujami'an o Lillahil-amrujami'an*
- *Wallahubikullisyai'in 'alim*

j. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu tajwid.

DAFTAR ISI

TANDA PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	ii
TANDA PERSETUJUAN TESIS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
تجريد	ix
RINGKASAN EKSEKUTIF	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xxxix
DAFTAR ISI	xxxvii
DAFTAR GAMBAR.....	xli
DAFTAR TABEL	xlii
DAFTAR SINGKATAN.....	xliii
DAFTAR LAMPIRAN	xlvi
DAFTAR ISTILAH	xlvi
BAB I	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Batasan Masalah	9
1.4 Tujuan Penelitian.....	9
1.5 Manfaat Penelitian.....	9
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	9
1.5.2 Manfaat Praktis.....	10
BAB II.....	11
2.1 Wakaf.....	11
2.1.1 Sejarah Wakaf.....	11

2.1.2 Pengertian Wakaf.....	12
2.1.3 Perbedaan Wakaf, Zakat, Infak dan Sedekah	13
2.1.4 Unsur-unsur Wakaf	16
2.1.5 Hukum / Landasan Wakaf	18
2.1.6 Macam-macam Wakaf.....	18
2.1.7 Tata Cara Berwakaf.....	20
2.1.8 Jangka Waktu Wakaf	24
2.2 Wakif.....	24
2.2.1 Pengertian Wakif.....	24
2.2.2 Syarat Wakif.....	24
2.2.3 Hak Wakif.....	25
2.3 Nazhir.....	26
2.3.1 Pengertian Nazhir	26
2.3.2 Syarat Nazhir.....	26
2.3.3 Fungsi dan Tugas Nazhir	27
2.3.4 Hak Nazhir.....	27
2.3.6 Penggantian Nazhir.....	29
2.3.7 Pelaporan Nazhir.....	30
2.3.8 Masa Bakti Nazhir	32
2.3.9 Sengketa Nazhir.....	32
2.4 Harta Benda Wakaf	34
2.4.1 Pengertian.....	34
2.4.3 Tukar Menukar Harta Benda Wakaf	38
2.4.4 Ikrar dan Sertifikasi Harta Benda Wakaf.....	39
2.4.5 Informasi Data Wakaf	40
2.4.6 Pengelolaan Harta Benda Wakaf	41
2.5 Mauquf Alaih.....	43
2.5.1 Pengertian	43
2.5.2 Tujuan Wakaf.....	43

2.6 Literasi dan Perencanaan Keuangan.....	43
2.7 UMKM.....	46
2.8 Asuransi Syariah.....	50
2.9 Asuransi Mikro Syariah.....	51
2.10 Integrasi Sektor Keuangan dengan Wakaf.....	52
2.10.1 Wakaf Manfaat Polis Asuransi.....	52
2.10.2 Cash Waqf Linked.....	53
2.11 Kerangka Pemikiran.....	54
BAB III.....	61
3.1 Desain Penelitian.....	61
3.2 Metode dan Teknik Penelitian.....	61
3.3 Data dan Sumber Data.....	61
3.4 Prosedur Pengumpulan Data.....	61
3.5 Analisis Data.....	62
BAB IV.....	65
4.1 <i>Business Model Canvas (BMC) CWLSMI</i>	65
4.1.1 Webinar BWI.....	65
4.1.2 Webinar FWP.....	66
4.1.3 Webinar KNEKS.....	68
4.1.4 Interview Wakaf Al-Azhar.....	69
4.1.5 Interview Wakaf DT (Daarut Tauhid).....	69
4.1.6 Interview Wakaf Salman.....	70
4.1.7 Interview Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia (YEWI).....	72
4.1.8 Interview BSI (Bank Syariah Indonesia).....	75
4.1.9 Interview ASYKI (Asuransi Syariah Keluarga Indonesia).....	77
4.1.10 Interview Prudential Syariah.....	80
4.1.11 Interview dan Webinar BPJS Ketenagakerjaan (TK).....	80
4.1.12 Analisis Terhadap Produk BPJS Kesehatan (KES).....	81
4.1.13 Interview KOPMU (Koperasi Maslahat Umum) DT.....	81

4.1.14.	<i>Interview WaCIDS (Waqf Center for Indonesian Development & Studies)</i>	84
4.1.15.	FGD (<i>Forum Group Discussion</i>) Riset Kompetensi Dosen Universitas Padjajaran (UNPAD)	88
4.1.16.	Webinar <i>Launching Salam Digital Pembiayaan Mikro</i>	89
4.1.17.	Webinar Guru Besar UIN (Universitas Islam Negeri) Jakarta	89
4.1.18.	Interview Alami/Hijra	90
4.1.19.	Webinar UNDP (<i>United Nations Development Programme</i>)	90
4.2	Proses <i>Flow CWLSMI</i>	96
4.3	Manajemen Risiko dan Mitigasi Risiko CWLSMI	97
BAB V		101
5.1	Kesimpulan	101
5.2.	Saran	101
DAFTAR PUSTAKA		103
LAMPIRAN		107
Lampiran: Transkrip Hasil Wawancara		107
Lampiran: Sertifikat Kegiatan Seminar		127
Lampiran: Surat Izin Riset		130
Lampiran: Hasil Cek Plagiat Turnitin		135
BIODATA PENELITI		137

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Piramida Perencanaan Keuangan (https://www.ifac.or.id/syaratifac/)	4
Gambar 2. 1 Masjid Quba' dan Nabawi serta 7 Kebun Kurma A'raf, Shafiyah, Dalal, Barqah, dan lainnya yang Rasulullah SAW Wakafkan (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	11
Gambar 2. 2 Inspirasi Keabadian (Wakaf Ustman bin Affan) (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).....	12
Gambar 2. 3 Rukun Wakaf (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	16
Gambar 2. 4 Ilustrasi Peruntukan Wakaf (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	19
Gambar 2. 5 Mekanisme Berwakaf Tanah (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).....	21
Gambar 2. 6 Mekanisme Wakaf Uang (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	23
Gambar 2. 7 Alur Tata Cara Berwakaf bagi Wakif Individu, Organisasi dan Badan Hukum (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).....	25
Gambar 2. 8 Ilustrasi Pendaftaran Nazhir di BWI (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	28
Gambar 2. 9 Ilustrasi Pergantian Nazhir (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	30
Gambar 2. 10 Ilustrasi Pelaporan Nazhir (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	32
Gambar 2. 11 Persengketaan Wakaf Tanpa Ada Keterlibatan Penegak Hukum (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).....	34
Gambar 2. 12 Aset Wakaf Modern (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	35
Gambar 2. 13 Mekanisme Alur Tukar Menukar Harta Benda Wakaf (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	38
Gambar 2. 14 List LKS PWU (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	40
Gambar 2. 15 Infografis Data Wakaf dari BWI Per Mei 2022 (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).....	41
Gambar 2. 16 Model Pengelolaan Harta Benda Wakaf. (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)	42
Gambar 2. 17 Isi UU Nomor 20 Tahun 2008	46
Gambar 2. 18 Kriteria UMKM Berdasarkan Omzet (PP UMKM & UU UMKM).....	49
Gambar 2. 19 Penambahan Peserta Usaha Mikro Dampak PP UMKM (UU No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja)	55
Gambar 2. 20 Kerangka Pemikiran CWLSMI (Analisis Penulis)	57
Gambar 4. 1. Bagan BMC (Analisis Penulis).....	92
Gambar 4. 2. Proses Flow CWLSMI (Analisis Penulis).....	96

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar (UB) Tahun 2018-2019	3
Tabel 2. 1 Perbedaan Wakaf, Zakat, Infak dan Sedekah.....	14
Tabel 2. 2 Perbedaan Wakaf Melalui Uang dan Wakaf Uang	37
Tabel 2. 3 Perbedaan Kriteria UMKM Berdasarkan Kekayaan Bersih dan Hasil Penjualan.....	48
Tabel 2. 4 Fatwa DSN MUI Terkait Asuransi Syariah	51
Tabel 4. 1. Mitigasi Risiko dan Manajemen Risiko CWLSMI.....	97

DAFTAR SINGKATAN

AD/ART: Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga

AIW: Akta Ikrar Wakaf

AIWU: Akta Ikrar Wakaf Uang

ASYKI: Asuransi Syariah Keluarga Indonesia

Bappenas: Badan Perencanaan Pembangunan Nasional

BI : Bank Indonesia

BMC: *Business Model Canvas*

BMT: *Baitul Maal Tamwil*

BPJS: Badan Penyelenggara Jaminan Sosial

BPK: Badan Penyelidik Keuangan

BPKB: Buku Pemilik Kendaraan Bermotor

BPKH: Badan Pengelola Keuangan Haji

BPJS KES: Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan

BPJS TK: Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Ketenagakerjaa

BPN: Badan Pertanahan Nasional

BPU: Bukan Penerima Upah

BPOM: Badan Pemeriksa Obat dan Makanan

BPRS: Bank Perkreditan Rakyat Syariah

BRIN: Badan Riset dan Inovasi Nasional

BSI: Bank Syariah Indonesia

BSM: Bank Syariah Mandiri

BTN: Bank Tabungan Negara

BUMN: Badan Usaha Milik Negara

BWI: Badan Wakaf Indonesia

CC: *Critical Condition*

CIMB: *Commerce International Merchant Bankers*

CSR: *Corporate Social Responsibility*

CSV: *Creating Shared Value*

CWLS: *Cash Waqf Linked Sukuk*

CWLSMI: *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance*

CWP: *Certified Waqf Planner*

CWS: *Certified Waqf Specialist*

DSN MUI: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

DT: Daarut Tauhid

FGD: *Forum Group Discussion*

Fintech: *Financial Technology*

FWP: Forum Wakaf Produktif

GM: *General Manager*

HAKI: Hak Kekayaan Intelektual

IBV: *Income Based Value*

IKNB: Industri Keuangan Non-Bank

ISF: *Islamic Social Finance*

JHT: Jaminan Hari Tua

JKK: Jaminan Kecelakaan Kerja

JKM: Jaminan Kematian

KB: Koperasi Bahari

KemenkopUKM: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Mengengah

Kemenag: Kementerian Agama

KNEKS: Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah

KTP: Kartu Tanda Penduduk
KUA: Kantor Urusan Agama
KUR: Kredit Usaha Rakyat
LKMS: Lembaga Keuangan Mikro Syariah
LKS-PWU: Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang
LPDB-KUMKM: Lembaga Pengelola Dana Bergulir-Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah
MBR: Masyarakat Berpenghasilan Rendah
MQ: Manajemen Qalbu
NJOP: Nilai Jual Objek kena Pajak
OPD: Organisasi Perangkat Daerah
P2P: *Peer to Peer*
PBWI: Peraturan Badan Wakaf Indonesia
PDB: Produk Domestik Bruto
PP: Peraturan Pemerintah
PPR: Program Penghapusan Riba
POJK: Peraturan Otoritas Jasa Keuangan
PT: Perseroan Terbatas
RI: Republik Indonesia
RKDU: Riset Kompetensi Dosen Unpad
RUTR: Rencana Umum Tata Ruang
SBSN: Surat Berharga Syariah Nasional
SDGs: *Sustainability Development Goals*
SVP: *Senior Vice President*
SWU: Sertifikat Wakaf Uang

UIN: Universitas Islam Negeri

UMKM: Usaha Mikro Kecil dan Menengah

UNDP: *United Nations Development Programme*

UNPAD: Universitas Padjajaran

UP: Uang Pertanggungan

UU: Undang-Undang

UUPA: Undang-Undang Pokok Agraria

WaCIDS: *Waqf Center for Indonesian Development & Studies*

WLFSI: *Waqf Link Fisherman Syariah Insurance*

WNI: Warga negara Indonesia

WS: Wakaf Salman

YEWI: Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia

ZISWAF: Zakat Infaq Sedekah Wakaf

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip Hasil Wawancara	107
Lampiran 2. Sertifikat Kegiatan Seminar.....	127
Lampiran 3. Surat Izin Riset	130
Lampiran 4. Hasil Cek Plagiat Turnitin	135

DAFTAR ISTILAH

Asuransi mikro adalah asuransi yang diperuntukkan bagi masyarakat miskin.

Asuransi wakaf dimana dana tabarru digunakan sebagai dana wakaf.

Celestial preneur adalah bisnis berbasis wakaf.

Channel adalah bagaimana cara organisasi berkomunikasi dengan konsumennya dalam menyampaikan value propositions, bentuknya dapat berupa saluran penjualan, distribusi dan komunikasi.

Cost Structure merupakan gambaran dari keseluruhan biaya yang dibutuhkan untuk mewujudkan value propositions melalui key activities, key resources dan channel.

Customer Relationship merupakan cara menjalin hubungan dengan konsumen yang memiliki tujuan memperoleh konsumen baru dan menjaga konsumen yang lama tetap bertahan.

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.

CWLSMI adalah inovasi pembayaran kontribusi asuransi mikro syariah para pelaku usaha mikro dengan menggunakan produk yang dimilikinya.

Ikrar wakaf merupakan pernyataan dari wakif untuk mewakafkan harta benda yang dimiliki baik diucapkan secara lisan ataupun disampaikan secara tertulis.

Key Activities adalah kegiatan yang dilakukan dalam menyukseskan 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.

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.

Mauquf adalah harta yang diwakafkan.

Mauquf alaih atau penerima manfaat adalah pihak yang mendapatkan manfaat berdasarkan AIW terkait peruntukan harta wakaf.

Nazhir atau qoyyim atau mutawalli merupakan pihak-pihak yang memperoleh amanah untuk mengelola dan mengembangkan aset wakaf untuk keperluannya sendiri, dapat berupa perorangan, organisasi dan badan hukum.

Revenue Streams adalah aliran dana ke organisasi yang merupakan gambaran dari tahapan organisasi dalam memperoleh penghasilan dari customer segments.

Riset naratif akan “mendeskripsikan” sebuah kronologi, peristiwa, aktivitas dan proses dalam objek penelitian yang diteliti.

UMKM adalah suatu sektor usaha yang mampu memproduksi berbagai macam produk dan jasa serta berperan penting dalam melahirkan tenaga-tenaga kerja sebagai solusi dalam penanganan masalah pengangguran.

Value Propositions adalah nilai unik dari suatu produk yang menjadi dasar produk tersebut untuk dipilih.

Wakaf merupakan tindakan secara sadar oleh wakif untuk memberikan harta benda miliknya untuk dapat dipergunakan selamanya atau sementara sesuai dengan kebermanfaatannya yang dipergunakan untuk kepentingan ibadah dan kesejahteraan umat sesuai syariah.

Wakaf Ahli (Dzurri), adalah wakaf yang hasilnya diberikan kepada keluarga dan ahli waris wakif.

Wakaf ‘Am, yaitu wakaf yang tujuannya secara umum atau tidak ditentukan secara khusus dari pihak wakif.

Wakaf Istismari (wakaf produktif), dimana aset wakaf wajib diproduktifkan supaya memberikan manfaat kepada mauquf alaih.

Wakaf Khairi, adalah wakaf yang hasilnya diberikan kepada masyarakat umum.

Wakaf ‘Khash, wakaf yang tujuannya ditentukan secara khusus oleh wakif.

Wakaf manfaat polis dimana nazhir wakaf akan menerima wakaf dari nilai manfaat yang ada dalam suatu polis asuransi.

Wakaf Mu’abbad (wakaf abadi), yaitu wakaf tanpa periode tertentu.

Wakaf Mu’aqqat (wakaf temporer), yaitu wakaf dengan periode tertentu.

Wakaf Mubasyir, yaitu aset wakaf yang dengan manfaat yang dapat langsung dirasakan oleh mauquf alaih.

Wakaf Musytarak, adalah wakaf yang hasilnya diberikan kepada keluarga, ahli waris wakif, dan masyarakat umum.

Wakaf uang adalah kegiatan yang dilakukan wakif untuk dapat memberikan uang miliknya secara sementara atau selama-lamanya untuk dapat diproduktifkan dimana hasilnya dapat dipergunakan untuk keperluan ibadah dan kesejahteraan umat sesuai syariat Islam.

Wakif adalah pihak yang mewakafkan harta benda miliknya, dapat berupa individu, organisasi dan badan hukum.

WLFSI merupakan konsep pembayaran premi asuransi melalui hasil tangkapan dari nelayan.

Zakat adalah ibadah yang diwajibkan kepada setiap muslim untuk memberikan sebagian hartanya bila harta tersebut memenuhi syarat yang telah ditentukan, dengan tujuan untuk membersihkan diri dan hartanya.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

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.

Dalam mewujudkan generator amal shaleh melalui wakaf yang mampu menopang ekonomi umat, tentunya diperlukan pemahaman terkait wakaf produktif yang menyeluruh. Sedangkan pemahaman terkait wakaf produktif yang ada di masyarakat sangatlah lemah. Kondisi tersebut dapat terlihat dari kurangnya literasi maupun inklusi yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKS-PWU) kepada masyarakat. Selain itu tingkat kepercayaan dari masyarakat umum terhadap wakaf pun tidak terlalu baik. Tingkat pemahaman

terhadap wakaf yang tidak terlalu baik tersebut menyebabkan kurang optimalnya pengelolaan dana wakaf untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi umat Islam (BWI, Laporan Indeks Wakaf Nasional, 2022).

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 Menengah (KemenkopUKM) RI pada tahun 2019 memperlihatkan 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. 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	UNIT USAHA (A+B)	(Unit)	64,199,606		65,471,134		1,271,528.0	1.98
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Unit)	64,194,057	99.99	65,465,497	99.99	1,271,440.5	1.98
	- Usaha Mikro (UMI)	(Unit)	63,350,222	98.68	64,601,352	98.67	1,251,130.5	1.97
	- Usaha Kecil (UK)	(Unit)	783,132	1.22	798,679	1.22	15,546.9	1.99
	- Usaha Menengah(UM)	(Unit)	60,702	0.09	65,465	0.10	4,763.1	7.85
	B. Usaha Besar (UB)	(Unit)	5,550	0.01	5,637	0.01	87.5	1.58
2	TENAGA KERJA (A+B)	(Orang)	120,598,138		123,368,672		2,770,534.0	2.30
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Orang)	116,978,631	97.00	119,562,843	96.92	2,584,212.1	2.21
	- Usaha Mikro (UMI)	(Orang)	107,376,540	89.04	109,842,384	89.04	2,465,843.9	2.30
	- Usaha Kecil (UK)	(Orang)	5,831,256	4.84	5,930,317	4.81	99,061.2	1.70
	- Usaha Menengah(UM)	(Orang)	3,770,835	3.13	3,790,142	3.07	19,307.0	0.51
	B. Usaha Besar (UB)	(Orang)	3,619,507	3.00	3,805,829	3.08	186,321.8	5.15
3	PDB ATAS DASAR HARGA BERLAKU (A+B)	(Rp. Milyar)	14,838,756.0		15,832,535.4		993,779.4	6.70
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Rp. Milyar)	9,062,581.3	61.07	9,580,762.7	60.51	518,181.3	5.72
	- 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. Usaha Besar (UB)	(Rp. Milyar)	5,776,174.7	38.93	6,251,772.7	39.49	475,598.1	8.23

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.

Para pelaku usaha mikro selain menjadi kontributor nyata dalam roda perekonomian umat, mereka tentunya juga mengamalkan perintah Allah SWT yang tertera dalam Al Qur'an Surah Al – Baqarah: 275, Allah SWT berfirman:

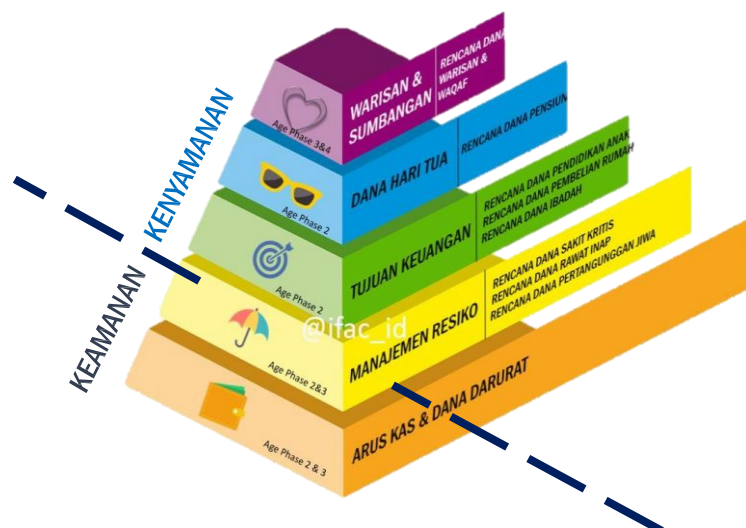
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.”

Keberkahan dalam kegiatan jual beli telah Allah jamin akan mendatangkan rizki yang halal, tentunya jika semua praktiknya sesuai dengan syariat Islam. Dalam hal jual beli keuntungan akan diperoleh oleh penjual dan pembeli. Sedangkan riba bagi salah satu pihak akan merasakan kerugian.

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. Sedangkan berdasarkan ilmu perencanaan keuangan segala risiko tersebut seharusnya dapat diantisipasi dengan salah satu acuannya piramida perencanaan keuangan.



Gambar 1. 1 Piramida Perencanaan Keuangan
(<https://www.ifac.or.id/syaratifac/>)

Saat memastikan bahwa kondisi arus kas para pelaku usaha mikro berjalan sesuai dengan kebutuhan bulanan. Persiapan dana darurat dan alokasi dana untuk manajemen risiko juga harus dipenuhi. Dalam fase ini dikatakan sebagai fase keamanan, dimana segala aspek yang terkait dengan proteksi kesehatan dan jiwa menjadi prioritas untuk dipenuhi terlebih dahulu sebelum menuju target perencanaan keuangan yang kaitannya dengan kenyamanan (tujuan keuangan, rencana dana hari tua dan warisan serta sumbangan). Di tahapan manajemen risiko porsi dana darurat yang berupa dana sakit kritis, dana rawat inap dan dana pertanggunggunaan jiwa harus disiapkan. Untuk menghitung besaran dana sakit kritis maupun dana pertanggunggunaan jiwa terdapat formula sederhana yang dapat digunakan.

Terkait dana sakit kritis atau *Critical Condition* (CC), diperlukan asumsi bahwa kondisi penyakit kritis diasumsikan erat kaitannya dengan *survival rate* yaitu jarak waktu bertahan hidupnya seseorang dengan penyakit kritisnya biasanya diambil waktu 5 (lima) tahun (FKUI, 2019). CC dirumuskan dengan perhitungan seperti ini:

$$CC = \text{Pengeluaran/Penghasilan Per Bulan} \times 12 \text{ bulan} \times 5 \text{ tahun}$$

Sedangkan dana pertanggunggunaan jiwa atau dalam dunia asuransi biasa disebut dengan Uang Pertanggungan (UP) dapat dihitung dengan metode *Income Based Value* (IBV) (Santosa, 2021). IBV dirumuskan dengan perhitungan seperti ini:

$$IBV = \text{Pengeluaran/Penghasilan Per Bulan} : \text{Suku Bunga Deposito Per Bulan}$$

Sehingga untuk kasus pelaku usaha mikro, misal dengan kondisi pengeluaran per bulan Rp 2,5 juta maka:

$$CC = \text{Rp 2,5 juta} \times 12 \text{ bulan} \times 5 \text{ tahun} = \text{Rp 150 juta}$$

$$IBV = \text{Rp } 2,5 \text{ juta} : 0,5\% = \text{Rp } 500 \text{ juta}$$

Sehingga alokasi dana kritis dari hasil perhitungan di atas diperlukan sebesar Rp 150 juta, sedangkan dana pertanggungan jiwa dari hasil perhitungan di atas, perlu diberikan kepada keluarga yang ditinggalkan sebesar Rp 500 juta. Dengan nilai sebesar itu tentunya akan sangat berat jika dibebankan kepada pelaku usaha mikro untuk mengalokasikan dana darurat dari pos arus kas yang diperolehnya setiap bulan. Sebab terkait kebutuhan primer dari keluarga saja terkadang menjadi kendala untuk dapat terpenuhi. Maka peran dari asuransi syariah dengan konsep *risk sharing* yang mengimplementasikan akad *tijarah* sangat diperlukan untuk menopang kebutuhan terkait manajemen risiko bagi para pelaku usaha mikro.

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, yaitu:

- a. *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”.
- b. *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).

Penelitian terdahulu dan referensi lainnya mengenai berbagai instrumen dalam praktik wakaf dalam (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022); kondisi literasi dan perencanaan keuangan dari (Argarwalla, Gene, Ben, Souphala, & Evanoff, 2015), (Fernandes, Lynch Jr., & Netemeyer, 2014), (Bhushan & Medury, 2013), (Ramakrishnan, 2012), (Abraham & Michael, 2012), (Jason, 2012), (Taylor, 2011), (Mohamad & MacDonald, 2010), (Ronald & John, 2010), (Minakshi, 2009) dan (Jane, et al., 2009); landasan hukum dalam PP dan UU

UMKM; prinsip asuransi syariah dan asuransi mikro syariah dalam (Sula, 2004), (Anwar, 2007), (Jaenudin, Firdaus, Afendi, & Possuma, 2019) dan (Sulaeman & Wirawan, 2021); serta konsep integrasi wakaf dengan instrumen ekonomi syariah lainnya dalam (BWI, n.d.), (Hakim & Asiyah, 2020) dan (Wahyuni, 2020) memperkuat pemikiran penulis untuk menggagas *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI). CWLSMI adalah inovasi pembayaran kontribusi asuransi mikro syariah para pelaku usaha mikro dengan menggunakan produk yang dimilikinya. Kumpulan produk yang dimiliki oleh para pelaku usaha mikro akan dikelola kedalam suatu katalog sesuai dengan ketertarikan masyarakat global. Selanjutnya pengelolaan tersebut akan didanai dari aset wakaf yang produktif. Kemudian 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. Diharapkan dengan hadirnya CWLSMI dapat menjadi acuan bagi pelaku usaha mikro untuk merencanakan keuangannya dan mampu memberi kemaslahatan bagi industri halal kedepannya.

1.2 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana *business model canvas* (BMC) *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI) yang dapat menjadi solusi untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha mikro?
2. Bagaimana proses *flow Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI)?

3. Bagaimana manajemen risiko dan mitigasi risiko *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI)?

1.3 Batasan Masalah

Fokus yang menjadi batasan masalah adalah menentukan model CWLSMI dalam menyiapkan proteksi dana darurat bagi para pelaku usaha mikro.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan oleh penulis yaitu:

1. Mendeskripsikan BMC *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI) yang dapat menjadi solusi untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha mikro.
2. Mendeskripsikan proses *flow Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI).
3. Mendeskripsikan manajemen risiko dan mitigasi risiko *Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance* (CWLSMI).

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Terkait manfaat praktis yang diharapkan adalah bisa memberikan literasi seputar keuangan syariah khususnya pemahaman akan asuransi mikro syariah yang mampu ditopang dengan pengelolaan wakaf uang. Sehingga kedepannya akan muncul gagasan penyempurna CWLSMI yang tepat diimplementasikan pada pelaku usaha mikro.

1.5. 2 Manfaat Praktis

Terkait manfaat praktis yang diharapkan adalah bisa menjadi acuan dalam pengembangan produk asuransi mikro syariah yang diintegrasikan dengan wakaf uang dengan model CWLSMI. Baik dari sisi regulator dalam hal ini OJK, Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Kementerian Koperasi dan UKM, serta Badan Wakaf Indonesia. maupun eksekutor yang melaksanakannya dalam hal ini perusahaan asuransi syariah, nazhir, LKS-PWU (Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang), serta UMKM.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Wakaf

2.1.1 Sejarah Wakaf

Wakaf telah dilaksanakan mulai zaman Rasulullah Saw, beberapa wakaf yang telah ditunaikan adalah wakaf tanah yang diperuntukan bagi pembangunan Masjid Quba, wakaf produktif kebun Bairoha yang dilakukan Abu Thalhah, wakaf produktif kebun Khaibar yang dilakukan Umar bin Khathab, kisah wakaf yang paling dikenal yaitu wakaf sumur Ruumah yang dilakukan oleh Utsman bin Affan. Jabir bin Abdillah pernah meriwayatkan bahwa ketika Umar bin Khathab telah mengikrarkan akad wakafnya selagi para sahabat berada di depannya, maka para sahabat yang lain pun juga turut berwakaf hingga seluruh sahabat juga memiliki kemampuan dalam berwakaf (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).



Gambar 2. 1 Masjid Quba' dan Nabawi serta 7 Kebun Kurma A'raf, Shafiyah, Dalal, Barqah, dan lainnya yang Rasulullah SAW Wakafkan (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)



Sumur (Di'ru) Rumah

Ketika Nabi SAW datang di kota Madinah, tidak menjumpai air yang enak rasanya selain air sumur yang dinamai Rumah, Beliau bersabda:

مَنْ يَشْرِي بَيْتَ رُومَةَ فَيَجْعَلْ دُونَهُ مَعَ دَلَاءِ الْمُسْلِمِينَ

يُخَيَّرْ لَهُ مِنْهَا فِي الْجَنَّةِ. فَاشْتَرَيْتَهَا مِنْ صُلْبٍ مَالِي

"Tidaklah orang yang mau membeli sumur Rumah kemudian dia menjadikan embernya bersama ember kaum muslimin (yaitu menjadikannya sebagai wakaf dan dia tetap bisa mengambil air darinya) itu akan mendapat balasan lebih baik dari sumber tersebut di surga." Utsman mengatakan, "Aku pun membelinya dari harta pribadiku." (HR. at-Tirmidzi)

Gambar 2. 2 Inspirasi Keabadian (Wakaf Ustman bin Affan)
(BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

2.1.2 Pengertian Wakaf

Secara bahasa, kata wakaf merupakan kata yang berasal dari kata *waqafa-yaqifu-waqfan*, yang memiliki arti yaitu berhenti atau menahan. Sedangkan secara istilah (fikih), wakaf merupakan perbuatan menahan pokok harta benda yang diwakafkan kemudian menyalurkan atau menyedekahkan manfaat atau hasilnya (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).

Wakaf merupakan tindakan secara sadar oleh wakif untuk memberikan harta benda miliknya untuk dapat dipergunakan selamanya atau sementara sesuai dengan kebermanfatannya yang dipergunakan untuk kepentingan ibadah dan kesejahteraan umat sesuai syariah (Pasal 1 UU 41/2004) (BWI, Himpunan Peraturan Perundang-undangan Tentang Wakaf, 2020).

Wakaf uang adalah kegiatan yang dilakukan wakif untuk dapat memberikan uang miliknya secara sementara atau selama-lamanya untuk dapat diproduktifkan dimana hasilnya dapat dipergunakan untuk keperluan ibadah dan kesejahteraan umat sesuai syariat Islam (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).

2.1.3 Perbedaan Wakaf, Zakat, Infak dan Sedekah

ZISWAF yang biasa dikenal dengan kepanjangan zakat, infak, sedekah, dan wakaf ternyata memiliki hukum, jenis, dan peruntukan yang berbeda-beda. Secara fikih perintah zakat disyariatkan beriringan di tahun yang sama setelah disyariatkan *shaum* Ramadan. Sejarah mencatat bahwa *shaum* Ramadan disyariatkan pada bulan *Sya'ban* tahun kedua Hijriyyah. Pada perintah *shaum* ini diikuti dengan perintah untuk membayar zakat *fitr* sebagai kesempurnaan ibadah *shaum* Ramadan. Setelah itu turunlah perintah untuk membayar zakat harta dan yang berkaitan dengannya. Secara bahasa zakat memiliki arti barakah, tumbuh, suci. Secara istilah zakat adalah ibadah yang diwajibkan kepada setiap muslim untuk memberikan sebagian hartanya bila harta tersebut memenuhi syarat yang telah ditentukan, dengan tujuan untuk membersihkan diri dan hartanya. Fungsi zakat untuk membersihkan diri serta menyucikan orang yang memiliki harta. (Umam, 2018)

Tabel 2. 1 Perbedaan Wakaf, Zakat, Infak dan Sedekah

	Wakaf	Zakat	Infak	Sedekah
Hukum	sunah	wajib	sunah	sunah
Waktu	fleksibel	ditentukan	fleksibel	fleksibel
Penerima	fleksibel	Ditentukan	fleksibel	fleksibel
manfaat		8 golongan		
Harta	dikelola dulu,	langsung	langsung	langsung
bendanya	baru disalurkan	disalurkan	disalurkan	disalurkan

Sumber: Buku Pintar Wakaf

Dalam Al-Qur'an dan hadis, kata sedekah, infak, dan turunannya sering dipakai untuk makna zakat. Tentu bila ayat Al-Qur'an atau hadis menyatakan kewajiban terkait dengan dua kata tersebut, yang dimaksudkan adalah zakat. Zakat hukumnya adalah wajib, untuk yang mengeluarkannya disebut muzakki sedangkan bagi penerimanya disebut mustahiq yang terdiri dari 8 asnaf, yaitu, fakir, miskin, amil (petugas zakat), mualaf (orang yang telah memeluk Islam dengan benar), *riqab* (hamba sahaya), *gharim* (orang yang memiliki hutang), *fi sabilillah* (orang yang berjuang di jalan Allah), dan ibnu sabil (orang yang melakukan perjalanan). Besaran zakat sudah ditentukan sebesar 2.5% dari harta yang sudah mencapai nisabnya (batas minimal).

Seluruh ibadah dengan harta biasa disebut sebagai infak atau sedekah. Sehingga kata infak atau sedekah merupakan kata yang umum menurut istilah Al-Qur'an. Termasuk di dalamnya infak yang wajib seperti zakat, memberi nafkah keluarga maupun infak yang sunnah dalam segala bentuknya. Orang yang mengerti

bisnis pastilah mengutamakan bisnis dengan Tuhannya karena bisnis dengan Allah tidak mengenal rugi. Dalam surat Fathir, Allah menegaskan:

Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezeki yang Kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi. (Fathir 29).

Zakat, infak dan sedekah secara penggunaan hartanya merupakan jenis yang habis pakai. Petugas yang mengelolanya, yaitu amil, wajib menyalurkan seluruh harta yang terkumpul kepada penerimanya dalam periode tertentu.

Wakaf adalah ibadah yang memiliki kekhasan. Rasulullah Saw sudah menerapkannya di masa hidup beliau. Khas karena sebelum Nabi Muhammad Saw mempraktikkan, umat manusia tidak banyak yang mempraktikkan ibadah harta ini. Bahkan definisi wakaf juga dari beliau sendiri. Yaitu ketika Umar bin Khattab membeli lahan pertanian di Khaibar, ia berkata: Saya ingin infak harta yang paling saya sukai, yaitu lahan di Khaibar. Rasulullah Saw bersabda: tanah pokok modalnya, tidak boleh dijual, dihibahkan atau diwariskan tetapi hasil kebunnya disedekahkan. Maka Umar menyedekahkan hasilnya *fi sabilillah*, untuk memerdekakan hamba sahaya, orang miskin, tamu, ibnu sabil, keluarga dan kerabat, untuk mengelolanya, dan teman Umar tidak untuk diperdagangkan. Sahih Bukhari.

Dalam Islam, wakaf adalah ibadah harta benda yang diterima secara umum. Ini adalah sumber pendanaan yang khusus diperuntukkan untuk kegiatan keagamaan dan kesejahteraan sosial. Ketika berbicara terkait peruntukan wakaf maka kita akan menjumpai beberapa praktik wakaf, seperti membangun masjid untuk beribadah yang telah dipraktikkan sejak zaman Nabi Muhammad Saw.

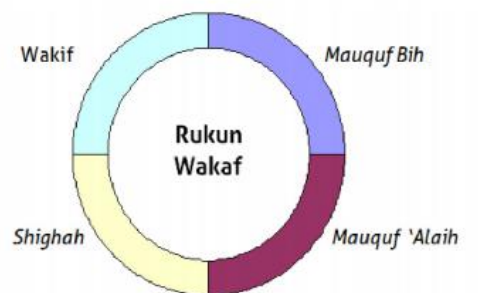
Islam yang pertama memberikan contoh dan arahan dalam berwakaf. Harta wakaf harus dilindungi, dilestarikan dan dikembangkan secara optimal, sehingga dapat dirasakan manfaatnya oleh penerima manfaat, yang biasa dikenal dengan

mauquf alaih. Wakaf juga bisa digunakan untuk kebutuhan keluarga. Aset dasar akan bertahan untuk waktu yang lama. Bisa berupa tanah dan bangunan, jalan, jembatan, persediaan air minum, tanah pertanian, ladang, atau barang-barang lainnya seperti kendaraan, peralatan perang, buku-buku ilmu pengetahuan, dan lain-lain. Wakaf sangat populer di kalangan sahabat. Karena sedekah ini bisa menjadi sumber amal kebaikan di luar batas usia pemberinya. Harta wakaf (*mauquf*) harus bisa memberi manfaat memiliki umur panjang. Bukan sekali saja pemanfaatannya. Harta wakaf tidak boleh dijual, dihibahkan atau diwariskan. Harta wakaf wajib ditumbuhkembangkan secara produktif.

Pada dasarnya wakaf, zakat, infak dan sedekah tergolong kepada ibadah harta dan dapat diartikan kepada sebuah pemberian (*tabarru'*) dengan mengharap pahala dan juga ridha Allah SWT.

2.1.4 Unsur-unsur Wakaf

Rukun wakaf ada empat, yaitu:



Gambar 2. 3 Rukun Wakaf (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

Pelaksanaan wakaf harus memenuhi unsur-unsur sebagai berikut:

1. Wakif,
2. Nazhir,
3. Harta benda wakaf,
4. Ikrar wakaf,
5. Peruntukan harta benda wakaf, dan
6. Jangka waktu wakaf (uu 41/2004). (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

Perbedaan anantara peruntukan harta benda wakaf dan *mauquf alaih* adalah sebagai berikut. *Mauquf alaih* merupakan pihak yang telah ditentukan atau ditunjuk untuk mendapatkan manfaat dari peruntukan harta benda wakaf sesuai dengan pernyataan dari wakif yang telah dituangkan dalam akta ikrar wakaf (Pasal 1 PP42/2006). Sedangkan akad dari harta benda wakaf merupakan pemanfaatan dari harta benda wakaf yang diperuntukan ke fasilitas tertentu.

Contohnya adalah sebagai berikut. H. Achmad Wardi mewakafkan tanahnya di Serang, Banten dengan tujuan membangun rumah sakit, hal tersebut merupakan akad dari harta benda wakaf dan masyarakat umum dan dhuafa merupakan *mauquf alaih* dari akad wakafnya.

2.1.5 Hukum / Landasan Wakaf

Dasar hukum wakaf berdasarkan Al-Qur'an merujuk kepada ayat-ayat mengenai sedekah atau infak, seperti yang termaktub pada surat Ali Imran ayat 92.

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ
(٩٢)

“Kamu tidak akan memperoleh kebajikan, sebelum kamu menginfakkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apa pun yang kamu infakkan, tentang hal itu sungguh, Allah Maha Mengetahui.”

Adapun dasar hukum wakaf dari hadis:

إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَنْهُ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ إِلَّا مِنْ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ

“Apabila seorang manusia meninggal, maka terputuslah amalnya, kecuali tiga, yakni sedekah jariyah, atau ilmu yang diambil manfaatnya, atau anak saleh yang mendoakannya”. (HR Muslim, hadis no. 1631)

Para ulama telah sepakat mengenai sedekah jariyah yang ada di hadis tersebut adalah wakaf. (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

2.1.6 Macam-macam Wakaf

Jenis-jenis wakaf jika dilihat dari beberapa indikator. (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

Berdasarkan indikator penerima manfaat, wakaf dikelompokkan ke dalam tiga kategori:

1. Wakaf *Khairi*, adalah wakaf yang hasilnya diberikan kepada masyarakat umum. Contoh: wakaf masjid.
2. Wakaf Ahli (*Dzurri*), adalah wakaf yang hasilnya diberikan kepada keluarga dan ahli waris wakif. Contoh: wakaf kuburan yang hanya boleh digunakan oleh anak cucu wakif; wakaf rumah sakit yang hasilnya untuk anak cucu wakif.

3. Wakaf *Musytarak*, adalah wakaf yang hasilnya diberikan kepada keluarga, ahli waris wakif, dan masyarakat umum. Contoh: wakaf kebun di Khaibar oleh Umar bin Khattab yang hasilnya diberikan kepada keluarga beliau dan juga masyarakat.

Jika dilihat dari indikator pemanfaatan aset wakaf, wakaf dibagi menjadi dua kategori:

1. Wakaf *Mubasyir*, yaitu aset wakaf yang dengan manfaat yang dapat langsung dirasakan oleh *mauquf alaih*. Contoh: aset wakaf berupa kavling kuburan, umat Islam secara keseluruhan dapat memanfaatkan kavling kuburan tersebut.
2. Wakaf *Istitsmari* (wakaf produktif), dimana aset wakaf wajib diproduktifkan supaya memberikan manfaat kepada mauquf alaih. Contoh: Wakaf tanah dalam pembangunan rumah sakit di mana nazhir bertanggung jawab untuk menentukan operator pengelola dari rumah sakit kemudian masyarakat umum mendapatkan manfaatnya dari pengelolaan rumah sakit tersebut.



Gambar 2. 4 Ilustrasi Peruntukan Wakaf (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

Jika dilihat dari indikator tujuan aset wakaf, wakaf dikelompokkan menjadi dua kategori:

1. Wakaf '*Am*', yaitu wakaf yang tujuannya secara umum atau tidak ditentukan secara khusus dari pihak wakif. Contoh: wakaf tanah dalam pembangunan masjid, maka umat Islam secara keseluruhan dapat menggunakan fasilitas masjid untuk beribadah.
2. Wakaf '*Khash*', wakaf yang tujuannya ditentukan secara khusus oleh wakif. Contoh: wakaf tunai yang diperuntukan khusus bagi komunitas mualaf di Badui Luar.

Jika dilihat dari indikator jangka waktunya, wakaf dikelompokkan menjadi dua kategori:

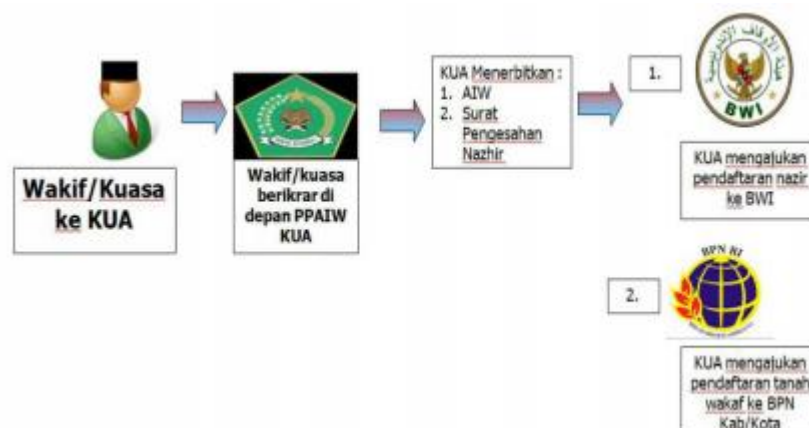
1. Wakaf *Mu'abbad* (wakaf abadi), yaitu wakaf tanpa periode tertentu. Contoh: wakaf sawah yang diperuntukkan untuk warga desa untuk selama-lamanya.
2. Wakaf *Mu'aqqat* (wakaf temporer), yaitu wakaf dengan periode tertentu. Contoh: wakaf ruko yang dapat dipergunakan secara produktif selama 5 tahun ke depan.

2.1.7 Tata Cara Berwakaf

Mekanisme dalam berwakaf tanah adalah sebagai berikut: (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

1. Wakif atau pihak yang dikuasakan hadir di hadapan Kepala Kantor Urusan Agama (KUA) atau pejabat pembuat akta ikrar wakaf (PPAIW) dengan membawa:
 - a. Sertifikat hak milik (SHM) tanah ataupun dokumen lainnya sebagai bukti kepemilikan.

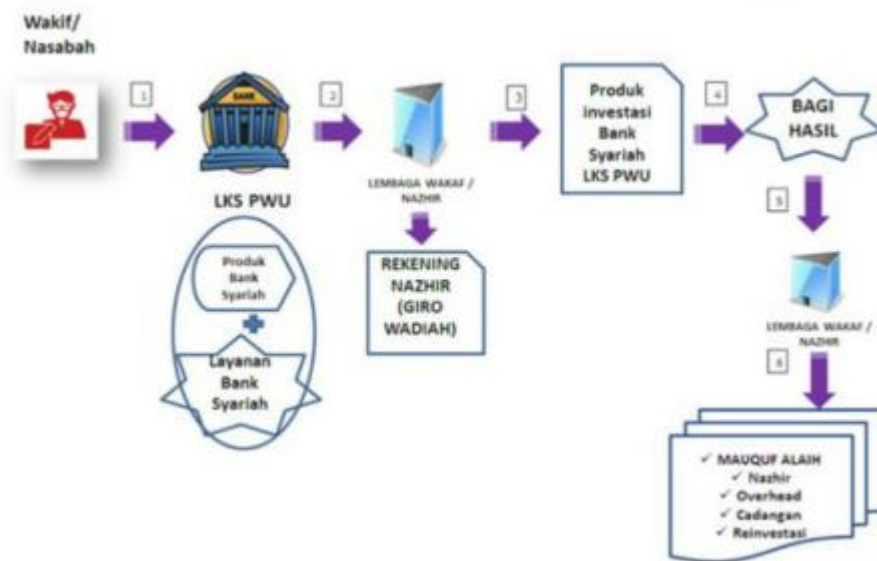
- b. Surat keterangan dari wakif terkait tanah yang legal dan tidak dalam sengketa, sitaan, atau tidak digadaikan.
 - c. Salinan identitas diri, Kartu Tanda Penduduk (KTP) wakif, nazhir dan saksi.
2. Wakif atau yang diberikan kuasa berikrar kepada nazhir dengan disaksikan oleh 2 (dua) orang saksi di hadapan PPAIW, yaitu kepala KUA.
 - a. PPAIW akan membuat akta ikrar wakaf (AIW) sejumlah rangkap 7 (tujuh) untuk diberikan kepada nazhir, wakif, Kepala Kantor Kementerian Agama Kabupaten/Kota, *mauquf alaih*, BWI, Kantor Pertanahan atau Badan Pertanahan Nasional (BPN) kabupaten/kota dan instansi berwenang lainnya.
3. PPAIW memberikan surat pengesahan nazhir.
4. PPAIW atau nazhir mengajukan registrasi nazhir kepada BWI.
5. PPAIW atau nazhir mendaftarkan tanah wakaf kepada BPN kabupaten/kota.



Gambar 2. 5 Mekanisme Berwakaf Tanah (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

Selanjutnya untuk tata cara dalam berwakaf uang adalah sebagai berikut:
(BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

1. Wakif atau yang diberikan kuasa berwakaf di lembaga keuangan syariah penerima wakaf uang (LKS-PWU).
2. Wakif mengisi AIW dan mencantumkan salinan KTP.
3. Wakif melakukan transfer atau melalui setor tunai sesuai nominal wakaf yang dikehendaki ke rekening nazhir yang dituju.
4. Wakif berikrar dan menandatangani AIW, disaksikan 2 (dua) orang saksi dan seorang perwakilan LKS-PWU.
5. LKS-PWU mencetak AIW dan sertifikat wakaf uang (SWU) sebanyak 5 (lima) rangkap untuk diberikan kepada wakif, nazhir, LKS-PWU, Kementerian Agama (Kemenag) RI dan BWI.
6. PPAIW memberikan surat pengesahan nazhir.
7. PPAIW atau nazhir melanjutkan pengajuan registrasi nazhir kepada BWI.
8. PPAIW atau nazhir meregistrasikan aset berupa tanah wakaf kepada kantor BPN kabupaten/kota.



Gambar 2. 6 Mekanisme Wakaf Uang (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

Jika dalam AIW ada hal yang belum dituangkan terkait wakaf dan wakif telah meninggal dunia atau secara keberadaan tidak dapat terlacak, maka perlu akta pengganti akta ikrar wakaf (APAIW) untuk dibuatkan.

1. APAIW dibuat oleh PPAIW berdasarkan:
 - a. Petunjuk yang ada
 - b. 2 (dua) orang saksi yang memberi keterangan atau
 - c. Informasi dari nazhir.
2. Pembuatan APAIW dapat dibuat atas permohonan saksi yang mengetahui keberadaan harta benda wakaf.

2.1.8 Jangka Waktu Wakaf

Terkait jangka waktu dalam berwakaf wakif dapat memilih untuk mewakafkan harta bendanya secara sementara atau selamanya khusus untuk aset berupa tanah (Pasal 18, PP 42/2006) (BWI, Himpunan Peraturan Perundang-undangan Tentang Wakaf, 2020).

2.2 Wakif

2.2.1 Pengertian Wakif

Wakif adalah pihak yang mewakafkan harta benda miliknya, dapat berupa individu, organisasi dan badan hukum.

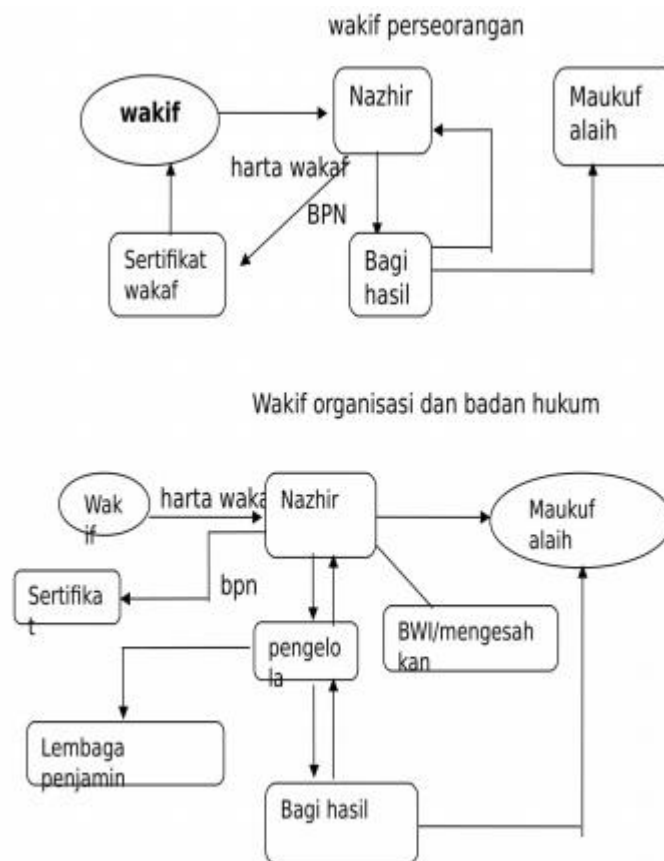
2.2.2 Syarat Wakif

Dalam fiqh, wakif harus memiliki kecakapan hukum untuk membelanjakan hartanya. Kapasitas untuk bertindak di sini memiliki kriteria: independen, wajar, dewasa, tidak dibawah tekanan dan pemilik sah (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).

Untuk wakif individu terdapat syarat-syarat, yaitu:

1. Dewasa,
2. Berakal,
3. Merdeka,
4. Bebas dari tindakan hukum dan
5. Pemilik sah aset wakaf (pasal 8 UU 41/2004) (BWI, Himpunan Peraturan Perundang-undangan Tentang Wakaf, 2020).

Untuk wakif organisasi berlaku syarat dapat melakukan wakaf jika sesuai dengan ketentuan organisasi tersebut untuk mewakafkan harta benda wakaf milik organisasi berdasarkan AD/ART. Hal yang sama juga berlaku untuk wakif badan hukum (pasal 8 UU 41/2004) (BWI, Himpunan Peraturan Perundang-undangan Tentang Wakaf, 2020).



Gambar 2. 7 Alur Tata Cara Berwakaf bagi Wakif Individu, Organisasi dan Badan Hukum (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

2.2.3 Hak Wakif

Saat melakukan wakaf, seorang wakif mempunyai hak sebagai berikut:

1. Menentukan jenis dari wakaf yang ditunaikan.
2. Menentukan nazhir dipilih untuk mengelola wakaf tersebut.

3. Menentukan tujuan dari wakafnya, *mauquf alaih* dan hal-hal lain terkait niatnya dalam berwakaf.

Terkait wakaf uang atau wakaf uang temporer (dengan jangka waktu tertentu), selain hak-hak wakif diatas, wakif masih memiliki hak sebagai berikut:

1. Mendapatkan dana hasil pengelolaan dari wakaf uang temporer yang jatuh tempo.
2. Menambah jangka waktu akad wakaf uang temporer yang jatuh tempo.
3. Mendapatkan bukti wakaf berupa sertifikat dengan minimal wakaf uang mulai dari Rp 1.000.000 dari LKS-PWU.
4. Mendapatkan Akta Ikrar Wakaf Uang (AIWU) dari LKS-PWU (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).

2.3 Nazhir

2.3.1 Pengertian Nazhir

Nazhir atau *qoyyim* atau *mutawalli* merupakan pihak-pihak yang memperoleh amanah untuk mengelola dan mengembangkan aset wakaf untuk keperluannya sendiri, dapat berupa perorangan, organisasi dan badan hukum (Pasal 1 dan Pasal 9 UU No. 41 tahun 2004 tentang Wakaf). (BWI, Himpunan Peraturan Perundang-undangan Tentang Wakaf, 2020)

2.3.2 Syarat Nazhir

Syarat untuk nazhir individu yaitu warga negara Indonesia (WNI), Islam, kredibel, sehat dan berakal, dewasa dan tidak dalam permasalahan hukum. Syarat untuk nazhir organisasi yaitu pengurus dari organisasi memenuhi persyaratan nazhir individu dan organisasi dalam lingkup pendidikan, sosial, keagamaan Islam dan/atau kemasyarakatan. Sedangkan untuk syarat nazhir badan hukum yaitu bagian dari badan hukum memenuhi persyaratan nazhir individu dan dibentuk

sesuai dengan ketentuan undang-undang serta bergerak dalam lingkup pendidikan, sosial, keagamaan Islam atau kemasyarakatan.

2.3.3 Fungsi dan Tugas Nazhir

Tugas dari nazhir adalah sebagai berikut:

1. Melakukan tugas administrasi terkait aset wakaf.
2. Memproduksi aset wakaf sesuai dengan maksud, fungsi dan tujuannya.
3. Melakukan pelaporan terhadap program wakaf kepada BWI.
4. Pemantauan dan perlindungan aset wakaf

2.3.4 Hak Nazhir

Nazhir memiliki hak berupa mendapatkan imbal hasil dari pengelolaan dan pemanfaatan aset wakaf maksimal dengan porsi 10% (sepuluh persen) dan mendapatkan pelatihan dari Kementerian Agama (Kemenag) RI dan BWI.

2.3.5 Pendaftaran Nazhir

Aturan terkait pendaftaran nazhir diantaranya:

A. Nazhir organisasi dan badan hukum:

- 1) Wakif menunjuk nazhir yang bersangkutan.
- 2) Telah terdaftar dibawah naungan menteri agama melalui KUA setempat.
- 3) Telah terdaftar di BWI dengan izin nazhir wakaf uang untuk mendapatkan surat tanda bukti pendaftaran nazhir.
- 4) Pendaftaran pada Kementerian Agama (Kemenag) RI dan BWI wajib melampirkan:
 - Akta notaris versi copy terkait pendirian dan AD/ART.
 - Organigram pengurus.

- Program kerja terkait pengelolaan wakaf.
- Daftar aset wakaf.
- Surat pernyataan terkait kesediaan untuk diaudit.

B. Nazhir individu:

- 1) Ditentukan oleh wakif.
- 2) Telah terdaftar dibawah naungan menteri agama melalui KUA setempat.
- 3) Telah terdaftar di BWI dengan izin nazhir wakaf uang untuk mendapatkan surat tanda bukti pendaftaran nazhir.
- 4) Nazhir individu terdiri dari minimal 3 (tiga) orang.

BWI menganjurkan agar setiap akad wakaf yang dikehendaki oleh wakif dapat dikelola oleh nazhir organisasi atau badan hukum sehingga monitoringnya dapat dilakukan secara tertib dan pengelolaanya dilakukan secara profesional.



Gambar 2. 8 Ilustrasi Pendaftaran Nazhir di BWI (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

BWI menggunakan aturan berikut untuk mendaftarkan tanah nazhir:

- 1) Kavling tanah dengan luas lebih dari 20.000 m² dieksekusi BWI Pusat.
- 2) Kavling tanah seluas 1.000 m² - 20.000 m² dieksekusi BWI Provinsi.

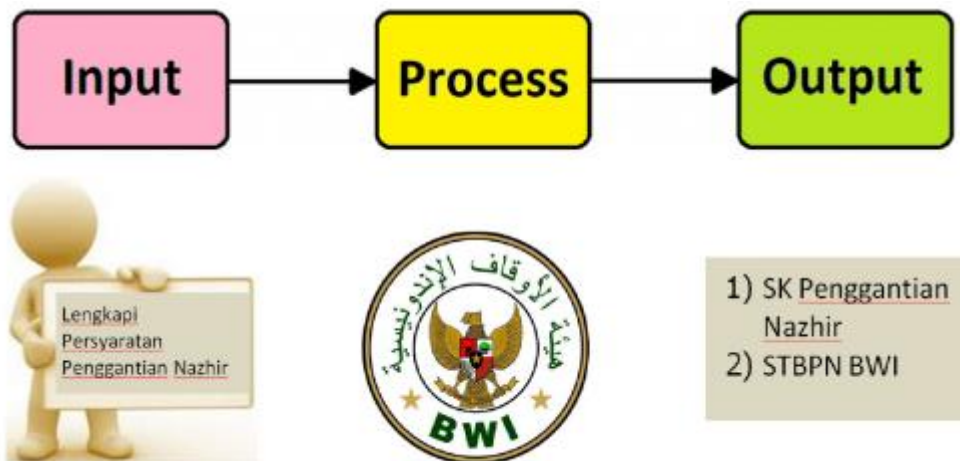
- 3) Kavling tanah di bawah 1.000 m² dieksekusi BWI Kabupaten/Kota.

2.3.6 Penggantian Nazhir

Pemberhentian atau pencabutan izin nazhir dan penggantinya dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:

- A. Nazhir diberhentikan dan diganti dengan nazhir lainnya apabila nazhir yang tersebut:
 - 1) Meninggal dunia atau wafat bagi nazhir perorangan.
 - 2) Pemutusan atau pembubaran sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku bagi badan hukum nazhir atau badan hukum nazhir.
 - 3) Dalam kehendak pribadi.
 - 4) Terkait tugasnya, nazhir melanggar peraturan terkait pengelolaan dan pengembangan aset wakaf sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.
 - 5) Dia terlibat dalam kejahatan dan muncul di pengadilan sebagai tersangka.
- B. Pemberhentian dan penggantian nazhir dilaksanakan oleh BWI.

Pengelolaan dan pengembangan harta benda wakaf oleh nazhir lain akibat pengangkatan dan penggantian nazhir dilakukan sesuai dengan tujuan harta benda wakaf dan fungsi yang telah ditetapkan (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).



Gambar 2. 9 Ilustrasi Pergantian Nazhir (BW I, Buku Pintar Wakaf, 2022)

2.3.7 Pelaporan Nazhir

Nazhir memiliki kewajiban dalam pelaporan pelaksanaan tugas terkait pengelolaan dan pengembangan wakaf kepada BWI diantaranya:

- A. Laporan terkait nazhir wakaf tanah dilakukan satu kali pada akhir tahun dan isinya meliputi:
 - 1) Deskripsi nazhir,
 - 2) Demografi, geomorfologi dan legalitas kavling tanah,
 - 3) Penerima manfaat dan peruntukannya,
 - 4) Lokasi aset,
 - 5) Kemajuan dari pengelolaan,
 - 6) Nilai Jual Objek kena Pajak (NJOP).
- B. Laporan terkait nazhir wakaf uang:

- 1) Nazir wajib menyampaikan laporan pelaksanaan tugasnya dua kali dalam setahun.
- 2) Laporan pengelolaan kas disampaikan oleh nazhir paling lambat setiap enam bulan pada minggu pertama bulan Juli dan Januari.
- 3) Laporan nazhir meliputi:
 - a. Semua aset wakaf,
 - b. Hasil dari pengelolaan dan pengembangan aset yang mendasarinya.
- 4) Template laporan nazhir meliputi:
 - a. Kondisi keuangan,
 - b. detail aset wakaf,
 - c. program wakaf,
 - d. arus kas dan
 - e. catatan atas laporan keuangan.

BWI dapat mengenakan sanksi administratif terhadap nazhir yang tidak melengkapi administrasi pelaporan, dengan cara sebagai berikut:

1. Karena nazhir tidak memiliki laporan keuangan, maka teguran tertulis paling banyak diberikan sebanyak 3 (tiga) kali berturut-turut.
2. Mencabut sementara sertifikat pendaftaran nazhir.
3. Pencabutan Tetap Tanda Daftar Nazhir (PBWI No. 1 Tahun 2019 Tentang Pedoman Pembinaan dan Pengelolaan Aset Amanah) Sanksi Bagi Nazhir. (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)



Gambar 2. 10 Ilustrasi Pelaporan Nazhir (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

2.3.8 Masa Bakti Nazhir

BWI akan mengeluarkan Surat Tanda Bukti Pendaftaran Nazhir yang berlaku selama 5 (lima) tahun setelahnya surat ini dapat diperpanjang (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

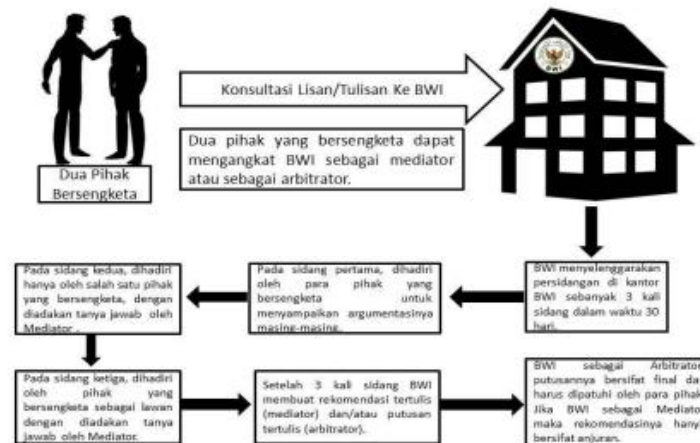
2.3.9 Sengketa Nazhir

Setelah nazhir dapat diselesaikan dengan dilakukan peninjauan kembali atau mediasi, jika penyelesaian sengketa tidak berhasil maka sengketa dapat diselesaikan melalui mediasi, arbitrase atau pengadilan. Jika ada perselisihan tetapi polisi tidak terlibat maka:

- 1) Kedua pihak yang berselisih dapat berkonsultasi dengan BWI secara lisan atau tertulis untuk mendapatkan pendapat dan/atau solusi hukum.
- 2) Kedua pihak yang bersengketa dapat melakukan kesepakatan sebelum BWI menunjuk BWI sebagai mediator atau arbiter.
 - a. Jika para pihak yang bersengketa menunjuk BWI sebagai konsiliator atau arbiter, BWI akan melakukan sidang di kantor BWI dalam waktu 30 hari

sejak tanggal para pihak setuju untuk menunjuk BWI sebagai konsiliator atau arbiter.

- b. Pertemuan pertama dihadiri oleh para pihak yang bersengketa dan masing-masing memiliki kesempatan untuk menyampaikan argumentasinya.
 - c. Pada sidang kedua, hanya hadir satu pihak yang bersengketa, dengan sesi tanya jawab antara mediator dan para pihak yang bersengketa.
 - d. Dalam sidang ketiga, seperti dalam (c) di atas, hanya yang hadir adalah penggugat.
 - e. Setelah 3 kali pemeriksaan, BWI akan membuat rekomendasi tertulis (jika mediator) dan keputusan tertulis (BWI sebagai arbiter, mediator atau arbiter, meminta setidaknya 3 (tiga) anggota BWI).
 - f. Jika BWI adalah arbiter, keputusannya bersifat final dan mengikat para pihak, tetapi dalam hal BWI sebagai mediator, rekomendasi hanya berupa rekomendasi.
- 3) Jika aparat penegak hukum perdata atau pidana terlibat dalam suatu sengketa, BWI tidak dapat lagi berpartisipasi dalam penyelesaian sengketa sebagai ahli atau sebagai badan pengatur seperti halnya pelapor.



Gambar 2. 11 Persengketaan Wakaf Tanpa Ada Keterlibatan Penegak Hukum (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

2.4 Harta Benda Wakaf

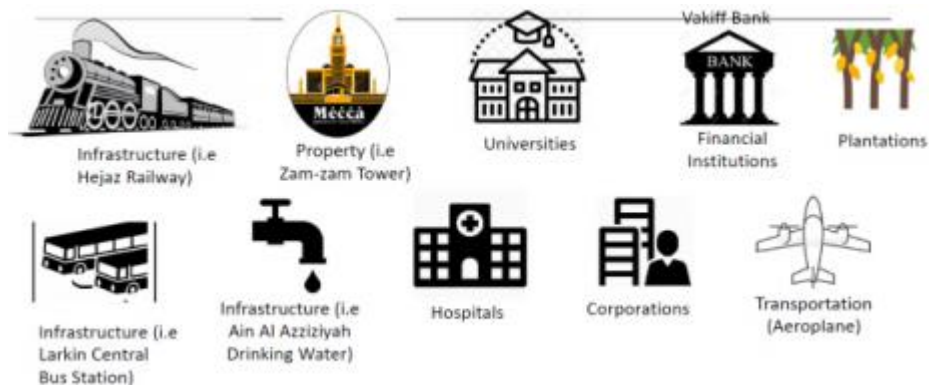
2.4.1 Pengertian

Harga benda atau aset wakaf adalah seluruh aset yang diwakafkan oleh wakif yang tahan lama (*sustain*) atau memiliki kebermanfaatan jangka panjang serta memiliki nilai ekonomi menurut syariah. (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

Harta benda wakaf dapat diwakafkan jika secara kepemilikannya benar dimiliki oleh wakif. Jika kepemilikan terkait harta benda tersebut diragukan maka wakaf tidak sah untuk dilakukan.

Selanjutnya harta benda yang telah diwakafkan akan berganti kepemilikan atas nama nazhir yang diamanahi. Namun hal ini tidak menyatakan bahwa harta benda tersebut menjadi milik nazhir akan tetapi milik *mauquf alaih* yang telah ditentukan dalam ikrar. Sehingga jika ada pergantian nazhir terhadap harta benda

yang diwakafkan akibat kelalaian dari nazhir itu sendiri maka harta benda wakaf tidak akan secara otomatis beralih kepada nazhir pengganti.



Gambar 2. 12 Aset Wakaf Modern (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

2.4.2 Jenis Harta Benda Wakaf

Berdasarkan jenisnya harta benda wakaf dikelompokkan menjadi benda bergerak dan tidak bergerak.

Yang termasuk ke dalam harta wakaf benda tidak bergerak adalah sebagai berikut:

- 1) Tanah hak milik yang sesuai dengan ketentuan perundang-undangan, yang telah dan belum terdaftar.
- 2) Bangunan yang berdiri di atas tanah sesuai dengan poin ketentuan nomor 1.
- 3) Benda lain yang masih menjadi bagian dari tanah.
- 4) Rumah susun yang dimiliki secara sah sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.

5) Benda tidak bergerak lainnya (Pasal 16 PP No 42/2006) (BWI, Himpunan Peraturan Perundang-undangan Tentang Wakaf, 2020).

Sedangkan yang termasuk ke dalam harta wakaf benda bergerak adalah uang, kendaraan, emas, surat berharga negara/perusahaan (saham, reksadana, sukuk dan lainnya), hak paten atau kekayaan intelektual (HAKI), hak sewa dan benda bergerak lainnya (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).

Wakaf uang merupakan tindakan secara hukum yang dilakukan oleh wakif untuk menyerahkan uang miliknya baik secara temporer atau abadi untuk dapat diproduktifkan dimana hasilnya akan dipergunakan untuk keperluan ibadah dan/atau kemaslahatan umat lainnya. (MUI, 2020)

Terdapat perbedaan antara wakaf melalui uang dan wakaf uang yang terdapat dalam tabel di bawah ini.

Tabel 2. 2 Perbedaan Wakaf Melalui Uang dan Wakaf Uang

Aspek/Jenis Wakaf	Wakaf Uang	Wakaf Melalui Uang
Peruntukan	pengelolaan aset produktif atau investasi baik dalam sektor ril ataupun sektor keuangan	keperluan sosial atau produktif/investasi
Jenis Investasi	tidak terikat pada suatu jenis investasi namun terbuka bagi semua jenis investasi yang aman, menguntungkan, dan sesuai syariah serta peraturan perundang-undangan	terikat dengan satu jenis investasi yang direkomendasikan oleh wakif atau program wakaf yang ditawarkan kepada wakif. Berlaku juga untuk wakaf melalui uang dengan tujuan sosial yang terikat peruntukannya sesuai kehendak wakif atau program wakaf yang ditawarkan kepada wakif
Jenis Manfaat	yang diberikan kepada <i>mauquf alaih</i> adalah keuntungan atau hasil investasi bukan uang wakafnya	yang diproduktifkan atau diinvestasikan maka keuntungan dari investasi program wakafnya

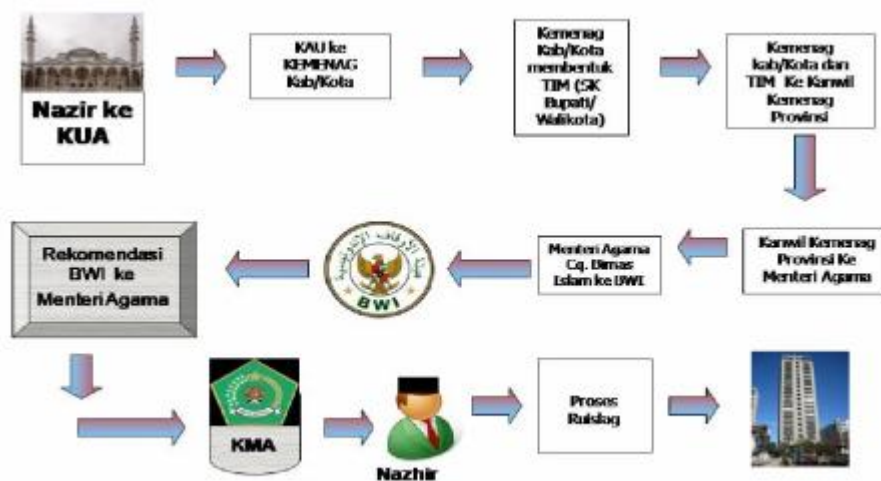
Sumber: Buku Pintar Wakaf

2.4.3 Tukar Menukar Harta Benda Wakaf

Tanah yang telah diwakafkan tidak dapat ditukar kecuali dengan kondisi sebagai berikut:

- 1) Tanah wakaf yang sesuai rencana umum tata ruang (RUTR) dipergunakan untuk kepentingan umum sesuai ketentuan syariah dan undang-undang.
- 2) Tanah wakaf yang sesuai dengan ikrar wakaf dinyatakan tidak dapat dipergunakan.
- 3) Penukaran yang mendesak dan secara langsung dilakukan untuk keperluan keagamaan.

(Pasal 40-41 UU No 41/2004 dan PP No 42/2006 Pasal 49). (BWI, Himpunan Peraturan Perundang-undangan Tentang Wakaf, 2020)



Gambar 2. 13 Mekanisme Alur Tukar Menukar Harta Benda Wakaf (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

Setelah mendapatkan izin tertulis dari Menteri Agama RI berdasarkan persetujuan BWI dengan mengikuti ketentuan perundang-undangan maka penukaran terkait tanah wakaf dapat dilakukan (MUI, 2020).

2.4.4 Ikrar dan Sertifikasi Harta Benda Wakaf

Ikrar wakaf merupakan pernyataan dari wakif untuk mewakafkan harta benda yang dimiliki baik diucapkan secara lisan ataupun disampaikan secara tertulis. Wakif dapat diwakilkan oleh kuasanya dengan melampirkan surat kuasa. Dalam suatu ikrar wakaf biasanya terdapat dua orang saksi baik dari pihak wakif maupun dari nazhir.

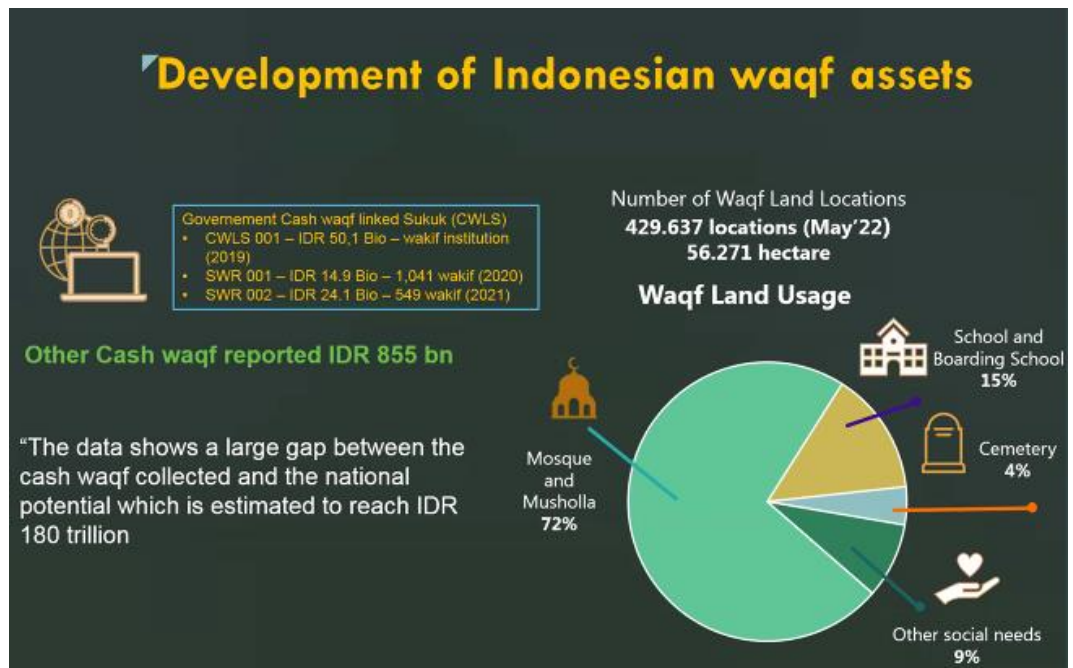
Ikrar wakaf juga dapat dilakukan secara melalui e-formulir dari LKS-PWU. Untuk saat rincian LKS-PWU adalah sebagai berikut:

- 1) Bank Syariah Indonesia,
- 2) Bank Muamalat Indonesia,
- 3) Bank DKI Syariah,
- 4) Bank Mega Syariah,
- 5) Bank Syariah Bukopin,
- 6) Bank BTN Syariah,
- 7) Bank CIMB Niaga Syariah,
- 8) Panin Bank Syariah,
- 9) BPD Jogja Syariah,
- 10) BPD Jateng Syariah,
- 11) BPD Kepri Riau Syariah,
- 12) BPD Kalbar Syariah,
- 13) BPD Sumut Syariah,
- 14) BPD Sumsel Syariah,
- 15) Bank Kaltimara Syariah,
- 16) BPD Jatim Syariah,
- 17) Bank BJB Syariah

Gambar 2. 14 List LKS PWU (*BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022*)

2.4.5 Informasi Data Wakaf

Total 429.637 lokasi untuk tanah wakaf yang ada di Indonesia dengan luas total 562.710.170 m² / 56.271 Ha. Sedangkan sebesar Rp 855 milyar untuk total wakaf uang yang terdata di BWI sampai dengan Mei 2022 (*BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022*).

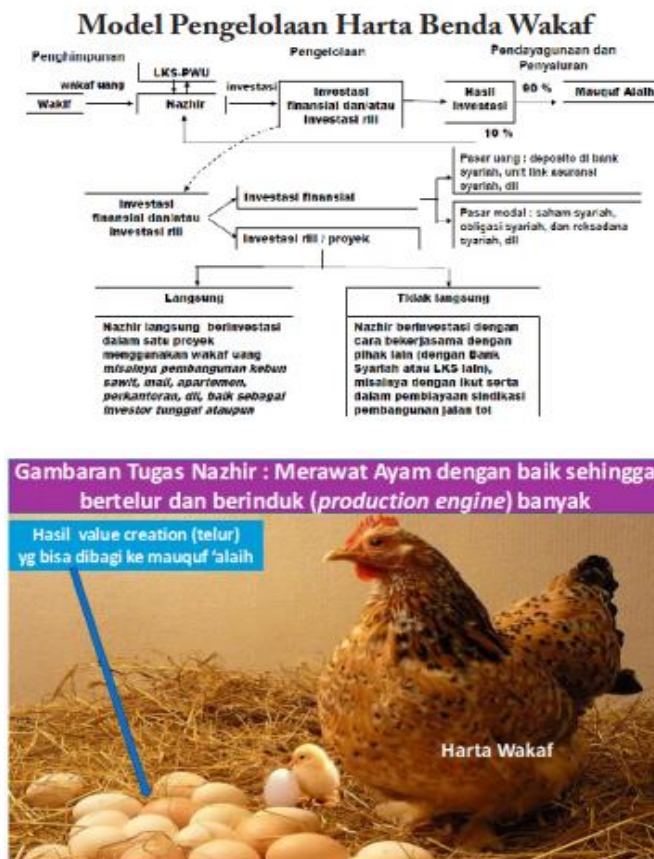


Gambar 2. 15 Infografis Data Wakaf dari BWI Per Mei 2022 (BWI, *Buku Pintar Wakaf*, 2022)

2.4.6 Pengelolaan Harta Benda Wakaf

Nazhir memiliki kewajiban dalam memberdayakan aset wakaf dengan koridor *maqasidh syariah*. Dalam hal pengelolaannya nazhir mengedepankan prinsip wakaf produktif dimana setelah dana wakaf terkumpul melalui investasi, kerjasama, dan penghimpunan secara masal dilakukan maka selanjutnya nazhir akan melakukan aktivitas melalui operator yang ada dalam naungannya seperti produksi berbagai produk, perdagangan, perindustrian, agro bisnis, pengembangan teknologi dan informasi, pembangunan infrastruktur, rumah susus, apaertemen, toko, perkantoran, fasilitas kesehatan, fasilitas pendidikan dan berbagai kegiatan

produktif lainnya yang sesuai syariat dan undang-undang (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022).



Gambar 2. 16 Model Pengelolaan Harta Benda Wakaf. (BWI, Buku Pintar Wakaf, 2022)

2.5 Mauquf Alaih

2.5.1 Pengertian

Mauquf alaih atau penerima manfaat adalah pihak yang mendapatkan manfaat berdasarkan AIW terkait peruntukan harta wakaf.

2.5.2 Tujuan Wakaf

Diantara tujuan dari wakaf adalah mewujudkan berbagai hal di bawah ini antara lain fasilitas ibadah, pendidikan, kesehatan, bantuan kepada anak terlantar, yatim piatu dan fakir miskin, kemaslahatan umat, kepentingan lainnya yang sesuai syariat dan peraturan perundang-undangan.

2.6 Literasi dan Perencanaan Keuangan

Studi yang dilakukan sebelumnya tentang literasi keuangan disajikan dalam paparan berikut ini.

(Argarwalla, Gene, Ben, Souphala, & Evanoff, 2015) mengevaluasi literasi keuangan sekelompok penduduk terpilih di India yang berpartisipasi dalam layanan investasi online. Mereka menemukan bahwa para peserta umumnya melek finansial. Kemungkinan mendapatkan jawaban yang benar lebih tinggi untuk responden laki-laki, umumnya meningkat dengan tingkat pendidikan dan agresivitas investor.

(Fernandes, Lynch Jr., & Netemeyer, 2014) melakukan meta-analisis tentang hubungan literasi keuangan dan pendidikan keuangan dengan perilaku keuangan dan diakhiri dengan diskusi tentang karakteristik perilaku yang memiliki pengaruh pada pembuat kebijakan dan regulator penentu perilaku keuangan konsumen.

(Bhushan & Medury, 2013) menemukan bahwa tingkat pengetahuan keuangan dipengaruhi oleh jenis kelamin, pendapatan, pendidikan, tempat kerja dan sifat pekerjaan serta wilayah geografis tidak mempengaruhi tingkat

literasi keuangan. Tingkat literasi keuangan di kalangan anak muda yang bekerja di perkotaan mirip dengan tingkat yang berlaku di antara kelompok-kelompok yang sebanding di negara lain.

(Ramakrishnan, 2012) menyimpulkan literasi keuangan penting tidak hanya untuk individu, tetapi juga untuk seluruh masyarakat dan ekonomi global. Konsumen yang diberdayakan akan membuat pilihan menguntungkan sehingga pada gilirannya akan meningkatkan kesejahteraan secara keseluruhan.

(Abraham & Michael, 2012) melakukan penelitian di antara 250 mahasiswa UG dan PG *University* di Cape Coast dan mengungkapkan bahwa usia dan pengalaman kerjasecara positif terkait dengan literasi keuangan. Namun, tingkat studi, lokasi kerja, pendidikan, akses ke media dan sumber pendidikan tentang uang tidak berpengaruh pada literasi keuangan.

(Jason, 2012) menunjukkan bahwa tindakan individual yang meleak finansial tidak selalu berarti mereka akan menunjukkan perilaku keuangan yang baik.

(Taylor, 2011) mengidentifikasi usia, kesehatan, ukuran dan struktur rumah tangga, masa jabatan perumahan, dan status pekerjaan individu dan anggota rumah tangga lainnya sebagai penentu utama literasi keuangan.

(Mohamad & MacDonald, 2010) melakukan penelitian terhadap mahasiswa di Malaysia mengungkapkan bahwa mahasiswa yang memiliki nilai ujian pengetahuan keuangan lebih tinggi memiliki potensi perilaku menabung yang lebih baik dan mempunyai masalah keuangan yang lebih sedikit.

(Ronald & John, 2010) ditemukan bahwa individu yang memiliki tingkat toleransi risiko keuangan terendah adalah yang kurang puas terhadap keterampilan perencanaan keuangan, yang paling tidak kompeten, memiliki evaluasi subjektif kekayaan bersih terendah. Tingkat toleransi risiko keuangan individu menentukan perilaku keuangan.

(Minakshi, 2009) mengungkapkan bahwa sistem keuangan yang berkembang dengan baik membawa orang dengan tingkat ekonomi lemah berkontribusi lebih aktif pada pengembangan ekonomi pribadi mereka.

(Jane, et al., 2009) ditinjau dari berbagai literatur pada dekade terakhir tentang literasi keuangan, ditemukan bahwa sejumlah upaya telah dilakukan untuk mendokumentasikan dampak literasi keuangan terhadap kesejahteraan finansial. Studi menemukan bahwa ada bukti yang cukup konsisten bahwa literasi keuangan mengarah pada peningkatan pengetahuan keuangan dan perubahan yang lebih positif dalam sikap keuangan, motivasi, dan perilaku yang direncanakan.

Sedangkan studi yang dilakukan sebelumnya tentang perencanaan keuangan disajikan dalam paparan berikut ini.

Perencanaan keuangan pribadi adalah proses mengelola uang untuk mencapai kepuasan ekonomi pribadi. Baik kepuasan finansial maupun pribadi merupakan hasil dari proses terorganisir yang biasa disebut sebagai manajemen uang pribadi atau perencanaan keuangan pribadi (Kapoor, Dlabay, & R.J., 2014).

Proses perencanaan ini memungkinkan orang untuk mengelola posisi keuangan mereka. Untuk mencapai hal ini, pertama-tama orang perlu mengidentifikasi dan menentukan skala prioritas. Mempunyai perencanaan terkait belanja bulanan, mampu mengalokasikan tabungan dan melakukan investasi. Memenuhi skala prioritas tersebut memerlukan perhitungan keuangan dengan perencanaan yang memperhatikan aspek kehidupan finansial (Kapoor, Dlabay, & R.J., 2014) seperti mengelola asuransi, pembayaran pajak, pemenuhan kewajiban, keputusan belanja, mengelola investasi, perencanaan pensiun dan perencanaan harta warisan.

2.7 UMKM

UMKM adalah suatu sektor usaha yang mampu memproduksi berbagai macam produk dan jasa serta berperan penting dalam melahirkan tenaga-tenaga kerja sebagai solusi dalam penanggulan masalah pengangguran. UMKM memiliki potensi yang sangat besar sebagai sumber penghasilan masyarakat dan memutar roda ekonomi (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022)

Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM menjelaskan:

- a. Usaha mikro merupakan usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang telah memenuhi ketentuan usaha mikro sesuai dengan peranturan perundanga-undangan.
- b. Usaha kecil merupakan usaha produktif yang berdiri secara mandiri, yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha inti yang bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sesuai dengan peranturan perundanga-undangan.
- c. Usaha menengah adalah usaha produktif yang berdiri secara mandiri, yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha inti yang bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sesuai dengan peranturan perundanga-undangan.

Gambar 2. 17 Isi UU Nomor 20 Tahun 2008

PP No. 7 Tahun 2021 mengenai Kemudahan, Pelindungan dan Pemberdayaan Koperasi serta UMKM (PP UMKM) telah dibuat oleh pemerintah sekaligus dengan 48 (empat puluh delapan) peraturan lainnya dari UU No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja. PP UMKM berdampak pada perubahan ketentuan terkait ketentuan yang ada dalam UU No. 20 Tahun 2008 (UU UMKM). Salah satu yang berubah adalah terkait kriteria UMKM.

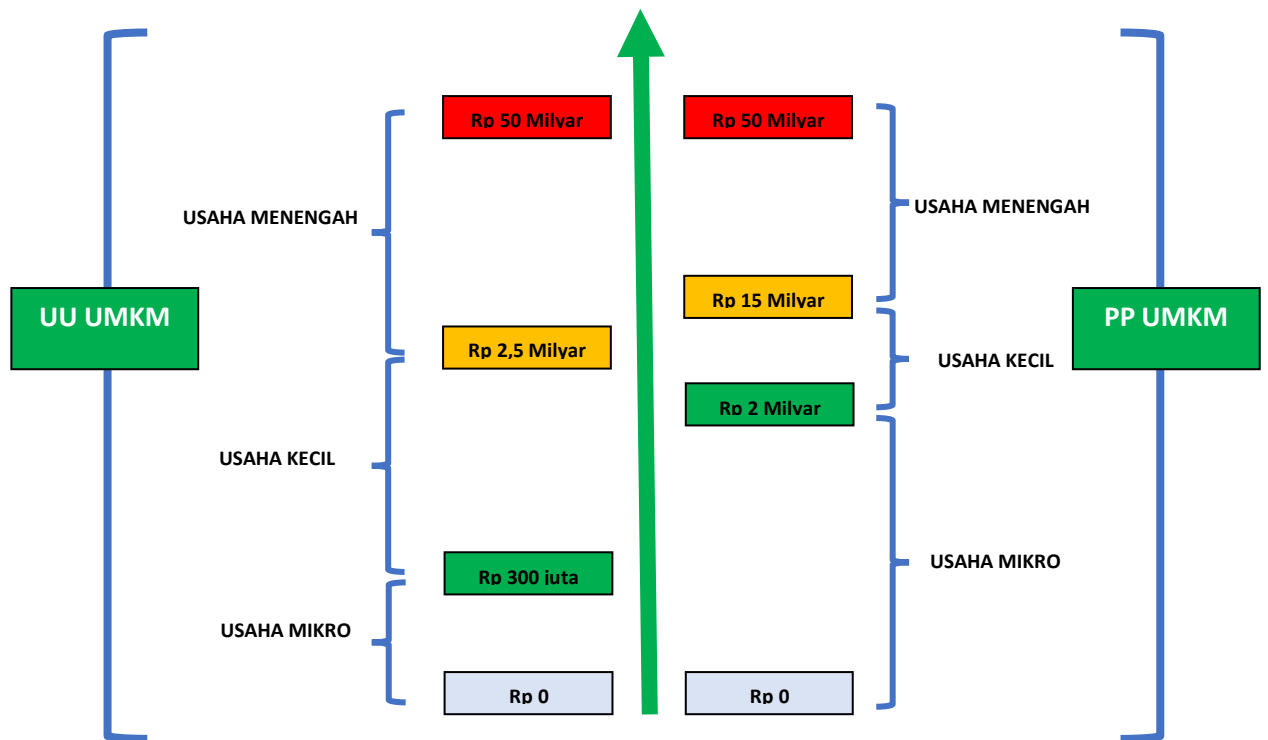
Berdasarkan PP UMKM kriteria UMKM memiliki perbedaan yang signifikan khususnya usaha mikro berdasarkan hasil penjualan tahunannya yang tertera pada tabel berikut:

Tabel 2. 3 Perbedaan Kriteria UMKM Berdasarkan Kekayaan Bersih dan Hasil Penjualan.

INDIKATOR	UU UMKM	PP UMKM
Pengelompokan UMKM	UMKM dikelompokkan berdasarkan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Kekayaan bersih ialah jumlah aset setelah di kurangi dengan hutang atau kewajiban.	UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Modal usaha merupakan modal sendiri dan modal pinjaman untuk menjalankan kegiatan usaha.
Kekayaan Bersih atau Modal Usaha	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp50 juta 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp50juta – paling banyak Rp500juta 3. Usaha Menengah: lebih dari Rp500juta – paling banyak Rp10miliar Diluar tanah dan bangunan tempat usaha.	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp1 miliar 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp1miliar – paling banyak Rp5miliar 3. Usaha Menengah: lebih dari Rp5miliar– paling banyak Rp10miliar Diluar tanah dan bangunan tempat usaha.
Hasil Penjualan Tahunan	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp300juta 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp300juta – paling banyak Rp2,5miliar 3. Usaha Menengah: lebih dari Rp2,5miliar – paling banyak Rp50miliar	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp2 miliar 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp2 miliar – paling banyak Rp15miliar 3. Usaha Menengah: lebih dari Rp15miliar – paling banyak Rp50miliar

Sumber: <https://kontrakhukum.com/article/peraturanbaruumkm>

Selain itu ilustrasi perbandingan kriteria berdasarkan hasil penjualan tahunan antara UU UMKM dan PP UMKM adalah sebagai berikut.



Gambar 2. 18 Kriteria UMKM Berdasarkan Omzet (PP UMKM & UU UMKM)

Menurut (Tambunan, 2002) usaha mikro adalah jenis usaha dengan cakupan kepada masyarakat luas yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan seluas-luasnya dan mampu menciptakan aktivitas ekonomi. Usaha mikro juga memiliki peran dalam proses pemerataan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan mampu mendukung stabilitas nasional.

2.8 Asuransi Syariah

Muhammad Amin Ibnu Umar atau yang biasa dikenal Ibnu Abidin *Ad-Dimasyqi* adalah orang pertama yang berbicara terkait asuransi di kelompok ahli fikih Islam. Beliau mengamati praktik penyewaan kapal yang disebut *sukarah* (premi asuransi) yang dilakukan oleh para pedagang pada masa itu dengan cara membayar harga sewa kapal dan biaya jasa kepada orang yang berada dari negara asal sang pemilik dari kapan dengan aturan jika segala yang terdapat dalam kapal sewaan dibajak, tenggelam atau terbakar maka penanggung akan menerima premi asuransi tersebut (Sula, 2004).

Dalam ekonomi Islam asuransi telah dikenal. Ahli-ahli fikih telah mengadopsi prinsip asuransi ke dalam berbagai produk asuransi syariah. Asuransi syariah dibentuk atas ijtihad ulama sebagai lembaga keuangan syariah bukan bank. Masih banyak terjadi perbedaan pendapat dalam pandangan hukum Islam mengenai konsep asuransi sebab sebelumnya dalam ekonomi Islam klasik belum pernah dipraktikkan terkait prinsip-prinsip asuransi.

Terdapat 4 (empat) fatwa terkait asuransi syariah dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI), yaitu:

Tabel 2. 4 Fatwa DSN MUI Terkait Asuransi Syariah

No	Fatwa
1	Fatwa No. 21/DSN-MUI/X/2001 terkait Pedoman Umum Asuransi Syariah
2	Fatwa No. 53/DSN-MUI/III/2006 terkait Akad Tabarru pada Asuransi Syariah.
3	Fatwa No. 51/DSN-MUI/III/ 2006 terkait Akad Mudharabah Musytarakah pada Asuransi Syariah.
4	Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 terkait Akad Wakalah Bil Ujrah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah.

Sumber: Fatwa DSN MUI

Dalam Pedoman Umum Asuransi Syariah Fatwa DSN MUI akad *tijarah* yaitu *mudharabah* dan akad *tabarru* yaitu hibah adalah kedua akad yang terdapat dalam asuransi syariah. Perusahaan bertindak sebagai *mudarib* (pengelola) dan peserta asuransi atau kontributor bertindak sebagai *sahibul mal* (pemegang polis atau tertanggung utama) adalah para pihak yang terlibat dalam akad tersebut.

Akad *mudharabah*, *wakalah* dan hibah adalah akad yang telah ditentukan oleh pembuat hukum atau undang-undang yang berlaku dan juga ditentukan aturan-aturan khusus yang berlaku dan tidak berlaku terhadapnya (Anwar, 2007).

2.9 Asuransi Mikro Syariah

Produk asuransi mikro adalah bagian produk asuransi yang telah banyak ditawarkan untuk menopang proteksi dana darurat dari pelaku usaha mikro. Dengan besaran premi yang sangat terjangkau dan manfaat yang diterima berupa proteksi

dana kritis yang beragam besarannya. Tentunya dengan mengimplementasikan *maqasidh syariah* dalam suatu produk asuransi mikro asuransi mikro syariah dapat diimplementasikan.

Asuransi mikro adalah asuransi yang diperuntukkan bagi masyarakat miskin (Yusuf, 2012). Produk ini ditujukan terutama untuk masyarakat ekonomi menengah ke bawah (Sulaeman & Wirawan, 2021). Asuransi mikro syariah berdasarkan definisinya merupakan suatu bentuk tolong menolong antar sesama jika salah satunya terkena risiko melalui kontribusi yang telah dialokasikan dengan menghindari praktik riba. (Jaenudin, Firdaus, Afendi, & Possuma, 2019).

Asuransi mikro syariah harus terhindar dari praktik *zhulm* (zalim), *gharar* (ketidak-jelasan), praktik immoral (maksiat) dan *risywah* (suap). Tujuan dari pengembangan asuransi mikro syariah yaitu untuk menambah jumlah peserta asuransi dari masyarakat yang berpendapatan rendah sebagai alternatif dalam melindungi risiko keuangan masyarakat miskin (Sulaeman & Wirawan, 2021). Mudah diperoleh, fitur dan administrasi yang sederhana, pembayaran klaim yang segera dan harga premi yang murah serta ditujukan bagi masyarakat yang berada di sektor informal adalah karakteristik yang terdapat dalam asuransi mikro syariah.

2.10 Integrasi Sektor Keuangan dengan Wakaf

2.10.1 Wakaf Manfaat Polis Asuransi

Wakaf dan asuransi syariah memiliki tujuan yang sama yaitu mengedepankan tolong menolong antar sesama umat untuk menciptakan kesejahteraan. Namun terkait aturannya akan berbeda secara rukun, syarat dan mekanisme operasional (BWI, n.d.).

Perbedaan antara wakaf dan asuransi terkait syarat dan rukun tidak menghalangi keduanya untuk diintegrasikan. Dalam hal ini LKS-PWU adalah lembaga asuransi syariah sekaligus sebagai pengelola wakaf uang.

Terdapat 3 (tiga) model konsep wakaf yang diintegrasikan dengan asuransi syariah, yaitu:

1. Asuransi wakaf dimana dana *tabarru* digunakan sebagai dana wakaf. Praktik yang dilakukan salah satunya adalah perusahaan asuransi mengumpulkan dana wakaf, dana yang terkumpul dialokasikan ke dalam dana *tabarru*.
2. Wakaf manfaat polis dimana nazhir wakaf akan menerima wakaf dari nilai manfaat yang ada dalam suatu polis asuransi.
3. Wakaf sebagai produk dimana nilai manfaat asuransi atau investasi akan diwakafkan dalam pengelolaan perusahaan asuransi (BWI, n.d.).

Dalam fatwa DSN MUI Nomor 106/DSN-MUI/X/2016 terkait wakaf manfaat asuransi dan investasi dalam asuransi jiwa syariah memberikan potensi bagi peningkatan inklusi dan literasi wakaf di Indonesia. Namun hal tersebut belum memberikan perkembangan signifikan pada asuransi syariah. Akibat dari belum banyak diketahui dan dimanfaatkan secara optimal. Umat muslim Indonesia masih minim secara pengetahuan terkait prinsip wakaf yang terintegrasi asuransi syariah ini (Hakim & Asiyah, 2020).

2.10.2 Cash Waqf Linked

Berikut adalah berbagai literatur dan penelitian terdahulu terkait berbagai konsep integrasi wakaf uang dengan instrumen keuangan lainnya.

(Wahyuni, 2020) memperkenalkan konsep *Waqf Link Fisherman Syariah Insurance* (WLFSI) sebagai solusi dalam meningkatkan kesejahteraan hidup nelayan Indonesia. WLFSI merupakan konsep pembayaran premi asuransi melalui hasil tangkapan dari nelayan. Fokus utamanya adalah menyempurnakan program asuransi jiwa dari pemerintah untuk nelayan, dengan mengintegrasikan asuransi jiwa syariah bagi anggota keluarga nelayan dan asuransi kesehatan syariah nelayan dan anggota keluarganya.

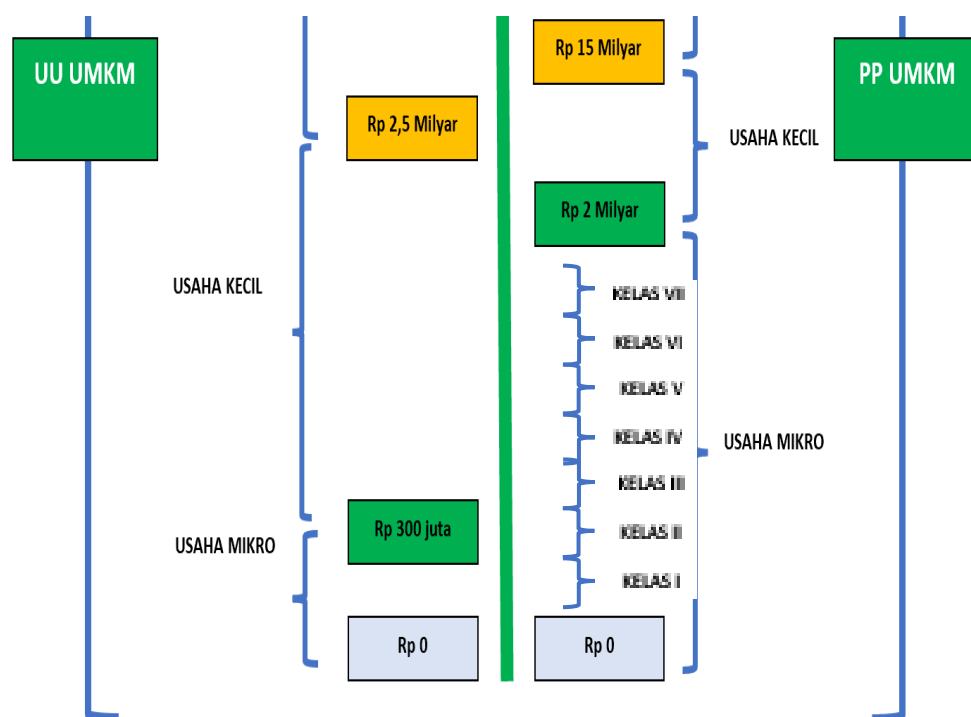
(BWI, RI, & RI, Annual Report Cash Waqf Linked Sukuk, 2021) memperkenalkan *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS) sebagai kolaborasi sektor fiskal, sektor komersial dan *islamic social finance* (ISF). CWLS adalah sebuah inovasi dalam wakaf dengan meningkatkan marketnya ke kalangan *sovereign* dan menjadikannya benchmark bagi konsep wakaf tunai lainnya. Selain itu instrumen CWLS juga membuka peluang berwakaf secara abadi maupun temporer, sehingga membuka peluang yang lebih besar kepada bagi wakif untuk dapat berkontribusi.

CWLS menjadi upaya dalam memaksimalkan literasi dan inklusi keuangan syariah, memunculkan potensi kerjasama antara berbagai stakeholders dalam pemahaman pasar keuangan syariah sebagai pengembang basis investor dan regulasi serta mendiversifikasikan produk dalam usaha pendalaman pasar dan peningkatan basis investor surat berharga syariah nasional (SBSN).

2.11 Kerangka Pemikiran

Tinjauan literatur dalam paparan di atas mengungkapkan bahwa wakaf sebagai instrumen keuangan syariah dalam aspek sosial mampu diintegrasikan dengan instrumen keuangan syariah dalam sektor komersil maupun fiskal. Gagasan terkait integrasi pembayaran premi asuransi mikro syariah melalui pengelolaan aset wakaf produktif dalam CWLSMI tentunya menjadi hal yang sangat dibutuhkan saat ini oleh para pelaku usaha mikro. Terutama melihat dampak dari perubahan karakteristik usaha mikro dari segi omzet dalam PP UMKM terbaru berdasarkan Gambar 2. 15 Kriteria UMKM Berdasarkan Omzet (PP UMKM & UU UMKM). Dimana secara klasifikasi terdapat peningkatan yang signifikan antara kriteria pelaku usaha mikro berdasarkan UU UMKM dimana omzet maksimal sebesar Rp 300.000.000 dengan pelaku usaha mikro berdasarkan PP UMKM dimana omzet maksimal sebesar Rp 2.000.000.000. Maka tentunya hal ini menjadi salah satu faktor dalam

menentukan market dari CWLSMI nantinya jika dibandingkan dengan klasifikasi pada UU UMKM dimana setidaknya jika kita bagi dengan omzet sebesar Rp 300.000.000 maka akan ada 7 (tujuh) kelas pelaku usaha kecil terdahulu beralih ke klasifikasi usaha mikro berdasarkan PP UMKM yang berlaku. Hal ini menjadi acuan tersendiri untuk melakukan pengelompokkan dari para pelaku usaha mikro berdasarkan omzetnya, sehingga porsi manfaat asuransi dalam CWLSMI yang diberikan pun juga sesuai dengan profil risiko yang mereka miliki.



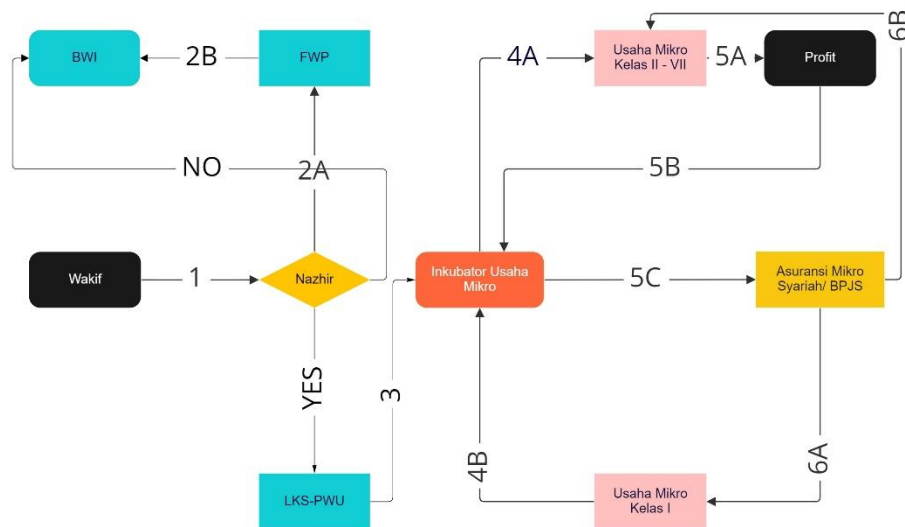
Gambar 2. 19 Penambahan Peserta Usaha Mikro Dampak PP UMKM (UU No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja)

Berikut adalah ilustrasi dari besaran proteksi yang diberikan kepada pelaku usaha mikro dengan tetap memperhatikan profil risiko usaha yang dikelola adalah informasi yang diperoleh penulis melalui salah satu praktisi nazhir. Bapak A menjalankan usaha ternak domba dengan total domba keseluruhan jika divaluasi dalam nominal rupiah sebesar Rp 150 juta. Bapak A adalah petani binaan nazhir. Terkait pengelolaan hewan ternak poin yang menjadi perhatian utama adalah pengelolanya sebab jika kendala ada di hewan ternak maka pengelola akan mencari solusi untuk mengembangkan peternakan menjadi lebih baik. Sedangkan jika nazhir kehilangan pengelola maka alokasi operasional yang dikeluarkan untuk melatih akan lebih besar ataupun tingkat kepercayaan yang ada sebelumnya akan lebih lama dibangun. Maka nazhir mendaftarkan Bapak A sebagai peserta asuransi syariah dengan mendapatkan manfaat uang pertanggungan (UP) jiwa sebesar Rp 150 juta, dimana ahli waris Bapak A telah memberikan persetujuan jika UP tersebut diklaim (Bapak A meninggal dunia) maka UP tersebut menjadi modal nazhir untuk dapat membuka usaha peternakan yang baru. Hal tersebut dilakukan karena nazhir memasukkan besar kontribusi asuransi yang dibayarkan setiap bulannya oleh nazhir dalam perhitungan alokasi operasional usaha ternak tersebut.

CWLSMI adalah inovasi pembayaran kontribusi asuransi mikro syariah para pelaku usaha mikro dengan menggunakan produk yang dimilikinya. Kumpulan produk yang dimiliki oleh para pelaku usaha mikro akan dikelola kedalam suatu katalog sesuai dengan ketertarikan masyarakat global. Selanjutnya pengelolaan tersebut akan didanai dari aset wakaf yang produktif. Kemudian 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. Diharapkan dengan hadirnya CWLSMI dapat menambah pengetahuan

seputar perencanaan keuangan kepada pelaku usaha mikro dan mampu memberi kemaslahatan bagi industri halal kedepannya.

Berikut ini penulis membuat kerangka berpikir terkait CWLSMI berdasarkan rumusan masalah dan dukungan literatur dari penelitian-penelitian terdahulu.



Gambar 2. 20 Kerangka Pemikiran CWLSMI (Analisis Penulis)

Pada gambar 2. 18 dipaparkan terkait kerangka berpikir proses CWLSMI yang terdiri atas 6 (enam) tahap.

1. Tahap pertama wakif melakukan ikrar wakaf untuk mewakafkan harta berupa uang kepada nazhir dengan akad program pembinaan dan perlindungan pelaku usaha mikro (1).
2. Tahap kedua nazhir akan dikurasi oleh Forum Wakaf Produktif (FWP) terkait portofolio program yang diajukan dan berbagai persyaratan lainnya untuk menunjang program CWLSMI (2A). Setelahnya FWP akan menyampaikan hasil kurasinya kepada BWI, untuk selanjutnya diberikan rekomendasi terkait nazhir yang kompeten untuk menjalankan program CWLSMI (2B). Bagi nazhir yang belum kompeten maka BWI wajib melakukan kembali pelatihan terkait berbagai prasyarat kompetensi yang harus dipenuhi.
3. Tahap ketiga melalui LKS-PWU dana wakaf uang disalurkan kepada inkubator usaha mikro (3). Inkubator usaha mikro dapat berkolaborasi dengan Kemenkop UKM RI dan Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN).
4. Tahap keempat inkubator usaha mikro akan menjalankan 2 (dua) fungsi utamanya yaitu melakukan kurasi dan monitoring dalam penentuan pendanaan pelaku usaha mikro kelas II - VII (4A) sampai menghasilkan keuntungan yang signifikan dan proses bisnis yang *sustainability* serta melakukan pelatihan dan monitoring bagi pelaku usaha mikro kelas I (4B) untuk dapat naik kelas ke kelas-kelas di atasnya.
5. Tahap kelima dari hasil penjualan dari peserta inkubator usaha mikro akan diperoleh keuntungan bersih (5A), selanjutnya keuntungan bersih ini dikelola oleh inkubator usaha mikro (5B) untuk sebagiannya dapat dikontribusikan ke asuransi mikro syariah bagi pelaku usaha mikro melalui perusahaan asuransi syariah maupun BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan (5C).
6. Tahap keenam perusahaan asuransi syariah maupun BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan akan memberikan manfaat perlindungannya dengan skala prioritas pelaku usaha mikro kelas I terlebih dahulu (6A) dilanjutkan dengan

pelaku usaha mikro kelas II-VII (6B). Hal ini dilakukan tentunya memperhatikan tingkat risiko yang lebih besar untuk diprioritaskan terlebih dahulu.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Desain 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.

3.2 Metode dan Teknik Penelitian

Dalam penelitian merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan pendekatan secara naratif dengan tujuan untuk mengusulkan sebuah model kepada BWI dalam bentuk CWLSMI berdasarkan BMC, proses *flow* dan manajemen risiko dan mitigasi risiko.

3.3 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.

3.4 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.

3.5 Analisis Data

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

1. 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.

- a. *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.

- b. *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.
 - c. *Channel* adalah bagaimana cara organisasi berkomunikasi dengan konsumennya dalam menyampaikan *value propositions*, bentuknya dapat berupa saluran penjualan, distribusi dan komunikasi.
 - d. *Customer Relationship* merupakan cara menjalin hubungan dengan konsumen yang memiliki tujuan memperoleh konsumen baru dan menjaga konsumen yang lama tetap bertahan.
 - e. *Revenue Streams* adalah aliran dana ke organisasi yang merupakan gambaran dari tahapan organisasi dalam memperoleh penghasilan dari *customer segments*.
 - f. *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.
 - g. *Key Activities* adalah kegiatan yang dilakukan dalam menyukseskan model bisnis dalam mewujudkan *value propositions* kepada konsumen.
 - h. *Key Partnership* merupakan langkah strategis kerjasama bisnis antara dua atau lebih mitra dalam menyelesaikan proyek dari organisasi.
 - i. *Cost Structure* merupakan gambaran dari keseluruhan biaya yang dibutuhkan untuk mewujudkan *value propositions* melalui *key activities*, *key resources* dan *channel*.
2. Proses Flow CWLSMI.
 Dalam proses flow CWLSMI dibutuhkan data proses flow wakaf tunai, inkubator UMKM, asuransi mikro syariah, BPJS ketenagakerjaan dan kesehatan.
 3. 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.

BAB IV

HASIL PEMBAHASAN

4.1 *Business Model Canvas* (BMC) CWLSMI

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

4.1.1. Webinar BWI

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.

4.1.2. Webinar FWP

Penulis terlibat dalam webinar yang diadakan oleh Kemenag dalam program Kelas Literasi Zakat dan Wakaf Sesi 17 pada hari Selasa, 8 November 2022 dengan tema "Mengenal Wakaf Uang dan Wakaf Produktif di Indonesia" yang dihadiri oleh

221 peserta selama 2 jam 2 menit dengan narasumber Bapak Bobby Manulang selaku Ketua FWP dan moderator Bapak Rayan Luminaries selaku Anggota FWP.

Memberikan backup berupa asuransi mikro syariah pada project wakaf produktif tentunya membuat risiko bisnis semakin *secure*. Apalagi dapat menjamin berkurangnya risiko pada harta benda wakaf yang sedang digulirkan. Namun belum semua nazhir melakukan mitigasi risiko melalui asuransi mikro syariah sebab masih menimbang antara komposisi biaya asuransi yang harus dibayarkan dan porsi kebutuhan mauquf alaih. Pada prinsipnya dengan adanya asuransi mikro syariah merupakan hal yang baik jika diterapkan pada project wakaf produktif. Jika menurut nazhir premi asuransi masih bisa tercover dari minimum pengeluaran dana operasional yang bisa dikeluarkan maka hal tersebut sangat *feasible* untuk dilakukan, misal asuransi untuk hewan ternak yang sudah ada beberapa lembaga memberlakukannya. Sepanjang premi asuransi tidak membebani pembiayaan aset wakaf atau melewati limit batas dari *fixed cost* yang harus dikeluarkan, pemberlakuan asuransi sangat bisa. Jika memang tidak bisa dilakukan dari asuransi ada alternatif lain yaitu dengan menyiapkan satu kanal tertentu sebagai kompensasi dari risiko wakaf produktif. Misalkan dari pendanaan sebesar Rp 1.000.000 ada 5 penerima manfaat yang masing-masing Rp 200.000, saat ada 1 orang yang tidak bisa melanjutkan pembiayaan, maka nilai Rp 800.000 yang digulirkan saat terdapat surplus maka akan digunakan sebagai cicilan pokok wakaf. Konsep perlindungan jaminan sosial banyak diterapkan pada project budidaya hewan ternak. FWP mendorong perusahaan asuransi syariah untuk menciptakan berbagai variasi produk untuk turut mendukung dalam keberjalanan program pembiayaan pelaku usaha mikro. Wakaf uang sudah menjadi bagian dari produk asuransi syariah untuk saat ini. Sangat sering kerjasama perusahaan asuransi syariah dengan nazhir memberikan double proteksi, dalam pengertian secara dunia sudah ada proteksi melalui asuransi syariah dan di akhirat ada manfaat wakaf. Di salah

satu perusahaan asuransi, Dompot Dhuafa sudah memiliki nilai manfaat sebesar Rp 800.000.000 artinya hal tersebut terkait dengan klaim kematian. Dimana ahli waris telah sepakat untuk mewakafkan sebagian nilai tunai untuk diwakafkan dengan porsi 35% dari nilai manfaat akan diwakafkan. Jadi jaminan sosial untuk pelaku usaha mikro sangat perlu dengan syarat secara perhitungan besar premi tidak terlalu memberatkan nazhir.

4.1.3. Webinar KNEKS

Penulis terlibat dalam webinar yang diadakan oleh Kemenag dalam program Kelas Literasi Zakat dan Wakaf Sesi 25 pada hari Senin, 28 November 2022 pada pukul 10.00 - 12.00 WIB dengan tema "Akselerasi Penguatan Zakat dan Wakaf dalam Ekosistem Ekonomi Syariah" yang dihadiri oleh 256 peserta selama 1 jam 34 menit dengan narasumber Bapak Ahmad Juwaini selaku Ketua FWP dan moderator Bapak Urip Budiarto selaku Kepala Divisi Dana Sosial Syariah KNEKS. Dan webinar yang diadakan oleh YEWI dalam program Ngopi Luwak pada hari Sabtu, 26 November 2022 pada pukul 09.00 - 11.00 WIB dengan tema "Wakaf Uang Aset Strategis Eksyar" yang dihadiri oleh 89 peserta dengan narasumber Bapak Urip Budiarto selaku Kepala Divisi Dana Sosial Syariah KNEKS.

Misalkan terdapat asuransi mikro syariah untuk para guru atau asatidz dalam konteks asuransi kesehatan. Hal tersebut sudah ada lembaga zakat yang melakukannya dengan mengalokasikan dana zakat sebagai proteksi para asatidz lewat asuransi syariah. Dewan syariah dari lembaga tersebut juga sudah menyetujui terkait pengalokasian asuransi tersebut. Menurut Pak Ahmad hal itu tidak masalah, selama asuransi digunakan untuk kategori kebutuhan dasar. Akan lain halnya jika digunakan untuk kebutuhan selain kebutuhan dasar, porsi alokasi dana zakat dan wakaf disini tidak cocok, misal asuransi kendaraan dan kebakaran.

4.1.4. Interview Wakaf Al-Azhar

Penulis melakukan kunjungan ke Wakaf Al-Azhar sejak sebelum sidang proposal tesis dilakukan. Dalam kunjungannya Bapak Rayan Luminaries selaku GM Wakaf Al-Azhar bersedia memberikan salah satu contoh pemanfaatan asuransi mikro syariah berupa jaminan pertanggungan jiwa pada pelaku usaha hewan ternak.

Wakaf Al-Azhar menerapkan asuransi jiwa berupa proteksi perlindungan jiwa kepada peternak domba binaan. Besar uang pertanggungan jiwa diasumsikan mendekati besaran valuasi dari usaha ternak keseluruhan.

4.1.5. Interview Wakaf DT (Daarut Tauhid)

Penulis melakukan interview langsung dengan Bapak Hafidz selaku pimpinan Wakaf DT pada hari Rabu, 26 Oktober 2022 pukul 09.00 WIB di kantor Humas DT, Jl. Gegerkalong Girang No.38, Isola, Kec. Sukasari, Kota Bandung, Jawa Barat 40154. Interview berlangsung selama 1 jam 14 menit dengan dilanjutkan ke lokasi kantor Kopmu DT untuk menggali informasi seputar program binaan UMKM.

DT berdiri di tahun 1986, dimulai dari pengajian mahasiswa yang digagas oleh Abdullah Gymnastiar atau Aa Gym sebagai unit wirausaha. Kost-kostan yang menjadi tempat berkumpul dahulu sekarang berubah menjadi Masjid DT yang berlokasi di Jl. Gegerkalong Girang No.38, Isola, Kec. Sukasari, Kota Bandung, Jawa Barat 40154. Masjid inilah yang menjadi aset wakaf pertama dari hasil pengumpulan dana bersama untuk membeli rumah kost sebelumnya. Pada waktu itu lantai 1 masjid digunakan sebagai kegiatan ekonomi umat dengan didirikannya wartel (warung telekomunikasi), tempat fotokopi dan toko alat tulis kantor (atk). Sedangkan lantai 2 masjid digunakan sebagai tempat ibadah. Saat ini aset Wakaf DT berjumlah 32 Ha yang tersebar di 30 kota di Indonesia dan Perth, Australia. Terdapat 3 jenis kelompok wakaf yang ada dalam program Wakaf DT adalah

Wakaf Sosial, Wakaf Produktif dan gabungan keduanya, Wakaf Sosial-Produktif. Program utama dari DT adalah pendidikan sehingga aset produktif pesantren menjadi program utama yang difokuskan. Terkait Wakaf Sosial-Produktif diberlakukan dengan sistem penerapan biaya sewa untuk operator pengelola program, misal untuk pesantren pengelola diberikan tarif untuk sewa tempat dengan harga yang disesuaikan dengan kemampuan pihak pesantren. Begitu pun juga kantor-kantor yang digunakan oleh unit-unit di DT. Modal awal wakaf produktif menggunakan dana non wakaf biasanya dari dana reinvestasi dari aset produktif sebelumnya. Modal yang menggunakan dana wakaf melalui uang untuk wakaf produktif hanya program peternakan ayam. Selain itu pernah juga dilakukan program pengelolaan wakaf produktif berupa pembiayaan motor para asatidz bekerja sama dengan dealer motor dan BPRS DT dengan margin yang cukup kecil sebesar 7% dengan jaminan dari pihak pesantren. DT sendiri terbagi menjadi 3 entitas utama yaitu Yayasan DT, Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren) DT dan MQ Group. Selain itu dibuat juga anak perusahaan dengan kepemilikan saham dari 3 entitas di atas yaitu unit usaha pelatihan, Duta Informasi Insani. Unit usaha properti dan BPRS juga menjadi pengembangan unit usaha DT lainnya. Untuk program wakaf uang sendiri belum diberlakukan di BPRS yang dimiliki oleh DT. Terkait program pembiayaan pelaku usaha mikro sendiri sudah berjalan di DT melalui unit Koperasi Maslahat Umat (Kopmu) DT yang berada dibawah naungan DT peduli. Dimana alokasi dana ZISWAF uang digunakan adalah zakat produktif.

4.1.6. Interview Wakaf Salman

Penulis melakukan interview langsung dengan Ibu Lusiana selaku Manager Operasional Wakaf Salman pada hari Rabu, 12 Oktober 2022 pukul 13.00 WIB di kantor Wakaf Salman, Salman ITB, Business Centre, Jl. Gelap Nyawang No.4, Lebak Siliwangi, Coblong, Bandung. Interview berlangsung selama 54 menit.

Terkait pengembangan harta benda wakaf di sektor riil dan keuangan Wakaf Salman baru menjalankannya di sektor riil dengan cakupan yang cukup kecil, yaitu usaha bakery dan mie ayam. Terdapat unit kantin di Salman namun terkait biaya sewanya akan langsung masuk ke yayasan. Masing-masing usaha dalam waktu 4 bulan sudah menghasilkan BEP (break event point). Masih terdapat kesulitan mengembangkan UMKM dalam fokus meningkatkan kemampuan usaha para pelaku usaha mikro. Untuk pengembangan di sektor keuangan baru ada peninjauan 2 bank yaitu BSI dan (*Commerce International Merchant Bankers*) CIMB Niaga. Untuk unit bisnis yang high risk dan high return seperti saham dan reksadana masih belum dilakukan oleh Wakaf Salman. Dari saldo program yang belum terserap untuk penyaluran dipergunakan Wakaf Salman untuk penempatan di bank yang sampai saat ini sudah mencapai Rp 100.000.000 untuk jumlah bagi hasilnya. Nantinya saldo yang dikembangkan di bank tersebut akan kembali ke saldo program. Ada beberapa mitra juga yang memberikan penawaran terkait konsep peer to peer (P2P) lending. Wakaf Salman menyadari operasional lembaga tidak hanya mengandalkan penghimpunan sehingga diperlukan alternatif lain untuk mengalokasikan dana idle ke sektor keuangannya. Para pelaku usaha dibawah naungan WS hanya sebatas mendapatkan bagi hasil dan gaji dari usaha. Pelaku usaha mikro menjalankan usahanya dengan dibantu pencatatan oleh tim WS. Terkait manfaat tambahan berupa jaminan sosial belum diberikan kepada pelaku usaha mikro hal tersebut masih mempertimbangkan keuntungan yang belum terlalu besar. Terkait produk wakaf uang yang ditawarkan kepada Wakaf Salman dari BSI berupa deposito dan sukuk. Sedangkan untuk CIMB Niaga Syariah menyarankan reksadana dan saham. Untuk CWLS yang bekerja sama dengan Bank Muamalat setiap bulannya WS mendapatkan imbal hasil sebesar Rp 4.000.000 setiap bulannya masih berlangsung selama 3 tahun ke depan. Arahan dari direksi untuk WS targetnya adalah untuk jangka panjang menjalankan project wakaf produktif untuk

Rumah Sakit Salman Hospital sedangkan untuk jangka pendek keuangan WS akan menggali potensi-potensi instrumen keuangan lainnya yang memberikan nilai keuntungan paling besar. Untuk P2P Landing WS mendapatkan penawaran dari Alami (Hijra Bank) dengan alokasi dana wakaf uang yang bisa dihimpun akan mendapatkan bagi hasil sebesar 14%. Selain itu (Bank Perkreditan Rakyat Syariah) BPRS Al Salam juga menjadi mitra dari WS yang memberikan bagi hasil cukup besar dibanding penawaran bank syariah lainnya. WS menyiapkan strategi untuk menghimpun wakaf uang untuk tahun 2023. WS setuju dengan skema CWLSMI karena memberikan benefit dalam satu ekosistem wakaf (LKS-PWU, pelaku usaha mikro dan nazhir). Pelaku usaha mikro akan menerima benefitnya tanpa harus memikirkan pengeluaran yang berdampak pada *fixed cost* bulanan mereka bertambah. Evaluasi wakaf uang yang dijalankan selama ini masih terhambat dari segi sdm yang belum siap untuk handle programnya. Sedangkan terkait program binaan UMKM masih perlu ditingkatkan kemampuan untuk mengembangkan usaha yang lebih besar lagi.

4.1.7. Interview Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia (YEWI)

Penulis melakukan interview secara online dengan Bapak Roy Renwarin, CWP®, CWS® selaku *Strategic Waqf Development Director* Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia pada hari Minggu, 16 Oktober 2022 pukul 09.30 WIB via zoom meeting. Dengan sebelumnya Penulis telah melakukan kunjungan langsung ke kantor YEWI, Jl. Kusumanegara No.284C, Jomblangan, Banguntapan, Kec. Kotagede, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55171 pada hari Senin, 6 Juni 2023 pada pukul 13.00 WIB Interview secara online berlangsung selama 58 menit. Sedangkan interview secara langsung berlangsung selama 1 jam.

YEWI bekerjasama dengan KUA, kecamatan-kecamatan untuk melaksanakan program binaan UMKM antar kecamatan, modal yang diberikan

adalah hasil pengumpulan wakaf uang yang bekerja sama dengan (Bank Tabungan Negara) BTN Syariah sebagai LKS PWU dan mitra perusahaan asuransi syariah, dana yang terhimpun juga sebagai proteksi dana darurat pelaku usaha.

Menurut PP No 42 tahun 2006 di pasal 48 ayat 5, pengelolaan wakaf uang dalam bentuk investasi di luar bank syariah harus dilindungi oleh asuransi syariah. Sejak tahun 2020 YEWI sudah bekerja sama dengan LKS-PWU, dimana bank syariah telah memiliki mitra asuransi risiko pembiayaan yaitu jamkrindo atau askrindo. Per 10 tahun premi asuransi tersebut 0,5% per tahun dari modal pembiayaan. Tantangannya adalah akad mudarabah mukoyadah, dimana pelaku usaha mikro harus memiliki skema *off balance sheet* bukan *on balance sheet*. Dengan skema *off balance sheet* seharusnya bisa dilindungi oleh koperasi syariah. Sampai saat ini belum ada bank syariah yang turun ke langsung pelaku usaha mikro. Bank Muamalat dengan pemegang saham utama dari (Badan Pengelola Keuangan Haji) BPKH rencananya yang akan melakukan inklusi terkait pembiayaan pelaku usaha mikro. Hal tersebut terjadi karena dibutuhkan sdm yang cukup banyak untuk melakukan gerakan pembiayaan pelaku usaha mikro sedangkan sdm yang ada di bank syariah saat ini terbatas. Yang perlu diperhatikan pertama adalah akad *mudarabah mukoyadah* atau skema *off balance sheet* agar pokok dari wakaf uang termitigasi sejak awal. Kedua adalah proses *landing* dimana nazhir menunjuk salah satu pihak sebagai pengelola, disana bank tidak termasuk dalam *mudharib*. Bank tetap harus mencatat wakafnya sebagai LKS-PWU.

Yang menjadi pertanyaan adalah apakah bank syariah sudah melakukan proses penerbitan sertifikat ikrar wakaf sesuai dengan aturan dirjen bimas Islam. Ada tahapan-tahapan yang perlu dilakukan yaitu saat ikrar wakaf uang telah dilakukan maka LKS-PWU harus memberikan laporannya kepada Kemenag Kabupaten Kota, selanjutnya 6 bulan dilaporkan ke Kanwil Provinsi, 1 bulan berikutnya laporan harus masuk ke Kemenag RI melalui dirjen bimas Islam. Fakta

yang ada di lapangan saat ini hampir semua LKS-PWU tidak melakukan tahapan di atas. Sehingga proses pengawasannya perlu dipertanyakannya. Bank meminta akad karena tanggung jawab bank dalam mengeluarkan sertifikat. Saat ada pelaporan keuangan tahunan maka ada laporan terkait perpindahan uang yang nantinya digunakan dalam akad *mudorobah mukoyadah*. Dari dana yang dipindah ke koperasi oleh pihak bank dalam tujuan pembiyaan pelaku usaha mikro juga bisa dilakukan langsung oleh bank namun dengan syarat skema balance sheet dalam hal ini bagi hasil ke nazhir akan lebih kecil karena ada alokasi ujroh juga ke bank. Biasanya pemodalan pelaku usaha di atas Rp 100.000.000 yang dilakukan oleh bank, kecuali untuk KUR. Biasanya ada asuransi kredit yang berupa asuransi jiwa. Maka diperlukan asuransi mikro takaful sebagai mitra mitigasi risikonya. Saat ini ada perusahaan asuransi Takaful Keluarga dan ASYKI yang memiliki produk asuransi mikro takaful. Dengan tujuan meng-*cover* pembiayaan pelaku usaha mikro. Dalam skema CWLSMI akan ada 2 produk asuransi yaitu saat uang keluar dari bank ada asuransi pembiayaan dan untuk penerima atau debitur akan diproteksi oleh asuransi jiwa. Terkait proteksi kesehatan sebetulnya bisa dikombinasikan dengan model yang dibuat oleh YEWI yaitu *Jariyah Fund*, dimana skema bagi hasil dari pembiayaan pelaku usaha mikro bisa dialokasikan untuk perlindungan jiwa dan kesehatan. Selanjutnya dalam skema CWLSMI seharusnya yang mengkurasi adalah pihak yang punya kompetensi usaha secara komersil bukan dari BWI atau FWP. Nazhir yang bisa dilibatkan adalah nazhir yang concern kepada program pemodalan usaha mikro. Evaluasi terkait program yang dijalankan oleh YEWI terkait binaan UMKM adalah sampai saat ini belum ada orang yang memiliki kompetensi sebagai pendamping pemodalan mikro, kebanyakan pendamping usaha mikro. Selama 2 bulan YEWI mengubah model perekrutan pendamping pemodalan mikro. Kebanyakan para pendamping belum paham terkait wakaf. Tantangan utamanya adalah menyiapkan sdm. YEWI melakukan kerjasama dengan Bupati Sleman,

Kulonprogo untuk melibatkan 11 OPD untuk terjun ke pelaku usaha mikro. Terkait aplikasi yang disiapkan oleh YEWI juga sudah ada dengan menggandeng koperasi. Koperasi yang ideal adalah koperasi multi pihak. Menurut Pak Roy, terkait wakaf melalui uang, tidak ada ikrar wakaf saat project atau barang yang diwakafkan hal ini sangat riskan disalahgunakan. Seharusnya peraturan terkait wakaf melalui uang ini perlu dipertimbangkan lagi karena dalam peraturan perundang-undangan tidak ada aturan terkait wakaf melalui uang. Project wakaf melalui uang akan memakan fixed cost terlalu besar, sebaiknya wakaf uang dapat dikembangkan terlebih dahulu kemudian bagi hasilnya yang dialokasikan untuk operasional dari suatu project wakaf uang. Melihat Alami (Hijra Bank) dan CWLS dapat menjadi alternatif untuk optimalisasi terkait wakaf uang. Dalam *private placement* CWLS menurut Kemenkeu RI dengan Rp 100.000.000.000 selama 10 tahun imbal hasil yang bisa diberikan Rp 68.000.000.000. Ilustrasi yang bisa dibuat sebagai berikut, dibuatkan campaign wakaf uang selama 11 tahun sebesar Rp 100.000.000.000 return yang diberikan 7,2%, jika *private placement* tersebut dilakukan ada dana Rp 8.600.000.000 yang diberikan di muka. Setiap bulannya ada Rp 500.000.000 sebagai kuponnya sehingga dalam 10 tahun sebesar Rp 68.600.000.000. Dari Kemenkeu juga bisa mampu memberikan pendanaan di muka Rp 50.000.000.000 dengan setiap bulannya dicicil dari kupon yang diberikan. Dana awal yang akan didapat sebesar itu bisa dipergunakan untuk membangun suatu *project* besar atau dialokasikan untuk sektor riil. Ada perang yang terbesar adalah melawan rentenir dan riba. Perang tersebut dapat diselesaikan salah satu solusinya dengan wakaf uang.

4.1.8. Interview BSI (Bank Syariah Indonesia)

Penulis melakukan interview secara langsung dengan Bapak M. Nurwenda F. selaku Branch Manager BSI KCP Bandung Sukasari di Jl. Surya Sumantri

No.34A, Sukagalih, Kec. Sukajadi, Kota Bandung, Jawa Barat 40291 pada hari Jumat, 21 Oktober 2022 pukul 09.00 WIB. Interview secara online berlangsung selama 57 menit.

Saat ini program ZISWAF dari BSI untuk program wakaf diimplementasikan oleh platform jadiberkah.id dan BSI Maslahat. Karyawan BSI sudah otomatis terautodebet setiap payroll bulanan untuk zakat profesi kemudian dihipung dan dikelola oleh BSI Maslahat. Program-program wakaf utama yang diangkat oleh BSI Masalahat saat ini adalah pembangunan masjid di Bakauheni selain itu ada juga klinik yang akan dibangun. Terkait program wakaf uang yang ada di mobile banking, kantor cabang BSI seperti BSI Setrasari belum mendapatkan update terkait aturan saat ada nasabah yang akan menunaikan wakaf uang. Media publikasi yang dilakukan terkait wakaf uang masih sebatas sosial media dan diakomodir melalui aplikasi *mobile banking*.

Pasca *merger* BSI dari 3 bank syariah, sebetulnya masing-masing entitas memiliki produk unggulannya. BNI Syariah dengan produk pembiayaan kriya, BSM dengan produk mitra guna (pembiayaan karyawan) dan BRI Syariah dengan produk pembiayaan mikro dan KUR. Terkait program pembiyaan untuk pelaku usaha mikro terdapat rincian sebagai berikut pembiayaan Rp 0-50.000.000 merupakan pembiayaan tanpa jaminan yang merupakan program KUR dari pemerintah, pembiyaan Rp 50.000.000-500.000.0000 merupakan pembiayaan dengan jaminan dengan tingkat bagi hasilnya sebesar 6%. Untuk pembiayaan KUR management risiko yang dilakukan ada persyaratannya yaitu usaha minimal sudah berjalan selama 3 tahun, mengacu kepada kesehatan dan akuntabilitas laporan keuangan, BI checking diterapkan, jika diperlukan colateral atau jaminan maka dibutuhkan juga BPKB dan asuransi kerugian serta asuransi jiwa dengan kerjasama berbagai mitra seperti Al-Amin, Takaful dan Askrindo Syariah. Pembiayaan mikro tidak ada layanannya di BSI Setrasari. Menurut Bapak Wenda, terkait asuransi

syariah dinilai penting sebagai mitigasi risiko pada pelaku pembiayaan mikro. Literasi di masyarakat terkait asuransi syariah memang masih minim. Namun ada hal juga yang lebih penting untuk diterapkan bagi tim BSI Setrasari dalam menawarkan produk pembiayaan syariah yaitu prinsip ekonomi syariah yang harus dipegang. Hal tersebut berkaitan juga dengan paradigma di masyarakat bahwa bank konvensional dan syariah sama saja bahkan terkadang marginnya dianggap lebih besar. Padahal sisi yang membedakan bank syariah dibanding konvensional adalah akad.

Dalam skema CWLSMI menurut Pak Wenda, bank syariah sudah cukup memberikan fungsi kurasi bagi pelaku usaha mikro yang akan menjadi penerima pembiayaan sedangkan peran BWI dan FWP cukup sebagai entitas yang menaungi dan menggaungkan program CWLSMI. Asuransi mikro syariah sebagai proteksi kerugian dan jiwa bagi pelaku usaha mikro yang mendapatkan pembiayaan sudah menjadi fasilitas yang biasa diberikan oleh pihak bank. Namun terkait penyaluran bagi hasil dari produk pembiayaan harus dilakukan oleh nazhir, sekaligus porsi 10% dari pengelolaan wakaf produktif sebagai operasional juga menjadi hak dari nazhir.

4.1.9. Interview ASYKI (Asuransi Syariah Keluarga Indonesia)

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 tunggaknya 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 *cooperate* 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 YEWI 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.

4.1.10. Interview Prudential Syariah

Sudah menghubungi *Head of Sharia Product* namun infonya belum ada produk yang sejenis sehingga kurang bisa memberikan masukan.

4.1.11. Interview dan Webinar BPJS Ketenagakerjaan (TK)

Penulis melakukan interview secara langsung dengan Bapak Indra dan Ibu Putri selaku petugas BPJS Ketenagakerjaan di *Swiss-Bellresort Dago Heritage*, Jl. Lapangan Golf Dago Atas No.78, Cigadung, Kec. Cibeunying Kaler, Kota Bandung, Jawa Barat 40135 pada hari Rabu, 9 November 2022 pukul 15.30 WIB. Interview berlangsung selama 26 menit. Selain itu Penulis juga mengikuti webinar secara online yang dihadiri oleh Bapak Agus Hariyanto selaku Kepala Kantor Cabang BPJS Kantor Suci yang beralamat di Jl. Phh. Mustofa No.39, Neglasari, Kec. Cibeunying Kaler, Kota Bandung, Jawa Barat 40124 pada hari Selasa, 22 November 2022 pukul 08.30 WIB. Webinar berlangsung selama 1 jam 37 menit dengan dihadiri 62 peserta.

BPJS TK memiliki program Perisai yaitu program keagungan bagi tenaga pemasar untuk menawarkan jaminan sosial BPJS TK kepada BPU (Bukan Penerima Upah) baik secara individu maupun komunitas. BPU yang dimaksud meliputi wirausaha, freelancer dan pekerja paruh waktu. Kelompok ini masuk juga ke dalam pelaku usaha mikro. BPJS TK concern terhadap kebutuhan proteksi dana darurat dari para pelaku usaha mikro. Dengan manfaat program BPU, BPJS TK memberikan Jaminan Hari Tua (JHT), Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) dan Jaminan Kematian (JKM). BPJS TK memiliki rencana untuk memberikan sosialisasi terkait manfaat program BPU kepada para nazhir yang mengelola program binaan UMKM. Selain itu kepada para relawan kebencanaan BPJS TK juga menjadikan mereka sebagai target penerima manfaat BPU. Kekuatan dari

komunitas seperti cathering academic, seperti Sari-sari yang ada di Kota Bandung memiliki banyak supplier dari berbagai produsen jajanan pasar di Kota Bandung. Mereka menjadi peserta BPU untuk mendapatkan manfaat-manfaatnya. Selain itu pekerja seni di Kota Bandung yang jumlahnya cukup besar juga menjadi market dari program BPU. Komunitas ojek online dan pedagang-pedagang di pasar pun merupakan target pasar yang dikejar oleh BPJS TK. Literasi yang dilakukan oleh BPST TK dalam memberikan pemahaman kepada masyarakat terkait proteksi dana darurat dengan melalui sosial media. Dari klaim meninggal dunia yang biasanya dirasakan oleh ahli waris menjadi salah satu pembelajaran akan pentingnya dana warisan untuk menjamin kesejahteraan orang yang ditinggalkan.

Program Perisai menjadi langkah nyata BPJS TK untuk memperluas manfaat dari BPU melalui agen yang tersebar di berbagai komunitas. Bapak Agus Hariyanto, selaku Kepala Kantor Cabang BPJS Kantor Suci menyampaikan bahwa dengan program BPU, BPJS TK membantu MBR apabila terjadi risiko tidak mengalami kesulitan seterusnya terutama bagi ahli waris yang ditinggalkan. Selama periode September - Oktober 2022 di kota Bandung kurang lebih 3000 peserta BPU telah berhasil diajak oleh para agen perisai.

4.1.12. Analisis Terhadap Produk BPJS Kesehatan (KES)

Penulis melakukan analisa melalui produk BPU yang dimiliki oleh BPJS KES. BPJS KES juga memiliki program BPU untuk bisa memproteksi para pelaku usaha mikro.

4.1.13. Interview KOPMU (Koperasi Maslahat Umum) DT

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 amil 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 pendanaaan 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 kupa 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.

4.1.14. Interview WaCIDS (*Waqf Center for Indonesian Development & Studies*)

Penulis terlibat dalam webinar yang diadakan oleh WaCIDS *Policy Discussion* dengan tema "Potensi dan Tantangan Wakaf Uang dalam Pembiayaan di Sektor UMKM" pada hari Jumat, 14 Oktober 2022 yang dihadiri oleh 41 peserta selama 2 jam 35 menit dengan narasumber Ir. Irene Swa Suryani, MM selaku Asdep Pembiayaan Usaha Mikro dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, Dr. Purwanto, ST., MM selaku Penulis WaCIDS dan dosen *President University*, Prof. Dr. Raditya Sukmana, S.E., M.A. selaku Penulis dan Pembina WaCIDS dan Guru Besar Universitas Airlangga serta moderator oleh Dr. Lisa Listiana, SE., M.Ak. selaku Founder dan Direktur WaCIDS.

"Berdasarkan pemaparan Ir. Irene Swa Suryani, MM, pelaku usaha mikro berdasarkan PP 7 tahun 2021 terjadi pergeseran modal usaha hingga Rp 1.000.000.000 dan omset per tahun hingga Rp 2.000.000.000. Perubahan dari undang-undang sebelumnya untuk mengakomodir pelaku usaha mikro yang melakukan aktivitas ekspor dan impor. Jumlah pelaku usaha mikro 63.955.369 atau sebesar 99,62% dari jumlah pelaku UMKM di Indonesia. Kontribusi berdasarkan total lapangan kerja sebesar 99,9%, PDB nasional 60,5% dan investasi UMKM Nasional 60%. Sedangkan jumlah skala usaha mikro bidang koperasi sebanyak 115.738 unit atau sebesar 91,04% dari total skala usaha keseluruhan. Saat ini sedang dilakukan pendataan secara lengkap para pelaku usaha mikro dengan alamat yang

pasti dari domisili usaha. Terkait program pembiayaan pelaku usaha mikro terdapat LPDB-KUMKM (Lembaga Pengelola Dana Bergulir-Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah) yang memberikan fasilitas pembiayaan syariah kepada para pelaku usaha mikro.

Menurut Dr. Purwanto, ST., MM, lembaga keuangan mikro yariah (LKMS) merupakan salah satu solusi di tengah krisis dengan memperhatikan faktor-faktor berikut ini. *Ta'awun* (tolong-menolong), *tijaroh* (mencari laba yang syar'i), memperhatikan nilai dan etika dalam kegiatan ekonomi, rasa persaudaraan dan keadilan dalam berkada, hubungan yang erat antara sektor ekonomi riil dan sektor finansial serta menekankan transparansi dan kejujuran. LKMS melalui model *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) mampu mendorong daya beli *mustahiq* dan mendorong lahirnya usaha produktif baru. Berdasarkan Robinson, 2002 dikutip dari Seafullah, 2019, target dari bantuan keuangan mikro diawali dari MBR hingga pada akhirnya menysar kepada UMKM. LKMS diatur dalam UU No.1 Tahun 2013 ttg LKM dan POJK Nomor 12/POJK.05/2014 tentang perizinan usaha dan kelembagaan LKMS. Terdiri dari bermacam-macam lembaga, diantaranya adalah BMT dan BPRS. Bentuk badan hukum: Koperasi dan PT. Menurut Zhang & Wong, 2014, penduduk di benua Asia lebih mudah dijangkau dibandingkan penduduk di benua Afrika. Hal ini menjadi salah satu faktor yang mendukung peran LKMS bisa dioptimalkan. Pengembangan wakaf uang lanjutan bisa dimanfaatkan untuk membentuk LKMS yang memberikan pinjaman dengan margin yang lebih rendah dalam cicilannya. Salah satu koperasi syariah yang telah menerapkan model keuangan mikro syariah adalah BMT ITQAN yang berada di Bandung. Tantangan wakaf uang diantaranya adalah hingga tahun 2018 tercatat hanya mencapai 255 miliar atau 1% dari potensi setiap tahunnya, baru ada 10% dari total 200 bank syariah yang menerima wakaf tunai, minimnya pedoman tentang inovasi pada wakaf tunai, kurangnya kompetensi nazhir wakaf, sosialisasi wakaf uang belum optimal keseluruh kantor cabang bank

syariah serta promosi literasi wakaf uang masih minim. Dalam hasil wawancara dan disertasi Purwanto (2020), upaya penguatan LKMS diperlukan kolaborasi pentahelix.

Dari hasil Penulisan Prof. DR. Raditya Sukmana dalam *Waqf for Fisherman Case Study of BMT MUDA in Surabaya, Indonesia*. BMT Muda melakukan pembiayaan kepada para nelayan dengan skema wakaf uang. Pertama, wakif mendonasikan wakaf tuniaul melalui BMT Muda. Periode pertama BMT Muda membiayai Koperasi Bahari (KB) menggunakan qardhul hasan sebesar Rp 4.000.000 selama 10 bulan. KB menggunakannya untuk membeli kebutuhan terkait nelayan seperti jaring, bahan bakar diesel dan lainnya. Para nelayan kemudian membeli peralatannya melalui KB secara kas ataupun cicilan. Setelah periode pertama berhasil dilanjutkan dengan periode kedua dengan skema musyarakah. Dalam keberjalanannya BMT Muda memberikan pembiayaan kepada koperasi syariah KB. KB merupakan koperasi dari asosiasi nelayan dengan supervisi dari BMT Muda. BMT Muda tidak memberikan pembiayaan secara langsung kepada nelayan secara individu. Hal tersebut mengurangi risiko wanprestasi. Pada periode kedua dari pembiayaan dengan musyarakah kontrak dilakukan selama 10 bulan. Sebesar Rp 10.000.000 dikelola oleh KB dengan sistem bagi hasil 30% untuk BMT Muda dan 70% untuk KB atau setara dengan 2% per bulan. Untuk mitigasi risiko setiap bulan para peserta (nelayan) mendepositkan 1/10 dari modal awal dan bagi hasilnya sehingga Rp 1.200.000 yang akan didepositkan di awal. Dari laporan keuangan KB di tahun 2017 dan 2018 perkembangan dari profit mencapai 68,3% dan perkembangan dari aset mencapai 126,8%. BMT Muda menyalurkan hasil dari program wakaf uangnya kepada para mauquf alaih diantaranya fakir, miskin, gharimin, asatidz dan renovasi dari masjid. Beberapa benefit yang dimiliki oleh KB adalah memudahkan nelayan untuk mendapatkan peralatan untuk memancing. Lebih sedikit waktu, lebih sedikit biaya, lebih sedikit energi. Tingkat makro, ini

menjalankan ekonomi lokal lebih mengadopsi sistem KB, nelayan akan mengembalikan pembiayaan ke KB ketika mereka mendapatkan uang dari menjual ikan ke tengkulak. KB menguntungkan karena mengamankan pembayaran dari nelayan, memberikan keuntungan kepada tengkulak karena tengkulak tidak perlu menyiapkan dana awal untuk membiayai nelayan karena telah didukung oleh KB sehingga mereka (tengkulak) bisa fokus menjual ikan, bagi para nelayan, sebelum adanya KB, mereka secara teratur menyimpan sejumlah kecil uang kepada tengkulak tetapi tengkulak secara teratur memotongnya sebagai bunga atas pinjaman yang diberikan (dari tengkulak) kepada nelayan dalam hal ini nelayan berada dalam kerugian, nelayan dapat menyimpan uangnya di KB dan bahkan menghasilkan keuntungan dari tabungan tersebut sehingga nelayan lebih beruntung dibandingkan dengan pengalaman sebelumnya ketika mereka menyimpan uangnya ke tengkulak, menciptakan keuntungan bagi BMT MUDA karena BMT MUDA memiliki mitra yang baik untuk menyalurkan instrumen wakaf, memanfaatkan Universitas Airlangga sebagai bagian dari pengabdian masyarakat yang terus menerus memajukan wakaf sebagai kekuatan Universitas. Hal yang bisa dipelajari adalah meminimalisasi proyek yang berisiko dengan wakaf, dalam contoh ini: proyek yang dilakukan adalah untuk memudahkan para nelayan dalam mendapatkan peralatan untuk melaut. Proyek lain seperti pertanian juga harus melihat risiko yang melekat

Mitigasi risiko yang bisa dilakukan tidak memberikan pembiayaan kepada nelayan perorangan melainkan memberikan pembiayaan kepada koperasi, mengadopsi *qardhul hasan* terlebih dahulu untuk meringankan beban karena baru pertama kali mendapatkan pembiayaan. Koperasi akan memantau mereka. Jika berhasil, beri mereka tantangan (ubah kontrak).

Peran wakaf uang dalam memberikan jaminan sosial maupun asuransi mikro syariah dalam mengalokasikan profit dalam pengelolaannya bisa

dialokasikan untuk premi yang sifatnya long term atau reguler. Selain itu sebetulnya utk pelaku usaha mikro yang tergolong masyarakat yang kemiskinannya ekstrim sudah ada fasilitas dari kementerian sosial Republik Indonesia yang menaunginya namun masih banyak penerima manfaat yang seharusnya mendapatkan namun belum dapat. Wakaf uang bisa mengambil porsinya untuk bisa memfasilitasi penerima manfaat tersebut. Dalam hal pengalokasian jaminan sosial maupun asuransi. Dari Ibu Iren menyarankan ada badan yang dapat menaungi para penerima manfaat tersebut dalam rangka membantu pemerintah. Asuransi mikro sendiri sudah berjalan untuk mendukung para pelaku usaha mikro.

4.1.15. FGD (*Forum Group Discussion*) Riset Kompetensi Dosen Universitas Padjajaran (UNPAD)

Penulis terlibat dalam FGD yang diadakan oleh RKDU (Riset Kompetensi Dosen Unpad) Fakultas Hukum Universitas Padjajaran dengan tema "Wakaf Benda Tanah Untuk Mendirikan Perumahan Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR)" pada hari Sabtu, 29 Oktober 2022 di Hotel UTC Bandung, Jalan Ir. H. Djuanda No. 4, Kel. Citarum, Kec. Bandung Wetan, (masuk dari Jln. Sultan Agung) dekat patung PDAM, Jl. Ir. H. Juanda No.4, Citarum, Kec. Bandung Wetan, Kota Bandung, Jawa Barat 40116 yang dihadiri oleh 12 peserta selama 2 jam 10 menit dengan narasumber Dr. Helza Nova Lita, S.H., M.H. selaku Hukum Ekonomi, Hukum Ekonomi Syariah, Wakaf, Hukum Alih Teknologi, dan Hukum Persaingan Universitas Padjajaran dan H. Tatang Astarudin, Dr., S.Ag., S.H., M.Si. selaku Dosen Universitas Islam Negeri Bandung.

Para Penulis dari Unpad melakukan FGD terkait wakaf benda tanah yang diperuntukan bagi perumahan masyarakat MBR berlandaskan aturan perundang-undangan yang telah berlaku. Asas pemisahan horizontal yang terkandung dalam UUPA (Undang-Undang Pokok Agraria) menjadi landasan yuridis formal dan

yuridis materiil bagi pembaharuan hukum wakaf dalam paradigma baru fungsi wakaf melalui pemberdayaan tanah dan rumah susun dalam pembangunan hunian secara vertikal untuk memenuhi kebutuhan hunian bagi MBR melalui kerja sama dengan pihak pemodal melalui kerja sama dengan pihak ketiga bagi kalangan umat dalam masyarakat, yang berhak mendapatkannya. Pemanfaatan wakaf baik berupa wakaf tanah maupun wakaf tunai dapat digunakan untuk membantu pemenuhan rumah layak huni bagi masyarakat, khususnya MBR sepanjang diamanatkan oleh wakif.

4.1.16. Webinar *Launching* Salam Digital Pembiayaan Mikro

Penulis mengikuti webinar yang diadakan oleh BSI dalam acara *Kick-Off* Salam Digital pada hari Jumat, 28 Oktober 2022 yang dihadiri oleh 193 peserta selama 1 jam 11 menit dengan narasumber Bapak Ngatari selaku Retail Banking Director, Bapak Anton Sukarna selaku Sales & Distribution Director dan Bapak Mohamad Isnaeni selaku Mikro Banking Group Head.

Salam digital adalah sebuah *platform* yang memudahkan para pelaku usaha mikro dalam mengajukan pembiayaan secara digital yang bertujuan untuk memenuhi segala kebutuhan usaha.

4.1.17. Webinar Guru Besar UIN (Universitas Islam Negeri) Jakarta

Penulis terlibat dalam webinar yang diadakan oleh Kemenag dalam program Kelas Literasi Zakat dan Wakaf Sesi 12 pada hari Kamis, 20 Oktober 2022 dengan tema "Fikih Wakaf Kontemporer" yang dihadiri oleh 211 peserta selama 1 jam 59 menit dengan narasumber Ibu Prof. Amelia Fauzia, Ph. D. selaku Guru Besar UIN Jakarta.

Menurut Ibu Amelia perkembangan integrasi wakaf dan asuransi saat ini memberi dampak yang positif bagi wakif dan nazhir.

4.1.18. Interview Alami/Hijra

Penulis melakukan interview secara online dengan Bapak Randi Ikhlas Sardoni selaku SVP - Group General Counsel - Hijra pada hari Jumat, 9 Desember 2022 pukul 20.00 WIB via zoom meeting.

Skema CWLSMI yang diusulkan dalam hal pengelolanya bisa dilakukan oleh perbankan maupun fintech syariah. Dari bisnis *peer to peer* (P2P) syariah, asuransi pembiayaan maupun jiwa sudah diterapkan dalam model bisnisnya. Skema penyaluran asuransi mikro syariah dimana pelaku usaha mikro sebagai penerima manfaatnya bisa dinaungi dalam sebuah wadah koperasi syariah atau BMT. Untuk mengantisipasi usaha asuransi tanpa izin seperti misal perusahaan gadget yang menawarkan juga asuransi *screen protector* untuk gadgetnya maka penting ada wadah yang menaungi penyaluran asuransi kepada pelaku usaha mikro kelas I. Beda halnya jika manfaatnya langsung dibeli pols di perusahaan asuransi mikro syariah maka hal ini bisa dilakukan. Dalam skema sudah sesuai karena asuransi atau jaminan sosial langsung didaftarkan melalui lembaga resmi yang terdaftar. Hijra Bank siap untuk mengimplementasikan CWLSMI jika regulator pun juga mendukung nantinya.

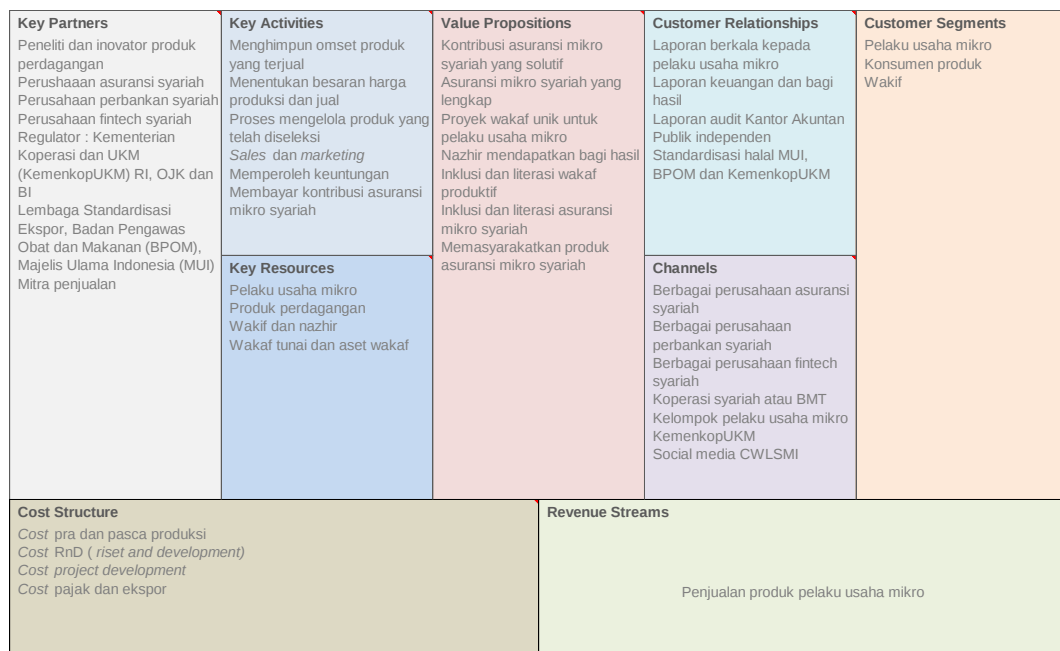
4.1.19. Webinar UNDP (*United Nations Development Programme*)

Penulis terlibat dalam webinar yang diadakan oleh Kemenag dalam program Kelas Literasi Zakat dan Wakaf Sesi 30 pada hari Selasa, 6 Desember 2022 dengan tema "Zakat dan Wakaf sebagai Gaya Hidup Milenial Muslim" yang dihadiri oleh 201 peserta selama 1 jam 44 menit dengan narasumber Bapak Muhammad Cholil Nafis selaku Ketua Bidang Dakwah dan Ukhuwah Majelis Ulama Indonesia Pusat, Bapak Greget Kalla Buana selaku Islamic Finance Specialist UNDP dan Ibu Lisa Listiana selaku Founder WaCDIS.

UNDP dalam melihat integrasi zakat dan wakaf untuk membantu pemodal para pelaku usaha mikro karena cukup banyak para pelaku usaha mikro yang terjatuh pinjaman online akibat kurangnya akses terhadap pembiayaan syariah yaitu UNDP setuju dengan integrasi zakat dan wakaf masyarakat akan terbantu untuk menghindari riba dengan mengakses pembiayaan yang mengedepankan dampak sosial dan pendekatan secara humanis. Selain itu UNDP juga sempat bekerja sama dengan Amanah yang merupakan salah satu *fintech* syariah yang memberikan pembiayaan secara bertahap artinya bertahap misalnya untuk pelaku usaha yang masih skala sangat kecil atau belum berprofit, bahkan mungkin belum berputar modalnya, dia dibekali dengan pembiayaan dari zakat kemudian yang sudah naik kelas dengan wakaf sehingga berputar pada kembali untuk pokoknya. Bagi pelaku usaha yang sudah *profitable* akan diberlakukan skema bagi hasil. Apa yang dilakukan oleh Amanah adalah salah satu ide yang inovatif dimana pembiayaan yang dilakukan akan disesuaikan dengan kemampuan dari si pemilik usahanya. Selain itu skema lain dalam pemberdayaan pelaku usaha mikro juga dilakukan oleh Rumah Zakat dalam pembiayaan untuk pengusaha atau UMKM perempuan yang memberikan satu keberpihakan pada perempuan bahwa dengan posisi perempuan menjadi kunci utama rumah tangga artinya ini sangat banyak manfaatnya apabila memang benar-benar bisa disusun dengan desain yang baik sehingga bisa dikolaborasikan dengan instrumen yang lain misalnya pemerintah memiliki program ultra mikro kredit atau ultra mikro pembiayaan. Ultra mikro yang nilainya hanya Rp 5.000.000 ternyata banyak yang meminta itu disalurkan melalui koperasi syariah. Skema yang bisa dilakukan sebelum menerima pembiayaan ultra mikro bisa dialokasikan terlebih dahulu dengan zakat. Kemudian jika sudah mendapatkan hasil barulah bisa diberdayakan dengan skema wakaf produktif. Tentunya *staging* yang jelas perlu diberlakukan dalam skema pembiayaan syariah pada pelaku usaha mikro. Bapak Greget pada dasarnya sangat

setuju dengan integrasi zakat dan wakaf dalam mendukung pembiayaan pelaku usaha mikro.

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.



Gambar 4. 1. 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 menjali 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 dilalukan juga riset standardisasi produk secara berkala dan juga mendiversivikasikan 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:

1. Menghimpun dana wakaf tunai dari wakif perorangan atau kelompok yang akan dialokasikan sebagai modal awal pengelolaan CWLSMI.
2. Menentukan strategi pemasaran dalam hal produksi, promosi dan penjualannya.
3. Membangun asset wakaf untuk produksi, mengurus seluruh perizinan dan mensosialisasikan CWLSMI kepada pelaku usaha mikro yang dilakukan oleh nazhir.
4. 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.
5. Standardisasi produk akan dilakukan oleh lembaga standardisasi ekspor, BPOM dan MUI.
6. 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.

7. Memperoleh keuntungan.
8. Mentransfer keuntungan yang didapatkan CWLSMI untuk membayar besaran kontribusi asuransi para pelaku usaha mikro dan keluarganya
9. Tahap keberlanjutan CWLSMI, dimana proses bisnis kembali lagi ke tahap 4 (empat) dan tahap-tahap selanjutnya.

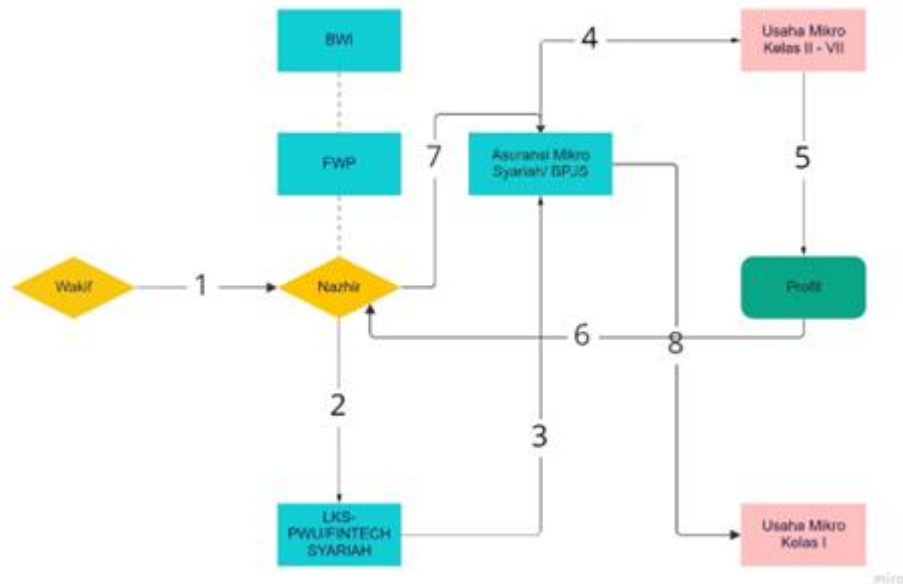
Dari segi *key resources*,

- 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.

4.2 Proses Flow CWLSMI



Gambar 4. 2. Proses Flow CWLSMI (Analisis Penulis)

Terdapat penyempurnaan kerangka pikir melalui data-data yang diperoleh dari para partisipan

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

- i. 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.
- j. Tahap V : dari omset pelaku usaha mikro kelas II-VII akan diperoleh keuntungan.
- k. Tahap VI : dari keuntungan tersebut ada porsi bagi hasil utk nazhir sebesar maksimal 10% untuk operasional.
- l. 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.

4.3 Manajemen Risiko dan Mitigasi Risiko CWLSMI

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

Tabel 4. 1. Mitigasi Risiko dan Manajemen Risiko CWLSMI

No.	Jenis Risiko	Analisis Risiko	Mitigasi Risiko
Sisi Asuransi			
1	Kontribusi	Produk yang dijual melalui CWLSMI kurang mendapatkan animo dari masyarakat dan CWLSMI belum mampu membayar	CLWSMI akan mengajukan perpanjangan pembayaran kontribusi kepada perusahaan asuransi mikro syariah.

		pelunasan kontribusi 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.
Sisi Pengolahan Produk Pelaku Usaha Mikro			
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.
3	Keuangan	Terjadi wanprestasi baik dari nazhir, pelaku usaha	Berbagai proses bisnis dan semua pelaporan keuangan mendapatkan audit baik dari

		mikro maupun inkubator pelaku usaha mikro.	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.
Sisi Aset Wakaf			
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

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. 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*.
2. Proses *flow* dari CWLSMI adalah wakif melakukan ikrar wakaf, nazhir menyalurkan wakaf uang 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, diperoleh keuntungan, bagi hasil utk nazhir sebesar maksimal 10% untuk operasional, pelaku usaha mikro kelas I mendapatkan proteksi dari asuransi mikro syariah ataupun jaminan sosial sebagai penerima manfaat.
3. Manajemen dan mitigasi risiko pada CWLSMI dianalisis dari tiga sisi yaitu sisi asuransi, pengelolaan produk pelaku usaha mikro dan asset wakaf.

5.2. Saran

Rekomendasi Kebijakan;

1. 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 CWLSMI kepada seluruh masyarakat serta mengambil peran untuk turut menyukseskan kebermanfaatan dari CWLSMI.

Penelitian Selanjutnya:

2. Peneliti 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/ (*Creative Shared Value*) CSV yang dikaitkan dengan Kementerian (Badan Usaha Milik Negara) BUMN untuk menjadikan wakaf membumi dan menjadi *lifestyle*.

DAFTAR PUSTAKA

- 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 syariah 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
- 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.

LAMPIRAN

Lampiran: Transkrip Hasil Wawancara

Lampiran 1. Transkrip Hasil Wawancara

1 Webinar BWI

Ryan Faisal dari bapak Ryan Faisal yang pertama pertanyaannya adalah dengan merebaknya pinjol pinjaman online maksudnya pak pada pelaku usaha saat ini ini yaitu usaha mikro hingga mikro makro ya kalian Mungkin maksudnya ya Lalu bagaimana bisnis berbasis wakaf dalam konsep celestial trainer Apakah bisa menjadi solusi bisa ditanggapi jawabannya bisa sejauh kita sudah punya tadi lembaga wakaf uangnya yang besar gitu ya Nah tetapi sebelum karena ini timbul Harusnya harusnya ini juga menjadi PR atau introspeksi buat perbankan syariah gitu ya Di sinilah harusnya perbankan syariah menunjukkan beda dan maqosit Syariah sebagai tujuannya nah umumnya mereka yang terkena pinjol itu itu bukannya nanti Ya pastinya dikilah gitu ya bukannya mereka tidak mau bayar tetapi karena tidak ada pilihan dan Margin yang tinggi Nah harusnya para para bank syariah ini turun gitu ya turun masuk untuk melakukan penyelamatan ya caranya Dengan apa Dengan menukar artinya mengganti barang yang riba tadi dengan yang lebih baik yang pastinya dengan Margin yang bisa lebih bersaing dan menurut saya harusnya bersaing gitu ya karena kalau kita lihat pinjol itu

secara aturan pun boleh 0,8% per hari Nah kita bisa bayangkan 0,8% per hari maka setahun itu $0,8 \times 360$ dan itu sah nah itu yang ke depan tapi kalau berikutnya Kalau kita ingin menjadi apa menjadikan wakaf sebagai sebuah gerakan maka kita harus punya lembaga wakaf uang yang besar dan lembaga wakaf uang itu identik dengan bank identik Sebenarnya Pak lembaga wakaf uang itu kayak apa lembaga uang tinggal teman-teman lihat bangsa saja itulah lembaga wakaf uang Apa bedanya bedanya adalah pada saat bank itu memberikan pinjaman kedua-duanya uang maupun bank itu harus memberi pinjaman pada pelaku atau pelaku usaha yang visible yang saya nah kemudian Margin yang didapat kalau dia bank maka dia akan lari kepada pemilik dana ya Sesuai dengan Oh dibagi sesuai dengan pemilik dana Tetapi kalau lembaga wakaf uang Margin yang didapat itu larinya kepada nah kemudian karena larinya kepada maqof alay jadi contohnya seperti ini kalau saya mendirikan lembaga wakaf uang terus banyak menerima wakaf uang maka pesan daripada sang wakif itu kan Ini uangnya tolong dioperasikan untuk menghasilkan manfaat atau maslahat yang sebesar-besarnya maka dia tidak memiliki cost of fun

yang dia kejar apa maslahatnya atau saya tetap harus menjaga kelestarian dari 5 juta rupiahnya tetapi bukan mengejar kalau bank itu pada saat orang taruh 5 juta 10 juta maka yang kita kejar itu untuk memastikan bahwa orang itu selalu mendapatkan imbal hasil 3% ataupun 5% per tahun ekivalen dan seterusnya tetapi kalau lembaga wakaf ini saya berikan 5 juta untuk kemaslahatan maka yang harus saya jaga matimatian adalah satu adalah kemaslahatan dan bagaimana kemaslahatan ini bisa terus menerus ya caranya dengan memastikan pokok daripada uang ini 5 juta daripada uang ini bisa terus-menerus kita pakai kita pakai kita pakai sehingga banyak maslahat yang timbul Apakah harus 3% nggak Apakah harus 5%, enggak nah di situlah kelebihan dari lembaga keuangan nantinya ya dan lembaga wakaf uang inilah yang kemudian pernah memajukan kekhalifahan Turki Usmani di abad ke-15 sampai abad 17 Apakah Indonesia pernah memiliki lembaga wakaf uang kalau sekarang ya mungkin lembaga wakafwang kerennya itu dipanggil harusnya sebagai bank wakaf dulu cita-cita pendiri dulu sudah pernah Apa itu Bank Muamalat Bank Muamalat itu dulu didirikan dari bukan sumbangan ya saham-saham Rp1.000 dan Itulah sebenarnya konsep bahwa pertama karena waktu kita harus ribu rupiah 1000 rupiah para pendiri itu tidak berpikir kalau tidak memikirkan bahwa 1000 rupiah itu harus kembali 5%, enggak dan itulah sejatinya harusnya dikembalikan lagi model seperti itu Jadi ada sebuah bank wakaf yang cukup besar dan saya rasa kalau saja umat bisa disadarkan kita ini punya Anggaplah bukan 270 juta lah ya separuhnya saja 100 juta kemudian mereka bersama-sama Ayo kita waktunya lagi bangkitkan ekonomi Indonesia dengan mendirikan bank wakaf setor saja masing-masing 100.000 yang 100 juta ini maka akan terbentuk bank dengan modal 10 triliun Nah dengan inilah kemudian tadi pinjol-pinjal ini bisa kita selesaikan nah tetapi selama tinggal ini belum diselesaikan harusnya balik lagi juga bukan menjadi alasan untuk bank syariah tidak masuk ya harusnya masuk menggantikan fungsi daripada penjual-pinjol ini demikianlah

2 Webinar FWP

ada tiga pertanyaan dari Mas Ryan Faisal teman-teman di Win pertama Seperti apa mekanisme pemilihan pelaku usaha mikro melalui wakaf yang sudah berlangsung dalam FPB yang kedua Bagaimana menurut FPB terkait urgensi pemberian jaminan sosial ataupun perlindungan asuransi jiwa atau kesehatan guna mengantisipasi kondisi darurat bagi pelaku usaha mikro yang menjadi penerima manfaat dalam program pembiayaan melalui wakaf uang lalu yang terakhir Apakah saja evaluasi

program integrasi lengkap uang dengan produk keuangan syariah lainnya seperti cwl

jadi Bagaimana menurut fwp urgensi pemberian jaminan sosial ataupun perlindungan asuransi jiwa atau kesehatan Ya intinya gini sih Mas kalau ada program pembiayaan wakaf uang kalau dijamin pakai asuransi itu gimana gitu karena ini yang sering juga dipertanyakan karena kan tidak semua Nazir mengakomodir terkait dengan Asuransi ya Jadi ada beberapa Nazir yang memang tidak berkenan untuk ada program asuransi di situ tapi ada juga hasil yang menggunakan skema asuransi di situ ketika misalnya penerima manfaatnya meninggal dunia atau apa atau apa Padahal dia dalam rangka sedang dalam masa menikmati program pembiayaan berbasis lokal tentu ada resiko kehilangan uangnya ngomong kok pak ya memberikan backup jaminan sosial dan asuransi terhadap program-program warkat yang kita jalankan tentu ini jauh lebih sayur ya bisa menjamin resiko bagi berkurangnya harta benda wakaf yang sedang digulirkan tapi biasanya belum semua Nazir itu melakukan ini sebab Nazir masih menimbang-nimbang masalah komposisi biaya yang kemudian harus kita bayarkan dengan Pagu yang bisa kita Salurkan kepada penemu manfaat sehingga walaupun tidak disalurkan pada prinsipnya itu sangat baik ya artinya kalau misalkan menurut Nazir ya premi asuransinya masih bisa di cover gitu ya dengan minimum dana yang harus kita keluarkan itu Silahkan aja Misalkan asuransi untuk hewan ternak gitu ya itu kan sudah ada yang melakukan juga ya sepanjang memang preminya memungkinkan dari aspek pembiayaan penyaluran aset wakaf tidak terlalu membebani atau lewat dari limit batas fix close yang harus kita keluarkan itu bisa saja diberlakukan tapi walaupun tidak memang kita harus menyiapkan mitigasi yang keduanya caranya dengan apa caranya dengan kita menyiapkan ya satu kanal tertentu yang ini bisa menjadi bagian dari tabungan untuk bisa mengkompensasi kegagalan di lainnya Misalkan begini misalkan dari landing 1 juta rupiah misalkan gitu ya Ada 5 orang Prima manfaat 200.000 200.000 lalu 200.000 ini ya halo Nah misalkan ada satu orang yang tidak bisa melanjutkan pembayaran 200.000 ya hilang nah Oleh karena itu perguliran dana dari 800.000 ini manakala dia mencetak surplus gitu kan Ya maka surplusnya itu sebagian harus digunakan untuk cicilan pokok wakafnya ini kan termasuk dari kondisi Force Manager yang memang tidak bisa dihindari yang namanya meninggal kan udah susah dihindari kan Nah sehingga ada beberapa surplus yang bisa disisihkan untuk pengembalian pokok wakaf ini bisa boleh dilakukan seperti itu agar pokok wakaf yang tersalurkan dana bergulir tetap bisa menjadi apa namanya 1 juta rupiah seperti itu kemudian jaminan sosial ini saya betul-betul memang banyak yang diaplikasikan di dalam mengcover

pengembangan hewan ternak ya ini saya pikir perlu juga dan kita juga mendorong perusahaan asuransi untuk lebih banyak menghasilkan variasi produk agar bisa turut ambil bagian di dalam memberikan jaminan gitu ya keberlangsungan pengeluaran aset wakaf ini supaya ada peluang untuk cover asuransinya ini saya pikir sangat baik dan kita juga dengan perusahaan insurance wakaf ini sudah menjadi bagian dari apa namanya produk Asuransi hari ini ya sering sekali kita lihat bahwa kerjasama asuransi dengan Nazir itu sudah bisa memberikan double proteksi gitu ya double proteksi dalam pengertian secara dunia dia sudah memiliki apa namanya cover asuransi tapi di akhirat juga dia punya manfaat wakaf yang memang secara tidak langsung orang sudah dinyatakan berwakaf jadi dengan salah satu perusahaan asuransi misalkan ya nilai manfaat asuransi di salah satu perusahaan asuransi saya itu sudah Alhamdulillah sampai 800 juta artinya itu sudah terkait dengan klaim-klaim kematian gitu kan ada nasabah yang meninggal dunia lalu kemudian dia pernah berwasiat untuk berwakaf dari klaim kematiannya nah ahli warisnya sepakat dan sebagian biasanya prinsip ini Kalau tidak salah 45 seperti itu jadi itu bisa berlangsung Nah jadi saya pikir masalah yang pertanyaan tentang jaminan sosial itu sangat perlu sebetulnya sepanjang memang menurut hitungan Nazir itu preminya tidak terlalu membebani lah artinya ada bottom lain yang harus kita coba perhatikan agar dana wakaf yang tersalurkan yang digulirkan itu tidak terlalu terbebani dengan fix cost pembayaran asuransi yang terlalu berat tapi prinsipnya pasti perlulah untuk mengcover

3 Webinar KNEKS

penjaminan sosial ataupun asuransi micro Syariah gitu ya dengan kaitannya dengan zakat dan wakaf bisa diolah bahwa stabil juga mungkin Bagaimana Pak Amat melihat keterkaitan antara ekosistem zakat dan wakaf dengan wakaf uang ataupun zakat yang digunakan untuk asuransi micro Syariah ataupun penjaminan jaminan sosial mikro gitu ya kurang lebih seperti itu ya Jadi mungkin semacam gini ini saya kasih contoh yang sederhana yang yang saya pahami gitu misalnya dibuat asuransi buat guru-guru atau ustad-ustad ya berupa proteksi kesehatan lah misalnya gitu lah asuransi mikronya itu dalam konteks asuransi kesehatan itu karena saya memang pernah mengenal bukan pernah ketemu case dimana dalam lembaga ambil zakat memang menyalurkan zakatnya untuk proteksi asuransi seperti itu dan itu menurut lembaga itu itu sudah disetujui oleh dewan serial gampangnya gitu Jadi saya kira saya anggap Jadi kalau seperti itu Menurut saya nggak ada masalah karena memang itu kan eee digunakan untuk asuransi-asuransi yang terkait dengan Katakanlah bisa disebut kategori kebutuhan dasar lah mungkin akan lain kalau kemudian masuknya itu ke asuran-surat asuransi yang tidak kebutuhan dasar ya Saya kira zakat tidak

cocok misalnya apa ya mungkin contoh asuransi ya mungkin agak-agak mulai ini Apa bener gitu ya masuk kategori kebutuhan pokok gitu termasuk kebakaran misalnya kita kebakaran gitu jadi ya Tergantung asuransinya jadinya kebutuhannya untuk asuransi apa nih Kalau kebutuhan yang betul-betul masuk dalam kategori kebutuhan dasar seperti kesehatan tadi kan memang untuk menjamin pendidikan menjamin kesehatan menjamin makan Saya kira nggak ada masalah zakat digunakan seperti itu dan itu bisa dikerjasamakan lembaga keuangan syariah yang mengelola asuransi mikro tadi jadi prinsipnya boleh sejauh pemanfaatan zakatnya itu untuk keperluan asuransi asuransi kebutuhan dasar yang diperlukan siap Makasih demikian Mas Ryan

5 Interview Wakaf DT

DT berdiri di tahun 1986, dimulai dari pengajian mahasiswa yang digagas oleh Abdullah Gymnastiar atau Aa Gym sebagai unit wirausaha. Kost-kostan yang menjadi tempat berkumpul dahulu sekarang berubah menjadi Masjid DT yang berlokasi di Jl. Gegerkalong Girang No.38, Isola, Kec. Sukasari, Kota Bandung, Jawa Barat 40154. Masjid inilah yang menjadi aset wakaf pertama dari hasil pengumpulan dana bersama untuk membeli rumah kost sebelumnya. Pada waktu itu lantai 1 masjid digunakan sebagai kegiatan ekonomi umat dengan didirikannya wartel (warung telekomunikasi), tempat fotokopi dan toko alat tulis kantor (atk). Sedangkan lantai 2 masjid digunakan sebagai tempat ibadah. Saat ini aset Wakaf DT berjumlah 32 Ha yang tersebar di 30 kota di Indonesia dan Perth, Australia. Terdapat 3 jenis kelompok wakaf yang ada dalam program Wakaf DT adalah Wakaf Sosial, Wakaf Produktif dan gabungan keduanya, Wakaf Sosial-Produktif. Program utama dari DT adalah pendidikan sehingga aset produktif pesantren menjadi program utama yang difokuskan. Terkait Wakaf Sosial-Produktif diberlakukan dengan sistem penerapan biaya sewa untuk operator pengelola program, misal untuk pesantren pengelola diberikan tarif untuk sewa tempat dengan harga yang disesuaikan dengan kemampuan pihak pesantren. Begitu pun juga kantor-kantor yang digunakan oleh unit-unit di DT. Modal awal wakaf produktif menggunakan dana non wakaf biasanya dari dana reinvestasi dari aset produktif sebelumnya. Modal yang menggunakan dana wakaf melalui uang untuk wakaf produktif hanya program peternakan ayam. Selain itu pernah juga dilakukan program pengelolaan wakaf produktif berupa pembiayaan motor para asatidz bekerja sama dengan dealer motor dan BPRS DT dengan margin yang cukup kecil sebesar 7% dengan jaminan dari pihak pesantren. DT sendiri terbagi menjadi 3 entitas utama yaitu Yayasan DT, Koperasi Pondok Pesantren (Kopontren) DT dan MQ Group. Selain itu dibuat juga anak perusahaan dengan kepemilikan saham dari 3 entitas di atas yaitu unit usaha

pelatihan, Duta Informasi Insani. Unit usaha properti dan BPRS juga menjadi pengembangan unit usaha DT lainnya. Untuk program wakaf uang sendiri belum diberlakukan di BPRS yang dimiliki oleh DT. Terkait program pembiayaan pelaku usaha mikro sendiri sudah berjalan di DT melalui unit Koperasi Maslahat Umat (Kopmu) DT yang berada dibawah naungan DT peduli. Dimana alokasi dana ZISWAF uang digunakan adalah zakat produktif.

6 Interview Wakaf Salman

Terkait pengembangan harta benda wakaf di sektor riil dan keuangan Wakaf Salman baru menjalankannya di sektor riil dengan cakupan yang cukup kecil, yaitu usaha bakery dan mie ayam. Terdapat unit kantin di Salman namun terkait biaya sewanya akan langsung masuk ke yayasan. Masing-masing usaha dalam waktu 4 bulan sudah menghasilkan BEP (break event point). Masih terdapat kesulitan mengembangkan UMKM dalam fokus meningkatkan kemampuan usaha para pelaku usaha mikro. Untuk pengembangan di sektor keuangan baru ada penjjakan 2 bank yaitu BSI dan CIMB Niaga. Untuk unit bisnis yang high risk dan high return seperti saham dan reksadana masih belum dilakukan oleh Wakaf Salman. Dari saldo program yang belum terserap untuk penyaluran dipergunakan Wakaf Salman untuk penempatan di bank yang sampai saat ini sudah mencapai Rp 100.000.000 untuk jumlah bagi hasilnya. Nantinya saldo yang dikembangkan di bank tersebut akan kembali ke saldo program. Ada beberapa mitra juga yang memberikan penawaran terkait konsep peer to peer (P2P) landing. Wakaf Salman menyadari operasional lembaga tidak hanya mengandalkan penghimpunan sehingga diperlukan alternatif lain untuk mengalokasikan dana idle ke sektor keuangannya. Para pelaku usaha dibawah naungan WS hanya sebatas mendapatkan bagi hasil dan gaji dari usaha. Pelaku usaha mikro menjalankan usahanya dengan dibantu pencatatan oleh tim WS. Terkait manfaat tambahan berupa jaminan sosial belum diberikan kepada pelaku usaha mikro hal tersebut masih mempertimbangkan keuntungan yang belum terlalu besar. Terkait produk wakaf uang yang ditawarkan kepada Wakaf Salman dari BSI berupa deposito dan sukur. Sedangkan untuk CIMB Niaga Syariah menyarankan reksadana dan saham. Untuk CWLS yang bekerja sama dengan Bank Muamalat setiap bulannya WS mendapatkan imbal hasil sebesar Rp 4.000.000 setiap bulannya masih berlangsung selama 3 tahun ke depan. Arahan dari direksi untuk WS targetnya adalah untuk jangka panjang menjalankan project wakaf produktif untuk Rumah Sakit Salman Hospital sedangkan untuk jangka pendek keuangan WS akan menggali potensi-potensi instrumen keuangan

lainnya yang memberikan nilai keuntungan paling besar. Untuk P2P Landing WS mendapatkan penawaran dari Alami (Hijra Bank) dengan alokasi dana wakaf uang yang bisa dihimpun akan mendapatkan bagi hasil sebesar 14%. Selain itu BPRS Al Salam juga menjadi mitra dari WS yang memberikan bagi hasil cukup besar dibanding penawaran bank syariah lainnya. WS menyiapkan strategi untuk menghimpun wakaf uang untuk tahun 2023. WS setuju dengan skema CWLSMI karena memberikan benefit dalam satu ekosistem wakaf (LKS-PWU, pelaku usaha mikro dan nazhir). Pelaku usaha mikro akan menerima benefitnya tanpa harus memikirkan pengeluaran yang berdampak pada fixed cost bulanan mereka bertambah. Evaluasi wakaf uang yang dijalankan selama ini masih terhambat dari segi sdm yang belum siap untuk handle programnya. Sedangkan terkait program binaan UMKM masih perlu ditingkatkan kemampuan untuk mengembangkan usaha yang lebih besar lagi.

7 Interview YEWI

YEWI bekerjasama dengan KUA, Kecamatan-kecamatan untuk melaksanakan program binaan UMKM antar kecamatan, modal yang diberikan adalah hasil pengumpulan wakaf uang yang bekerja sama dengan BTN Syariah sebagai LKS PWU dan mitra perusahaan asuransi syariah, dana yang terhimpun juga sebagai proteksi dana darurat pelaku usaha.

Menurut PP No 42 tahun 2006 di pasal 48 ayat 5, pengelolaan wakaf uang dalam bentuk investasi di luar bank syariah harus dilindungi oleh asuransi syariah. Sejak tahun 2020 YEWI sudah bekerja sama dengan LKS-PWU, dimana bank syariah telah memiliki mitra asuransi risiko pembiayaan yaitu jamkrindo atau askrindo. Per 10 tahun premi asuransi tersebut 0,5% per tahun dari modal pembiayaan. Tantangannya adalah akad mudarabah mukoyadah, dimana pelaku usaha mikro harus memiliki skema off balance sheet bukan on balance sheet. Dengan skema off balance sheet seharusnya bisa dilandingskan oleh koperasi syariah. Sampai saat ini belum ada bank syariah yang turun ke langsung pelaku usaha mikro. Bank Muamalat dengan pemegang saham utama dari BPKH rencananya yang akan melakukan inklusi terkait pembiayaan pelaku usaha mikro. Hal tersebut terjadi karena dibutuhkan sdm yang cukup banyak untuk melakukan gerakan pembiayaan pelaku usaha mikro sedangkan sdm yang ada di bank syariah saat ini terbatas. Yang perlu diperhatikan pertama adalah akad mudarabah mukoyadah atau skema off balance sheet agar pokok dari wakaf uang termitigasi sejak awal. Kedua adalah

proses landing dimana nazhir menunjuk salah satu pihak sebagai pengelola, disana bank tidak termasuk dalam mudharib. Bank tetap harus mencatat wakafnya sebagai LKS-PWU.

Yang menjadi pertanyaan adalah apakah bank syariah sudah melakukan proses penerbitan sertifikat ikrar wakaf sesuai dengan aturan dirjen bimas Islam. Ada tahapan-tahapan yang perlu dilakukan yaitu saat ikrar wakaf uang telah dilakukan maka LKS-PWU harus memberikan laporannya kepada Kemenag Kabupaten Kota, selanjutnya 6 bulan dilaporkan ke Kanwil Provinsi, 1 bulan berikutnya laporan harus masuk ke Kemenag RI melalui dirjen bimas Islam. Fakta yang ada di lapangan saat ini hampir semua LKS-PWU tidak melakukan tahapan di atas. Sehingga proses pengawasannya perlu dipertanyakannya. Bank meminta akad karena tanggung jawab bank dalam mengeluarkan sertifikat. Saat ada pelaporan keuangan tahunan maka ada laporan terkait perpindahan uang yang nantinya digunakan dalam akad mudorobah mukoyadah. Dari dana yang dipindah ke koperasi oleh pihak bank dalam tujuan pembiyaan pelaku usaha mikro juga bisa dilakukan langsung oleh bank namun dengan syarat skema balance sheet dalam hal ini bagi hasil ke nazhir akan lebih kecil karena ada alokasi ujroh juga ke bank. Biasanya pemodalan pelaku usaha di atas Rp 100.000.000 yang dilakukan oleh bank, kecuali untuk KUR. Biasanya ada asuransi kredit yang berupa asuransi jiwa. Maka diperlukan asuransi mikro takaful sebagai mitra mitigasi risikonya. Saat ini ada perusahaan asuransi Takaful Keluarga dan ASYKI yang memiliki produk asuransi mikro takaful. Dengan tujuan meng-cover pembiayaan pelaku usaha mikro. Dalam skema CWLSMI akan ada 2 produk asuransi yaitu saat uang keluar dari bank ada asuransi pembiyaan dan untuk penerima atau debitur akan diproteksi oleh asuransi jiwa. Terkait proteksi kesehatan sebetulnya bisa dikombinasikan dengan model yang dibuat oleh YEWI yaitu Jariyah Fund, dimana skema bagi hasil dari pembiyaan pelaku usaha mikro bisa dialokasikan untuk perlindungan jiwa dan kesehatan. Selanjutnya dalam skema CWLSMI seharusnya yang mengkurasi adalah pihak yang punya kompetensi usaha secara komersil bukan dari BWI atau FWP. Nazhir yang bisa dilibatkan adalah nazhir yang concern kepada program pemodalan usaha mikro. Evaluasi terkait program yang dijalankan oleh YEWI terkait binaan UMKM adalah sampai saat ini belum ada orang yang memiliki kompetensi sebagai pendamping pemodalan mikro, kebanyakan pendamping usaha mikro. Selama 2 bulan YEWI mengubah model perekrutan pendamping pemodalan mikro. Kebanyakan para pendamping belum paham terkait wakaf. Tantangan utamanya adalah menyiapkan sdm. YEWI melakukan kerjasama dengan Bupati Sleman, Kulonprogo untuk melibatkan 11 OPD untuk terjun ke pelaku usaha mikro.

Terkait aplikasi yang disiapkan oleh YEWI juga sudah ada dengan menggandeng koperasi. Koperasi yang ideal adalah koperasi multi pihak. Menurut Pak Roy, terkait wakaf melalui uang, tidak ada ikrar wakaf saat project atau barang yang diwakafkan hal ini sangat riskan disalahgunakan. Seharusnya peraturan terkait wakaf melalui uang ini perlu dipertimbangkan lagi karena dalam peraturan perundang-undangan tidak ada aturan terkait wakaf melalui uang. Project wakaf melalui uang akan memakan fixed cost terlalu besar, sebaiknya wakaf uang dapat dikembangkan terlebih dahulu kemudian bagi hasilnya yang dialokasikan untuk operasional dari suatu project wakaf uang. Melihat Alami (Hijra Bank) dan CWLS dapat menjadi alternatif untuk optimalisasi terkait wakaf uang. Dalam private placement CWLS menurut Kemenkeu RI dengan Rp 100.000.000.000 selama 10 tahun imbal hasil yang bisa diberikan Rp 68.000.000.000. Ilustrasi yang bisa dibuat sebagai berikut, dibuatkan campaign wakaf uang selama 11 tahun sebesar Rp 100.000.000.000 return yang diberikan 7,2%, jika private placement tersebut dilakukan ada dana Rp 8.600.000.000 yang diberikan di muka. Setiap bulannya ada Rp 500.000.000 sebagai kuponnya sehingga dalam 10 tahun sebesar Rp 68.600.000.000. Dari Kemenkeu juga bisa mampu memberikan pendanaan di muka Rp 50.000.000.000 dengan setiap bulannya dicicil dari kupon yang diberikan. Dana awal yang akan didapat sebesar itu bisa dipergunakan untuk membangun suatu project besar atau dialokasikan untuk sektor riil. Ada perang yang terbesar adalah melawan rentenir dan riba. Perang tersebut dapat diselesaikan salah satu solusinya dengan wakaf uang.

8 Interview BSI

Saat ini program ZISWAF dari BSI untuk program wakaf diimplementasikan oleh platform jadiberkah.id dan BSI Maslahat. Karyawan BSI sudah otomatis terautodebet setiap payroll bulanan untuk zakat profesi kemudian dihimpun dan dikelola oleh BSI Maslahat. Program-program wakaf utama yang diangkat oleh BSI Maslahat saat ini adalah pembangunan masjid di Bakauheni selain itu ada juga klinik yang akan dibangun. Terkait program wakaf uang yang ada di mobile banking, kantor cabang BSI seperti BSI Setrasari belum mendapatkan update terkait aturan saat ada nasabah yang akan menunaikan wakaf uang. Media publikasi yang dilakukan terkait wakaf uang masih sebatas sosial media dan diakomodir melalui aplikasi mobile banking.

Pasca merger BSI dari 3 bank syariah, sebetulnya masing-masing entitas memiliki produk unggulannya. BNI Syariah dengan produk pembiayaan kriya, BSM dengan produk mitra guna (pembiayaan karyawan) dan BRI Syariah dengan produk pembiayaan mikro dan KUR. Terkait program pembiayaan untuk pelaku usaha mikro terdapat rincian sebagai berikut pembiayaan Rp 0-50.000.000 merupakan pembiayaan tanpa jaminan yang merupakan program KUR dari pemerintah, pembiayaan Rp 50.000.000-500.000.000 merupakan pembiayaan dengan jaminan dengan tingkat bagi hasilnya sebesar 6%. Untuk pembiayaan KUR management risiko yang dilakukan ada persyaratannya yaitu usaha minimal sudah berjalan selama 3 tahun, mengacu kepada kesehatan dan akuntabilitas laporan keuangan, BI checking diterapkan, jika diperlukan colateral atau jaminan maka dibutuhkan juga BPKB dan asuransi kerugian serta asuransi jiwa dengan kerjasama berbagai mitra seperti Al-Amin, Takaful dan Askrindo Syariah. Pembiayaan mikro tidak ada layanannya di BSI Setrasari. Menurut Bapak Wenda, terkait asuransi syariah dinilai penting sebagai mitigasi risiko pada pelaku pembiayaan mikro. Literasi di masyarakat terkait asuransi syariah memang masih minim. Namun ada hal juga yang lebih penting untuk diterapkan bagi tim BSI Setrasari dalam menawarkan produk pembiayaan syariah yaitu prinsip ekonomi syariah yang harus dipegang. Hal tersebut berkaitan juga dengan paradigma di masyarakat bahwa bank konvensional dan syariah sama saja bahkan terkadang marginnya dianggap lebih besar. Padahal sisi yang membedakan bank syariah dibanding konvensional adalah akad.

Dalam skema CWLSMI menurut Pak Wenda, bank syariah sudah cukup memberikan fungsi kurasi bagi pelaku usaha mikro yang akan menjadi penerima pembiayaan sedangkan peran BWI dan FWP cukup sebagai entitas yang menaungi dan menggaungkan program CWLSMI. Asuransi mikro syariah sebagai proteksi kerugian dan jiwa bagi pelaku usaha mikro yang mendapatkan pembiayaan sudah menjadi fasilitas yang biasa diberikan oleh pihak bank. Namun terkait penyaluran bagi hasil dari produk pembiayaan harus dilakukan oleh nazhir, sekaligus porsi 10% dari pengelolaan wakaf produktif sebagai operasional juga menjadi hak dari nazhir.

9 Interview ASYKI

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 YEWI 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 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.

11 Interview & Webinar BPJS TK

BPJS TK memiliki program Perisai yaitu program keagunan bagi tenaga pemasar untuk menawarkan jaminan sosial BPJS TK kepada BPU (Bukan Penerima Upah) baik secara individu maupun komunitas. BPU yang dimaksud meliputi wirausaha, freelancer dan pekerja paruh waktu. Kelompok ini masuk juga ke dalam pelaku usaha mikro. BPJS TK concern terhadap kebutuhan proteksi dana darurat dari para pelaku usaha mikro. Dengan manfaat program BPU, BPJS TK memberikan Jaminan Hari Tua (JHT), Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) dan Jaminan Kematian (JKM). BPJS TK memiliki rencana untuk memberikan sosialisasi terkait manfaat program BPU kepada para nakhir yang mengelola program binaan UMKM. Selain itu kepada para relawan kebencanaan BPJS TK juga menjadikan mereka sebagai target penerima manfaat BPU. Kekuatan dari komunitas seperti *cathering academic*, seperti Sari-sari yang ada di Kota Bandung memiliki banyak supplier dari berbagai produsen jajanan pasar di Kota Bandung. Mereka menjadi peserta BPU untuk

mendapatkan manfaat-manfaatnya. Selain itu pekerja seni di Kota Bandung yang jumlahnya cukup besar juga menjadi market dari program BPU. Komunitas ojek online dan pedagang-pedagang di pasar pun merupakan target pasar yang dikejar oleh BPJS TK. Literasi yang dilakukan oleh BPST TK dalam memberikan pemahaman kepada masyarakat terkait proteksi dana darurat dengan melalui sosial media. Dari klaim meninggal dunia yang biasanya dirasakan oleh ahli waris menjadi salah satu pembelajaran akan pentingnya dana warisan untuk menjamin kesejahteraan orang yang ditinggalkan.

Program Perisai menjadi langkah nyata BPJS TK untuk memperluas manfaat dari BPU melalui agen yang tersebar di berbagai komunitas. Bapak Agus Hariyanto, selaku Kepala Kantor Cabang BPJS Kantor Suci menyampaikan bahwa dengan program BPU, BPJS TK membantu MBR apabila terjadi risiko tidak mengalami kesulitan seterusnya terutama bagi ahli waris yang ditinggalkan. Selama periode September - Oktober 2022 di kota Bandung kurang lebih 3000 peserta BPU telah berhasil diajak oleh para agen perisai.

13 Interview KOPMU DT

KOPMU DT memiliki legalitas sebagai koperasi syariah, dimana anggota-anggotanya merupakan mustahiq dari DT Peduli. DT Peduli sendiri adalah lembaga amil 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. Infaq 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 mengcover 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 2200 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 menasar MBR karena kebutuhan yang mendesak dari aktivitas berjualan yang biasa dilakukan. Misal pedagang kupa tahu sengaja mengakses rentenir dengan cicilan setiap harinya Rp 100.000 untuk belanja bahan baku harian. KOPMU DT membuka kolaborasi dana

gardul hasan maupun CSR untuk mendukung gerakan PPR maupun pembiayaan para mustahiq.

14 Webinar WaCIDS

Berdasarkan pemaparan Ir. Irene Swa Suryani, MM, pelaku usaha mikro berdasarkan PP 7 tahun 2021 terjadi pergeseran modal usaha hingga Rp 1.000.000.000 dan omset per tahun hingga Rp 2.000.000.000. Perubahan dari undang-undang sebelumnya untuk mengakomodir pelaku usaha mikro yang melakukan aktivitas ekspor dan impor. Jumlah pelaku usaha mikro 63.955.369 atau sebesar 99,62% dari jumlah pelaku UMKM di Indonesia. Kontribusi berdasarkan total lapangan kerja sebesar 99,9%, PDB nasional 60,5% dan investasi UMKM Nasional 60%. Sedangkan jumlah skala usaha mikro bidang koperasi sebanyak 115.738 unit atau sebesar 91,04% dari total skala usaha keseluruhan. Saat ini sedang dilakukan pendataan secara lengkap para pelaku usaha mikro dengan alamat yang pasti dari domisili usaha. Terkait program pembiayaan pelaku usaha mikro terdapat LPDB-KUMKM (Lembaga Pengelola Dana Bergulir-Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah) yang memberikan fasilitas pembiayaan syariah kepada para pelaku usaha mikro.

Menurut Dr. Purwanto, ST., MM, lembaga keuangan mikro yariah (LKMS) merupakan salah satu solusi di tengah krisis dengan memperhatikan faktor-faktor berikut ini. Ta'awun (tolong-menolong), tijaroh (mencari laba yang syar'i), memperhatikan nilai dan etika dalam kegiatan ekonomi, rasa persaudaraan dan keadilan dalam berkada, hubungan yang erat antara sektor ekonomi riil dan sektor finansial serta menekankan transparansi dan kejujuran. LKMS melalui model Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) mampu mendorong daya beli mustahiq dan mendorong lahirnya usaha produktif baru. Berdasarkan Robinson, 2002 dikutip dari Seafullah, 2019, target dari bantuan keuangan mikro diawali dari MBR hingga pada akhirnya menasar kepada UMKM. LKMS diatur dalam UU No.1 Tahun 2013 ttg LKM dan POJK Nomor 12/POJK.05/2014 ttg perizinan usaha dan kelembagaan LKM. Terdiri dari bermacam-macam lembaga, diantaranya adalah BMT dan BPRS. Bentuk badan hukum: Koperasi dan PT. Menurut Zhang & Wong, 2014, penduduk di benua Asia lebih mudah dijangkau dibandingkan penduduk di benua Afrika. Hal ini menjadi salah satu faktor yang mendukung peran LKMS bisa dioptimalkan. Pengembangan wakaf uang lanjutan bisa dimanfaatkan untuk membentuk LKMS yang memberikan pinjaman dengan margin yang lebih rendah

dalam cicilannya. Salah satu koperasi syariah yang telah menerapkan model keuangan mikro syariah adalah BMT ITQAN yang berada di Bandung. Tantangan wakaf uang diantaranya adalah hingga tahun 2018 tercatat hanya mencapai 255 miliar atau 1% dari potensi setiap tahunnya, baru ada 10% dari total 200 bank syariah yang menerima wakaf tunai, minimnya pedoman tentang inovasi pada wakaf tunai, kurangnya kompetensi nazhir wakaf, sosialisasi wakaf uang belum optimal keseluruhan kantor cabang bank syariah serta promosi literasi wakaf uang masih minim. Dalam hasil wawancara dan disertasi Purwanto (2020), upaya penguatan LKMS diperlukan kolaborasi pentahelix.

Dari hasil penelitian Prof. DR. Raditya Sukmana dalam *Waqf for Fisherman Case Study of BMT MUDA in Surabaya, Indonesia*. BMT Muda melakukan pembiayaan kepada para nelayan dengan skema wakaf uang. Pertama, wakif mendonasikan wakaf tunai melalui BMT Muda. Periode pertama BMT Muda membiayai Koperasi Bahari (KB) menggunakan qardhul hasan sebesar Rp 4.000.000 selama 10 bulan. KB menggunakannya untuk membeli kebutuhan terkait nelayan seperti jaring, bahan bakar diesel dan lainnya. Para nelayan kemudian membeli peralatannya melalui KB secara kas ataupun cicilan. Setelah periode pertama berhasil dilanjutkan dengan periode kedua dengan skema musyarakah. Dalam keberjalanannya BMT Muda memberikan pembiayaan kepada koperasi syariah KB. KB merupakan koperasi dari asosiasi nelayan dengan supervisi dari BMT Muda. BMT Muda tidak memberikan pembiayaan secara langsung kepada nelayan secara individu. Hal tersebut mengurangi risiko wanprestasi. Pada periode kedua dari pembiayaan dengan musyarakah kontrak dilakukan selama 10 bulan. Sebesar Rp 10.000.000 dikelola oleh KB dengan sistem bagi hasil 30% untuk BMT Muda dan 70% untuk KB atau setara dengan 2% per bulan. Untuk mitigasi risiko setiap bulan para peserta (nelayan) mendepositkan 1/10 dari modal awal dan bagi hasilnya sehingga Rp 1.200.000 yang akan didepositkan di awal. Dari laporan keuangan KB di tahun 2017 dan 2018 perkembangan dari profit mencapai 68,3% dan perkembangannya dari aset mencapai 126,8%. BMT Muda menyalurkan hasil dari program wakaf uangnya kepada para mauquf alaih diantaranya fakir, miskin, gharimin, asatidz dan renovasi dari masjid. Beberapa benefit yang dimiliki oleh KB adalah memudahkan nelayan untuk mendapatkan peralatan untuk memancing. Lebih sedikit waktu, lebih sedikit biaya, lebih sedikit energi. Tingkat makro, ini menjalankan ekonomi lokal lebih mengadopsi sistem KB, nelayan akan mengembalikan pembiayaan ke KB ketika mereka mendapatkan uang dari menjual ikan ke tengkulak. KB menguntungkan karena mengamankan pembayaran dari nelayan, memberikan keuntungan kepada tengkulak karena tengkulak tidak perlu

menyiapkan dana awal untuk membiayai nelayan karena telah didukung oleh KB sehingga mereka (tengkulak) bisa fokus menjual ikan, bagi para nelayan, sebelum adanya KB, mereka secara teratur menyimpan sejumlah kecil uang kepada tengkulak tetapi tengkulak secara teratur memotongnya sebagai bunga atas pinjaman yang diberikan (dari tengkulak) kepada nelayan dalam hal ini nelayan berada dalam kerugian, nelayan dapat menyimpan uangnya di KB dan bahkan menghasilkan keuntungan dari tabungan tersebut sehingga nelayan lebih beruntung dibandingkan dengan pengalaman sebelumnya ketika mereka menyimpan uangnya ke tengkulak, menciptakan keuntungan bagi BMT MUDA karena BMT MUDA memiliki mitra yang baik untuk menyalurkan instrumen wakaf, memanfaatkan Universitas Airlangga sebagai bagian dari pengabdian masyarakat yang terus menerus memajukan wakaf sebagai kekuatan Universitas. Hal yang bisa dipelajari adalah meminimalisasi proyek yang berisiko dengan wakaf, dalam contoh ini: proyek yang dilakukan adalah untuk memudahkan para nelayan dalam mendapatkan peralatan untuk melaut. Proyek lain seperti pertanian juga harus melihat risiko yang melekat

Mitigasi risiko yang bisa dilakukan tidak memberikan pembiayaan kepada nelayan perorangan melainkan memberikan pembiayaan kepada koperasi,

mengadopsi qardhul hasan terlebih dahulu untuk meringankan beban karena baru pertama kali mendapatkan pembiayaan. Koperasi akan memantau mereka. Jika berhasil, beri mereka tantangan (ubah kontrak).

Peran wakaf uang dalam memberikan jaminan sosial maupun asuransi mikro syariah dalam mengalokasikan profit dalam pengelolaannya bisa dialokasikan untuk premi yang sifatnya long term atau reguler. Selain itu sebetulnya utk pelaku usaha mikro yang tergolong masyarakat yang kemiskinannya ekstrim sudah ada fasilitas dari kementerian sosial Republik Indonesia yang menaunginya namun masih banyak penerima manfaat yang seharusnya mendapatkan namun belum dapat. Wakaf uang bisa mengambil porsi untuk bisa memfasilitasi penerima manfaat tersebut. Dalam hal pengalokasian jaminan sosial maupun asuransi. Dari Ibu Iren menyarankan ada badan yang dapat menaungi para penerima manfaat tersebut dalam rangka membantu pemerintah. Asuransi mikro sendiri sudah berjalan untuk mendukung para pelaku usaha mikro.

15 FGD Unpad

Para peneliti dari Unpad melakukan FGD terkait wakaf benda tanah yang diperuntukan bagi perumahan masyarakat MBR berlandaskan aturan perundang-undangan yang telah berlaku. Asas pemisahan horizontal yang terkandung dalam UUPA (Undang-Undang Pokok Agraria) menjadi landasan yuridis formal dan yuridis materiil bagi pembaharuan hukum wakaf dalam paradigma baru fungsi wakaf melalui pemberdayaan tanah dan rumah susun dalam pembangunan hunian secara vertikal untuk memenuhi kebutuhan hunian bagi MBR melalui kerja sama dengan pihak pemodal melalui kerja sama dengan pihak ketiga bagi kalangan umat dalam masyarakat, yang berhak mendapatkannya. Pemanfaatan wakaf baik berupa wakaf tanah maupun wakaf tunai dapat digunakan untuk membantu pemenuhan rumah layak huni bagi masyarakat, khususnya MBR sepanjang diamanatkan oleh wakif.

16 Webinar Salam Digital BSI

Salam digital adalah sebuah platform yang memudahkan para pelaku usaha mikro dalam mengajukan pembiayaan secara digital yang bertujuan untuk memenuhi segala kebutuhan usaha.

17 Webinar Guru Besar UIN

beberapa inovasi ini saya kira masuk ke apa ya fenomena yang kontemporer yang inovasi-inovasi baru Katakanlah di wakaf kontemporer Saya kira saya yakin Bapak Ibu udah sering dengar ya sementara ini saya hanya menulis saja yang utama di sini misalnya casual Kavling sukuk ini inovasi dari Indonesia Saya yakin Mas novel ada ini sendiri kali ya ada serial khusus tentang saya nggak tahu materi-materi tapi feeling saya harusnya ada yang khusus ya karena ini sesuatu yang baru dan apa didukung penuh dan ini kan kolaborasi dengan pemerintah juga ya jadi saya yakin di serial apa nih literasi zakat wakaf ini pasti ada kelas khusus tentang ini jadi saya tidak bahas ini tapi unik Jadi gini sukuk ya kita semua tahu ini modifikasi dari bahasa Syria kemudian di Arab syuk itu kan kertas berharga lah kayaknya Kayak sertifikat sebenarnya intinya ada di semacam wakaf produktif yang diwakafkan itu apa ya kertas berharga ini atas berharga yang dia punya nilai punya nilai ekonomi dan ini yang kemudian masuk di apa diwakafkan Jadi ada secukupnya Saya kira mungkin sebelumnya mungkin kalau ada provokasi sebagai pembicara Saya kira beliau pasti bicara ini jadi secukupnya dan casual ini inovasi Saya kira yang terbaru ada ada tentang wakaf uang dari MUI kemudian ada ya fatwa Ya fatwanya sudah dua kali dari MUI Dan ini juga didorong dari Kementerian Keuangan juga ya ini Jadi sebenarnya ini kayaknya masuknya ke wakaf benda apa surat berharga kira-

kira kayak gitu surat berharga Nah yang kedua ini yang asuransi kadang Saya pernah presentasi di Singapura ya terus ada ahli wakaf dunia itu Ibu eni singer ahli wakaf di Turki beliau tuh sampai terget-kaget itu apa kok ternyata perkembangan wakaf di Indonesia luar biasa gitu sesuatu yang dia tidak bayangkan saya bilang ada manfaat jadi wakaf dan manfaat asuransi ya asuransi sampai saya kira ini ada beberapa juga tidak hanya di Indonesia ya di malaysia jadi ini tipologinya seperti apa Jadi intinya sebenarnya kalau kita beli jaminan sosial atau premi ya premi asuransi premi dan kemudian nanti kalau ada apa-apa yang yang paling banyak adalah Nanti kalau kita yang beli itu meninggal dan akan ada apa Dana ya santunan nah dana santunan ini yang nantinya menjadi diwakafkan karena itu bentuknya uang dan itu besar biasanya Saya pernah wawancara dengan ini dan sekarang sudah lumayan banyak inovasi-inovasi yang wakaf manfaat asuransi syariah tapi asuransi syariah jadi manfaatnya ya manfaatnya yang diwakafkan dan banyak yang mereka membeli premi asuransi karena berpikir belinya kayak apa bayar per bulan terus nanti di jangka waktu tertentu sudah memenuhi dan ketika ada sesuatu meninggal atau yang meninggal terutama dia merasa wakif ini merasa bahwa anak-anak saya keluarga saya itu sudah sudah dapat jatahnya semua kira-kira kayak gitu Dan yang ini ini kalau apa santunannya ada ini yang akan diberikan untuk sedekah jadi untuk itu yang apa asuransi ya Saya kira ada beberapa lembaga yang cukup masif ya diantaranya saya tahu itu ada Al Azhar ya teman-teman di wakaf al-azhar kemudian ini yang wakaf saham juga kalau di tempat lain Saya kira ini sudah biasa ya Bapak Ibu Ya tapi kalau di Indonesia memang trennya baru-baru ini saja wakaf saham karena memang expertisnya Nah saya kira mungkin apa ya dunia kena ziran itu harus membuka diri dengan orang-orang yang memang punya expert di bidang saham yang saham surat berharga dan lainnya jadi ada inovasi wakaf saham atau wakaf uang dan itu yang apa Saya kira cukup booming di sini nanti saya kira ada pembahasannya sendiri tentang wakaf uang itu wakaf saham itu intinya sebenarnya adalah kalau kita misalnya saham itu kan ada kita misalnya memiliki perusahaan dan di situ ada saham siapa pemegang sahamnya dan ketika perusahaan itu punya apa mendapat keuntungan sahamnya itu akan ada harganya kira-kira kayak gitu nah jadi surat ini menjadi surat berharga yang ada hasilnya di situ per bulan biasanya atau Berapa waktu itu ada hasilnya ada benefitnya saya tahu beberapa lembaga filantropi ya yang saya sering wawancara termasuk misalnya dompet dhuafa itu mereka punya saham Jadi kenapa awalnya begini donatur itu karena mereka biasa main saham Terus odusnya mau ngasih apa ya gitu kan saya wakaf Saya tidak punya wakaf yang benda tidak bergerak seperti tanah gitu ya sekarang apalagi milenial ya Mas novelnya sekarang itu udah main saham loh saya tanya beberapa orang yang Junior saya 30-an Oh ini udah saham pada akhirnya mereka berpikir saya ya udah nasinya saham aja gitu kan jadi saham diberikan atas nama lembaga itu tapi sebagai wakaf dan nanti hasilnya hasil keuntungan Katakanlah dari saham itu ya masuknya ke lembaganya kita menjadi itu yang saya kira ini akan detail tapi ke depan saya

berharap ada upaya-upaya yang lebih serius lagi karena ekonomi dunia ini ya arahnya ke sana ekonomi global Oke Nah saya kira itu yang 3 besar tapi nanti ada satu lagi yang saya mau apa sampaikan sekilas ini yang sering ditanyakan waktu saya di BWI juga sering ditanyakan bahwa Apa sih bedanya apa wakaf uang sama wakaf melalui uang gitu kan Ini wakaf uang ini fenomena baru di kita ya kalau di tempat lain itu dari abad 16 ya di Turki kalau wakaf uang itu ya uangnya yang Katakanlah menjadi core menjadi pokoknya gitu dan itu yang nanti dikelola uangnya itu apa dikatakanlah ya kalau yang sekarang jadikan saham kemudian dan bentuk-bentuk lainnya jadi uangnya ini lebih kepada memang untuk yang investasi ya untuk investasi sedangkan kalau yang selama ini sering sekali kita kita lihat dan kita memang lakukan adalah kalau kita mau bikin masjid atau fasilitas misalnya ayo kita berwakaf yuk sama-sama gitu urunan nah itu yang sebenarnya wakaf melalui uang jadi karena tanahnya ada di sana Ya udah saya beli tanah yang disitu satu meter sekian saya kasih uangnya tapi nanti bentuknya diwakafkan adalah tanahnya gitu tanahnya menjadi wakaf nah ini yang lebih mudahnya seperti itu ya wakaf melalui uang dan wakaf uang nah saya melihat bahwa perkembangan kontemporer di wakaf ini saya sangat berharap Apalagi sudah mulai ya saya kira ada upaya-upaya yang ke arah wakaf produktif jadi misalnya ini ini angka yang dari sewa Kemenag saya lupa ini tahun lalu mungkin ya tentang rata-rata wakaf kita itu penggunaannya adalah tanah wakaf tanah ya tanah benda tidak bergerak tanah dan itu ujung-ujungnya memang untuk ya lebih banyak ya seperti tadi yang Madrasah makam Masjid gitu dan ini yang apa di lapangan sehingga menjadi kayak apa ya potensi yang tidur potensi yang tidur Kenapa karena tidak perlu tidak lebih banyak tidak produktif ada sih Saya kira yang produktif nah ragam wakaf produktif itu ya apa fenomenal ya terutama memang lebih banyak dari yang bergerak ya kayak kata tunai cash bahkan ada beberapa aplikasi-aplikasi yang wakaf online saya lihat itu juga sudah ada dan wakaf produktif yang dimodifikasi

19 Interview Hijra Bank

Randi Ikhlās Sardoni - SVP - Group General Counsel Hijra/Alami

Skema CWLSMI yang diusulkan dalam hal pengelolanya bisa dilakukan oleh perbankan maupun fintech syariah. Dari bisnis peer to peer (P2P) syariah, asuransi pembiayaan maupun jiwa sudah diterapkan dalam model bisnisnya. Skema penyaluran asuransi mikro syariah dimana pelaku usaha mikro sebagai penerima manfaatnya bisa dinaungi dalam sebuah wadah koperasi syariah atau BMT. Untuk mengantisipasi usaha asuransi tanpa izin seperti misal perusahaan gadget yang menawarkan juga asuran screen protector untuk gadgetnya maka penting ada wadah yang menaungi penyaluran asuransi kepada pelaku usaha mikro kelas I. Beda halnya jika manfaatnya langsung dibelikan polis di perusahaan asuransi mikro

syariah maka hal ini bisa dilakukan. Dalam skema sudah sesuai karena asuransi atau jaminan sosial langsung didaftarkan melalui lembaga resmi yang terdaftar. Hijra Bank siap untuk mengimplementasikan CWLSMI jika regulator pun juga mendukung nantinya.

Pelaku penerimaan pembiayaan yang menjadi peserta di Hijra tidak hanya pelaku usaha mikro meskipun maksimal pembiayaan di angka Rp 2.000.000.000. Dalam mitigasi risikonya bergantung pada risk acceptance criteria, seleksi penerima dana, adanya asuransi kredit, dilakukan monitoring dan penagihan, personal guarantee, corporate guarantee dan giro mundur. Asuransi yang diberlakukan adalah asuransi kredit dengan batas 95% dari pokok pembiayaan. Di fintech syariah berbeda dengan perbankan dari segi asuransi yang mengcovernya, hanya asuransi kredit karena pembiayaan yang berlaku paling lama hanya sampai 9 bulan.

Lampiran: Sertifikat Kegiatan Seminar

Lampiran 2. Sertifikat Kegiatan Seminar





SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Ryan Faisal

Atas partisipasinya sebagai peserta dalam acara KULIAH UMUM
Magister Keuangan Syariah ITB Ahmad Dahlan Jakarta yang di
selenggarakan secara HYBRID pada hari Sabtu, 10 September 2022
dengan tema "Urgensi Good Corporate Governance pada Lembaga
Filantropi Islam"



Dr. Mukhaer Pakkanna, SE., MM
Rektor ITB Ahmad Dahlan



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE. Ak., MS.i., CA., AWP
Direktur Pascasarjana



MAGISTER KEUANGAN SYARIAH
ITB AHMAD DAHLAN JAKARTA



**Kampus
Merdeka**
INDONESIA RAYA

SERTIFIKAT

DIBERIKAN KEPADA

Ryan Faisal

Sebagai Peserta dalam kegiatan Kuliah Umum "**Peluang dan
Tentangan Pengembangan Ekonomi Syariah Di Pedesaan**" yang
diselenggarakan Oleh Program Studi Magister Keuangan Syariah
ITB Ahmad Dahlan Jakarta pada Tanggal 13 Oktober 2022



Dr. Mukhaer Pakkanna, SE., MM
REKTOR ITB AHMAD DAHLAN



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE. AK., CA, M.Si
DIREKTUR PASCASARJANA ITB
AHMAD DAHLAN JAKARTA



Lampiran: Surat Izin Riset

Lampiran 3. Surat Izin Riset



ITB AHMAD DAHLAN
Socio Technopreneur University

KAMPUS CIPUTAT KAMPUS KARAWACI
Jl. Ir. H. Juanda No. 77, Ciputat, Tangerang Selatan 15419 Jl. Imam Bonjol No. 69, Karawaci, Kota Tangerang
(021) 743 0930 | WA 0858 919 5646 | www.itb-ad.ac.id (021) 557 267 45 | WA 0857 7031 0322

Nomor : 110/S2-MKS/09/2022
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Riset & Izin Wawancara**

Jakarta, 30 September 2022

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Pimpinan
Badan Wakaf Indonesia
di-

Tempat

Dengan hormat,

Terlebih dahulu kami sampaikan salam silaturahmi kepada Bapak/Ibu, semoga senantiasa berada dalam lindungan Allah. SWT dan sukses dalam menjalankan aktifitas sehari-hari, Aamiin.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu menerima Mahasiswa kami untuk melakukan **Riset dan Wawancara** dengan Pimpinan dan pihak-pihak terkait pada Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpin guna memperoleh data untuk penulisan Tesis. Adapun data Mahasiswa tersebut adalah sebagai berikut :

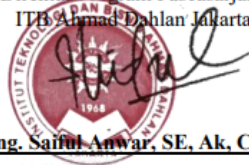
Nama Mahasiswa : **RYAN FAISAL**
No. Pokok Mahasiswa : 2061101049
Telpon / HP : 0818990388
Program Studi : S2 Magister Keuangan Syariah
Judul : Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI) Sebagai Proteksi Dana Darurat bagi Pelaku Usaha Mikro.

Untuk itu kiranya Bapak/Ibu Pimpinan dapat memberikan izin atas permohonan Riset dan wawancara tersebut.

Demikianlah permohonan ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Direktur Program Pascasarjana
ITB Ahmad Dahlan Jakarta



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE, Ak, CA, M.Si



ITB AHMAD DAHLAN Socio Technopreneur University

KAMPUS CIPUTAT
Jl. Ir. H. Juanda No. 77, Ciputat, Tangerang Selatan 15419
(021) 745 0950 | WA 0858 9119 5646 | www.itb-ad.ac.id

KAMPUS KARAWACI
Jl. Imam Bonjol No. 69, Karawaci, Kota Tangerang
(021) 557 267 45 | WA 0857 7031 0322

Nomor : 110/S2-MKS/09/2022
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Riset & Izin Wawancara**

Jakarta, 30 September 2022

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Pimpinan
Forum Wakaf Produktif
di-

Tempat

Dengan hormat,

Terlebih dahulu kami sampaikan salam silaturahmi kepada Bapak/Ibu, semoga senantiasa berada dalam lindungan Allah. SWT dan sukses dalam menjalankan aktifitas sehari-hari, Aamiin.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu menerima Mahasiswa kami untuk melakukan **Riset dan Wawancara** dengan Pimpinan dan pihak-pihak terkait pada Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpin guna memperoleh data untuk penulisan Tesis. Adapun data Mahasiswa tersebut adalah sebagai berikut :

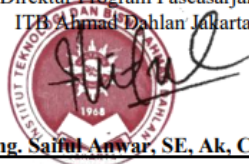
Nama Mahasiswa : **RYAN FAISAL**
No. Pokok Mahasiswa : 2061101049
Telpon / HP : 0818990388
Program Studi : S2 Magister Keuangan Syariah
Judul : Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance
(CWLSMI) Sebagai Proteksi Dana Darurat bagi
Pelaku Usaha Mikro.

Untuk itu kiranya Bapak/Ibu Pimpinan dapat memberikan izin atas permohonan Riset dan wawancara tersebut.

Demikianlah permohonan ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Direktur Program Pascasarjana
ITB Ahmad Dahlan Jakarta



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE, Ak, CA, M.Si



ITB AHMAD DAHLAN Socio Technopreneur University

KAMPUS CIPUTAT KAMPUS KARAWACI
Jl. Ir. H. Juanda No. 77, Ciputat, Tangerang Selatan 15419 Jl. Imam Bonjol No. 69, Karawaci, Kota Tangerang
(021) 745 0950 | WA. 0858 9119 5646 | www.itb-ad.ac.id (021) 557 267 45 | WA. 0857 7031 0322

Nomor : 110/S2-MKS/09/2022
Lamp. : -
Hal : Permohonan Riset & Izin Wawancara

Jakarta, 30 September 2022

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Pimpinan
Wakaf Al Azhar
di-

Tempat

Dengan hormat,

Terlebih dahulu kami sampaikan salam silaturahmi kepada Bapak/Ibu, semoga senantiasa berada dalam lindungan Allah. SWT dan sukses dalam menjalankan aktifitas sehari-hari, Aamiin.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu menerima Mahasiswa kami untuk melakukan **Riset dan Wawancara** dengan Pimpinan dan pihak-pihak terkait pada Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpin guna memperoleh data untuk penulisan Tesis. Adapun data Mahasiswa tersebut adalah sebagai berikut :

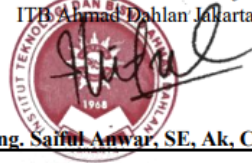
Nama Mahasiswa : **RYAN FAISAL**
No. Pokok Mahasiswa : 2061101049
Telpon / HP : 0818990388
Program Studi : S2 Magister Keuangan Syariah
Judul : Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI) Sebagai Proteksi Dana Darurat bagi Pelaku Usaha Mikro.

Untuk itu kiranya Bapak/Ibu Pimpinan dapat memberikan izin atas permohonan Riset dan wawancara tersebut.

Demikianlah permohonan ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Direktur Program Pascasarjana
ITB Ahmad Dahlan Jakarta



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE, Ak, CA, M.Si



ITB AHMAD DAHLAN Socio Technopreneur University

KAMPUS CIPUTAT KAMPUS KARAWACI
Jl. Ir. H. Juanda No. 77, Ciputat, Tangerang Selatan 15419 Jl. Imam Bonjol No. 69, Karawaci, Kota Tangerang
(021) 743 0930 | WA 0858 9119 5646 | www.itb-ad.ac.id (021) 557 267 45 | WA 0857 7031 0322

Nomor : 110/S2-MKS/09/2022
Lamp. : -
Hal : Permohonan Riset & Izin Wawancara

Jakarta, 30 September 2022

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Pimpinan
Yayasan Edukasi Wakaf Indonesia (YEWI)
di-

Tempat

Dengan hormat,

Terlebih dahulu kami sampaikan salam silaturahmi kepada Bapak/Ibu, semoga senantiasa berada dalam lindungan Allah. SWT dan sukses dalam menjalankan aktifitas sehari-hari, Aamiin.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu menerima Mahasiswa kami untuk melakukan **Riset dan Wawancara** dengan Pimpinan dan pihak-pihak terkait pada Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpin guna memperoleh data untuk penulisan Tesis. Adapun data Mahasiswa tersebut adalah sebagai berikut :

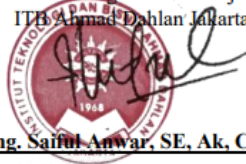
Nama Mahasiswa : **RYAN FAISAL**
No. Pokok Mahasiswa : 2061101049
Telpon / HP : 0818990388
Program Studi : S2 Magister Keuangan Syariah
Judul : Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI) Sebagai Proteksi Dana Darurat bagi Pelaku Usaha Mikro.

Untuk itu kiranya Bapak/Ibu Pimpinan dapat memberikan izin atas permohonan Riset dan wawancara tersebut.

Demikianlah permohonan ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Direktur Program Pascasarjana
ITB Ahmad Dahlan Jakarta



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE, Ak, CA, M.Si



ITB AHMAD DAHLAN Socio Technopreneur University

KAMPUS CIPUTAT
Jl. Ir. H. Juanda No. 77, Ciputat, Tangerang Selatan 15419
(021) 743 0930 | WA 0858 9119 5646 | www.itb-ad.ac.id

KAMPUS KARAWACI
Jl. Imam Bonjol No. 69, Karawaci, Kota Tangerang
(021) 557 267 45 | WA 0857 7051 0322

Nomor : 110/S2-MKS/09/2022
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Riset & Izin Wawancara**

Jakarta, 30 September 2022

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Pimpinan
Daarut Tauhid (DT) Peduli
di-

Tempat

Dengan hormat,

Terlebih dahulu kami sampaikan salam silaturahmi kepada Bapak/Ibu, semoga senantiasa berada dalam lindungan Allah. SWT dan sukses dalam menjalankan aktifitas sehari-hari, Aamiin.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu menerima Mahasiswa kami untuk melakukan **Riset dan Wawancara** dengan Pimpinan dan pihak-pihak terkait pada Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu Pimpin guna memperoleh data untuk penulisan Tesis. Adapun data Mahasiswa tersebut adalah sebagai berikut :

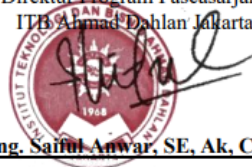
Nama Mahasiswa : **RYAN FAISAL**
No. Pokok Mahasiswa : 2061101049
Telpon / HP : 0818990388
Program Studi : S2 Magister Keuangan Syariah
Judul : Cash Waqf Linked Sharia Micro Insurance (CWLSMI) Sebagai Proteksi Dana Darurat bagi Pelaku Usaha Mikro.

Untuk itu kiranya Bapak/Ibu Pimpinan dapat memberikan izin atas permohonan Riset dan wawancara tersebut.

Demikianlah permohonan ini kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Direktur Program Pascasarjana
ITB Ahmad Dahlan Jakarta



Dr. Eng. Saiful Anwar, SE, Ak, CA, M.Si

Lampiran: Hasil Cek Plagiat Turnitin

Lampiran 4. Hasil Cek Plagiat Turnitin

Ryan Faisal_2061101049_Draft Tesis Bab 1-5 Revisi 1.

by Perpustakaan Itbad

Submission date: 06-Nov-2023 09:06AM (UTC+0700)

Submission ID: 2218582864

File name: Ryan_Faisal_2061101049_Draft_Tesis_Bab_1-5_Revisi_1.docx (5M)

Word count: 17297

Character count: 108156

Ryan Faisal_2061101049_Draft Tesis Bab 1-5 Revisi 1.

ORIGINALITY REPORT

14%	14%	4%	2%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.lib.bwi.go.id Internet Source	3%
2	ejournal.iain-tulungagung.ac.id Internet Source	1%
3	www.jurnal.bwi.go.id Internet Source	1%
4	fumam.wordpress.com Internet Source	1%
5	docplayer.info Internet Source	<1%
6	digilib.iain-jember.ac.id Internet Source	<1%
7	repository.radenintan.ac.id Internet Source	<1%
8	repository.uinsu.ac.id Internet Source	<1%
9	www.bwi.go.id Internet Source	<1%

BIODATA PENELITI

rynfal@gmail.com
+62818990388



SUMMARY

I am Ryan Faisal, S.Si., M.Si. has been working for 9 (nine) years in waqf management, digital fundraising agency institutions, multifinance companies, muslim fashion retail companies, insurance companies and forex trading companies. I was interested in joining them because I thought I could learn very quickly and grow rapidly. I am a mentally strong individual, hardworking, willing to learn, adaptable, honest, happy to work both independently and in a team, a true innovator, not afraid to take risks, and I can work outside my comfort zone.

AGE : 32 years old

RELIGION : Islam

ADDRESS : Jl. Maos I,
Bandung

SKILL

- [Leadership](#)
- [Management](#)
- [Public Speaking](#)
- [Event Organizing](#)
- [Financial Planning](#)

INTEREST

- Sharia Economy
- Social
- Music
- Creative Industries
- Sport

CERTIFICATION

- [CLMA*](#) (Certified Leadership Management Associate);
- [CPSP*](#) (Certified Public Speaking Professional);
- [AWP](#) (Associate Wealth Planner);
- [CWC*](#) (Certified Waqf Competent) by [BNSP](#);
- [AAJI](#) (Indonesian Life Insurance Association);
- [AASI](#) (Indonesian Sharia Insurance Association)

FORMAL EDUCATION

Insititusi	Location	Time	Value
S2 - Islamic Finance Ahmad Dahlan Institute of Technology and Business	Jakarta	2021 – 2023	3.82/4.00
S1 – Mathematics Bandung Institute of Technology	Bandung	2009 - 2015	2.93/4.00

WORK EXPERIENCE

Position	Institution	Time	Description & Achievements
Waqf Development Manager Link Media : ✓ NuOnline ✓ Tribun Jabar ✓ HI ✓ RRI ✓ RanahBekas ✓ WacLDS	Wakaf Salman ITB, Bandung	2023 - now	an increase of 79% of program distribution funds compared to the previous year, the winning program was achieved, namely the Serambi Salman Mosque worth > IDR 1.5 billion, during the effective 4 months of work it reached the distribution target of 57%
CEO	WIN (Wakaf Inovasi Nusantara) Goodness Universe	2021 – 2022	WIN Inovasi Nusantara Foundation , PT. Wakaf Inovasi Nusantara, WIN Digital Creative , WIN Socio Innovation , windonasi.com , WinBlast , winbot
Corporate Secretary & Operational Senior Manager Link Media : ✓ Republika ✓ Sindo ✓ BSM ✓ Indonesian media ✓ People's Minds ✓ BWT	Wakaf Salman ITB, Bandung	2018 - 2021	Productive waqf management and fundraising team - Waqf 38 Billion Rupiah in 5 years; Procurement of laptops, mobile phones, PCs, and various office supplies; Management of the legality of waqf land; has partnered with the Government of West Java, Gojek, Bukalapak, LinkAja, Ministry of Religious Affairs, Indonesian Waqf Board, Ministry of Finance, KNEKS, Ministry of Agrarian and Spatial Planning/National and many Islamic banks
Credit Analyst	PT. BFI Finance Indonesia, Tbk, BSD	2016 - 2017	Assess and make decisions about customer credit applications using a variety of criteria. - only 2 out of 75 customers are late paying
Store Manager Link Media : ✓ Trust	CV. Rabbani Asysa, Bandung	2015 - 2016	Motivate sales teams, create business strategies, develop promotional materials, payroll and office administration and recruit and train new staff. - have reached the target of 100% in four months
Trader	PT. Millennium Penata Futures, Bandung	2014 - 2015	Mediator between the client and the persons responsible for actually executing the trade. - First closure in 2 weeks of training

ORGANIZATIONAL EXPERIENCE

- [IA-ITB Endowment Institute 2021-2025](#);
- Disaster Sector [IA-ITB West Java 2021-2025](#);
- [Indonesian Nazhir Association](#);
- [Green Waqf Project](#);
- Data&Finance Savings for the Nation's Children ([TUNAS](#)) Paguyuban Alumni Karya Salemba Empat;
- Collaboration, Research, and Development Division of the [Productive Waqf Forum \(FWP\)](#) 2020-2021.

ACHIEVEMENT

- ❖ [Top #1 Innovative Waqf Proposal - Water Station – WIN \(Wakaf Inovasi Nusantara\) x Raitul Waqf in Merdeka Remova 2021 by the XI Axiata Taklim Council](#)
- ❖ [Appreciation from the Governor of West Java to Waqf Salman in Handling Covid-19 with West Java Quick Response in Tahun 2020](#)
- ❖ [MoU on Waqf Goes to Campus between ITR, UIN, UPI, and BJB Syariah and the Indonesian Waqf Board \(BWI\) in 2018](#)