



## TAKAFUL COOPERATIVE: INTEGRASI TAKAFUL SEBAGAI STRATEGI PENGUATAN EKSISTENSI KOPERASI SYARIAH

Dhaifullah Rahim Hudaya<sup>a,1</sup>, Pipit Amanda<sup>b,2</sup>, Khairul Insan Tadzkirul Alam<sup>c,3</sup>, Faza Maulidiyah Putri<sup>d,4</sup>, Hannan Yahya Abdillah<sup>e,5</sup>

a, b, c, d, e, f Universitas Brawijaya, Jln. Veteran No. 10-11, Kota Malang, Jawa Timur, 65145, Indonesia

<sup>1</sup>dhaifu2709@student.ub.ac.id, <sup>2</sup>pipittamanda@student.ub.ac.id, <sup>3</sup>tadzkirulalam@student.ub.ac.id, <sup>4</sup>faza12@student.ub.ac.id, <sup>5</sup>hannanyahya@student.ub.ac.id

\*Corresponding author

### INFO ARTIKEL

#### IMANENSI

Volume 9

Nomor 2

Halaman 12-27

Malang, September

2024

ISSN: 2339-1847

e-ISSN: 2683-9968

#### Kronologi Artikel:

Tanggal Masuk:

**13 April 2024**

Tanggal Selesai

Revisi:

**23 Agustus 2024**

Tanggal Diterima:

**7 September 2024**

#### Kata Kunci:

Integrasi Takaful;

Koperasi Syariah;

Unit Usaha

#### Keywords:

Takaful Integration;

Sharia Cooperative;

Business Unit



**Abstrak: Takaful Cooperative: Integrasi Takaful sebagai Strategi Penguatan Eksistensi Koperasi Syariah.** Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi fenomenologi melalui eksplorasi fenomena rendahnya eksistensi koperasi syariah. Objek penelitian ini adalah koperasi syariah yang berlokasi di Kota Malang dengan pihak yang terlibat terdiri dari pengelola dan anggota koperasi syariah. Tujuan penelitian ini menggagas sebuah strategi penguatan eksistensi usaha koperasi syariah melalui integrasi takaful. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya respon positif dari pihak pengelola dan anggota koperasi terhadap model integrasi takaful dalam meningkatkan eksistensi koperasi syariah. Mengelaborasi takaful ke dalam koperasi syariah dapat menumbuhkan sense of belonging antara pihak di dalam koperasi. Kontribusi teoritis penelitian ini berupa usulan integratif pengembangan konsep produk takaful, sementara kontribusi praktis yang ditawarkan berupa peningkatan eksistensi dan partisipasi masyarakat terhadap koperasi syariah. Selain itu, penelitian ini juga berkontribusi pada bidang regulatif berupa rekomendasi kebijakan khususnya yang berkaitan dengan integrasi takaful dalam koperasi syariah.

**Abstract – Mubadalah as a Perspective of Household Accounting.** This study employs a qualitative approach with a phenomenological study to explore the phenomenon of the limited presence of Sharia cooperatives. The subject of this research is a Sharia cooperative located in Malang City, involving both the cooperative's management and its members. The objective of this study is to propose a strategy to strengthen the business presence of Sharia cooperatives through the integration of takaful. The findings of this study indicate a positive response from both the management and members of the cooperative toward the takaful integration model in enhancing the cooperative's presence. Integrating takaful into Sharia cooperatives can foster a sense of belonging among cooperative members and management. This sense of belonging is essential for the successful management of Sharia cooperatives, as poor management often leads to business collapse. The theoretical contribution of this study is an integrative proposal for developing the takaful product concept, while its practical contribution lies in increasing the presence and community participation in Sharia cooperatives. Additionally, this research contributes to regulatory insights by providing policy recommendations, particularly concerning the integration of takaful within Sharia cooperatives.

**Disitasi sebagai:** Hudaya, D. R., Amanda, P., Alam, K. I. T., Putri, F. M., & Abdillah, H. Y. (2024). Takaful Cooperative: Integrasi Takaful sebagai Strategi Penguatan Eksistensi Koperasi Syariah. Imanensi: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi Islam, 9(2), 12-27. <https://doi.org/10.34202/imanensi.9.2.2024.12-27>

## 1. PENDAHULUAN

Koperasi merupakan pilar perekonomian nasional yang berkontribusi signifikan pada pertumbuhan dan pembangunan ekonomi (Kusumastuti dan Mardikasari, 2022). Koperasi tidak hanya dianggap sebagai entitas bisnis biasa, melainkan sebagai lembaga yang mempromosikan inklusi ekonomi dan pemerataan kekayaan. Pada tahun 2022, tercatat sekitar 236.000 unit koperasi (konvensional dan syariah) dengan aktivitas usaha mencapai Rp163,45 triliun (Sutrisno, 2022). Meskipun pertumbuhan jumlah koperasi syariah pada tahun 2022 meningkat 1,58% atau setara dengan 3.912 unit dari tahun sebelumnya, namun jumlah tersebut masih relatif kecil jika dibandingkan dengan koperasi konvensional yang mencapai 130.354 unit (Syahputra, Harahap, dan Rozaini, 2023). Partisipasi masyarakat yang rendah menjadi pemicu utama atas stagnasi pertumbuhan koperasi syariah (selanjutnya disebut kopsyah). Persepsi yang keliru akibat kurangnya literasi melahirkan anggapan bahwa kopsyah identik dengan koperasi konvensional (Rahina, Idwal, dan Setiawan, 2024). Sementara itu, dalam RISSC (2024) disebutkan bahwa Indonesia memiliki jumlah penduduk muslim yang mendominasi hingga 86,7%, seharusnya negara ini dapat menjadi pangsa pasar yang potensial.

Kopsyah melandaskan aktivitasnya pada prinsip Islam yang mengunggulkan aspek sosial (filantropi) untuk mencapai kesejahteraan umat (Yaqin, 2021). Tolong-menolong dan kekeluargaan merupakan prinsip utama kopsyah melalui sistem keanggotaan yang memegang teguh tagline “dari, oleh, dan untuk anggota”. Menjaga keberlanjutan usaha menjadi tantangan besar yang dihadapi oleh para pengelola. Dari sejumlah kopsyah yang memiliki unit bisnis, hanya sebagian kecil yang berhasil menghidupi kopsyah. Faktornya karena pengelolaan yang kurang baik akibat rendahnya sense of belonging pada manajemen kopsyah (Setyaningrum, 2019; Permana, Yuniarta, dan Wahyuni, 2017). Potret pengelolaan usaha kopsyah yang terkesan jalan apa adanya terbukti dari rendahnya semangat manajemen akibat sistem single salary karena pengelola hanya akan menerima pendapatan yang sama tanpa mempertimbangkan kinerjanya. Selain itu, rendahnya awareness anggota (non pengelola) terhadap jumlah bagi hasil yang diterima pada produk tabungan berimplikasi pada tidak adanya semangat pengurus untuk meningkatkan jumlah bagi hasil untuk para anggotanya. Berdasarkan pada kelemahan ini, tim peneliti menggagas konsep penguatan sense of belonging pengelola dan anggota (non pengelola) sebagai kunci optimalisasi pengelolaan usaha kopsyah melalui integrasi produk takaful.

Takaful atau asuransi syariah merupakan salah satu bentuk jasa keuangan syariah yang memiliki peran penting bagi kehidupan untuk menghadapi risiko dengan prinsip tolong-menolong atau sharing risk (Utama, 2024). Takaful memiliki dua orientasi utama, yaitu tabarru' yang berasal dari kontribusi peserta (dalam penelitian ini merujuk pada anggota) bersifat hibah yang bertujuan untuk saling menolong atau menanggung jika terdapat anggota yang terkena musibah dan tijarah berupa upaya mencari keuntungan melalui pengelolaan dana premi anggota untuk pengembangan

unit usaha kopsyah (Nurwahidah dan Hakim, 2024). Laba usaha dari hasil pengelolaan unit usaha nantinya akan kembali kepada anggota dalam bentuk sisa hasil usaha (SHU). Dengan demikian, tagline koperasi “dari, oleh, dan untuk anggota” benar-benar tercermin dari sistem tersebut.

Besar atau kecilnya SHU kopsyah tergantung dari banyak atau sedikitnya laba yang diperoleh. Dengan mekanisme investasi akad mudharabah yang melandasi pengelolaan dana tijarah, maka SHU anggota akan berbentuk bagi hasil. Semakin besar laba yang dihasilkan unit usaha kopsyah yaitu gaji tetap dan gaji tambahan yang berasal dari bagi hasil pengelolaan usaha. Bukan hanya pengelola, anggota juga mendapat keuntungan dari sistem ini. Untuk meningkatkan jumlah SHU yang diterima pada akhir periode, mereka akan memiliki kecenderungan untuk berbelanja di unit usaha kopsyah sehingga akan meningkatkan performa usaha. Dengan demikian, Amalina et al (2021) menyampaikan bahwa partisipasi anggota dan kepercayaan antarpihak menjadi kunci kesuksesan penerapan integrasi takaful dalam tubuh kopsyah (Pratama, 2023). Penelitian terkait kopsyah telah banyak dilakukan, namun sebagian penelitian masih terpusat pada satu isu, yaitu mengenai kesadaran dan pemahaman masyarakat (Bustami dan Helfenta, 2022; Rahina et al, 2024). Sementara itu penelitian karya Maf'ula dan Mi'raj (2022) menunjukkan bahwa industri takaful masih sangat kecil dibandingkan dengan perbankan syariah. Dalam penelitian Akbar dan Khasyi'in (2023) ditemukan bahwa terdapat perkembangan jumlah takaful dan kopsyah seiring perkembangan jumlah takaful dan kopsyah seiring perkembangan keuangan syariah walaupun masih terdapat ketimpangan dengan asuransi dan koperasi konvensional.

Merujuk pada uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menggagas integrasi takaful pada kopsyah (Takaful Cooperative) melalui eksplorasi kesadaran pengelola dan anggota kopsyah untuk mengetahui pengelolaan usaha kopsyah yang eksis saat ini. Kesadaran informan sebagai pelaku utama penggerak kopsyah menjadi kunci untuk dapat merancang model yang komprehensif. Eksplorasi fenomena pengelolaan usaha kopsyah dilakukan melalui kesadaran informan secara mendalam yang dialami secara langsung. Oleh karena itu fenomenologi diterapkan sebagai basis metodologi penelitian ini. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam hal teoritis terhadap pengembangan teori integrasi takaful di kopsyah, praktik untuk meningkatkan eksistensi serta partisipasi masyarakat terhadap kopsyah, dan regulative melalui rekomendasi kebijakan terkait integrasi takaful dalam kopsyah.

## **2. METODE**

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif. Lebih khusus, penelitian ini menggunakan fenomenologi sebagai suatu metodologi yang mengunggulkan kesadaran subjek sebagai pusat dari lingkungan. Penelitian fenomenologi memiliki tujuan untuk menggali kesadaran informan secara mendalam atas peristiwa yang dialami dari fenomena yang diamati penelitian (Husserl dalam Kamayanti, 2016). Merujuk pada karakteristik fenomenologi yang menekankan kesadaran informan, maka hal ini selaras dengan tujuan

penelitian yang menggagas model Takaful Coopertive sebagai strategi penguatan eksistensi pengelolaan kopsyah melalui eksplorasi kesadaran informan secara mendalam

Penelitian dilaksanakan selama empat bulan dari April hingga Juli 2024. Terdapat enam kopsyah dengan inisial SR, BMI, KUB, AM, UNR, KDS yang dilibatkan sebagai objek penelitian. Seluruh kopsyah tersebut berlokasi di Kota Malang. Pemilihan keenam kopsyah tersebut didasarkan pada kriteria, yaitu:

1. UU No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian dimana terdapat lima kategori koperasi, yaitu koperasi produsen, konsumen, jasa, simpan pinjam, dan pemasaran. Enam kopsyah tersebut mewakili dari empat kategori yang ada di Kota Malang.

2. Kopsyah yang memiliki unit usaha.

Metode pengumpulan data meliputi wawancara semi-terstruktur, observasi non partisipan, dan studi dokumentasi. Wawancara semi-terstruktur memiliki keunggulan berupa fleksibilitas dalam arah penyampaian jawaban (Fadhallah, 2021). Wawancara semi-terstruktur dapat mempermudah peneliti untuk mengungkap kesadaran informan tentang pengelolaan usaha kopsyah. Terdapat sepuluh informan dalam penelitian ini yang terdiri dari pengelola kopsyah yakni pegawai, manajer, kepala cabang, pengurus, dan anggota kopsyah. Pengelola kopsyah dilibatkan untuk memperoleh pemahaman tentang pengelolaan usaha yang eksis, sementara pelibatan anggota kopsyah sebagai informan diharapkan dapat memberikan pemahaman peneliti tentang kontribusi anggota terhadap pengelolaan usaha kopsyah. Identitas informan tersaji pada Tabel 1.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Potret Pengelolaan Usaha Koperasi Syariah

Berdasarkan jenisnya, kopsyah di Kota Malang terdiri empat jenis, yaitu simpan pinjam, konsumen, produsen, dan serba usaha. Peneliti melakukan wawancara terhadap tujuh informan pengelola yang mewakili enam kopsyah yang terdiri dari dua koperasi dengan usaha utama berupa simpan pinjam (UNR dan KDS) dan empat koperasi dengan unit usaha yang beragam yaitu SR sebagai koperasi serba usaha, BMI sebagai koperasi produsen, AM sebagai koperasi konsumen, serta KUB sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah.



**Gambar 1.** Observasi Non Partisipan (dari Kiri Kopsyah AM, BMI, SR)  
Sumber: Dokumentasi Peneliti (2024)

Hasil wawancara yang dilakukan di koperasi SR bersama bapak BG selaku ketua kopsyah, diketahui bahwasannya dari dua aktivitas usaha yakni dagang dan simpan pinjam, laba terbesar diperoleh dari usaha dagang berupa

grosir, sembako, dan minimarket. Sektor pembiayaan belum terlaksana secara optimal karena kurangnya pemahaman anggota dan ketidakjujuran anggota dalam melaporkan pendapatan yang diperoleh ketika mengajukan pembiayaan. Hal ini berdampak pada ancaman kredit macet terhadap kopsyah SR. Selama ini manajemen melakukan mitigasi risiko dengan melakukan pengecekan ulang yang cenderung harus mengeluarkan beban. Dari hasil wawancara diketahui bahwa sektor pembiayaan sebenarnya banyak diminati oleh para anggota, namun aspek kepercayaan yang linear dengan prinsip kekeluargaan masih belum terefleksi.

Kemudian hasil wawancara dengan koperasi produsen BMI, Bapak AF selaku kepala koperasi dan Bapak RL selaku pengurus koperasi menyampaikan, BMI memiliki 13 unit usaha disamping melakukan penyaluran pembiayaan kepada anggota koperasi. Unit usaha tersebut diantaranya dalam bidang Budidaya Ikan Koi, Ikan Lele, Jamur, Bunga Angrek, Kopi, dan lain-lain. Hal menarik tentang pengelolaan usaha disampaikan dalam kutipan wawancara sebagai berikut:

*“... Dulu sebelum adanya koperasi simpan pinjam ini belum adanya BMT itu kan untuk pendanaannya unit-unit usaha kalau dibutuhkan dan itu kan masih dari yayasan, akhirnya sekarang kalau ada butuh modal dan lain sebagainya itu disuruh pinjam ke BMT jadi hasilnya nanti hidup perekonomian di sini. Ya kalau butuh dana ya, di sini BMT dapat bagi hasil-lah hasilnya unit usahanya juga kan ada tanggung jawab untuk mengembangkan juga gitu”, ujar Bapak AF.*

Pernyataan tersebut mencerminkan bagaimana integrasi antara divisi simpan pinjam dengan unit usaha dapat mengoptimalkan unit usaha kopsyah yang pada akhirnya dapat mendorong perekonomian pesantren sekaligus meningkatkan sisa hasil usaha (SHU) anggota dan pengelola unit usaha.

Bergeser ke koperasi konsumen AM, peneliti melakukan wawancara dengan Ibu PT selaku bendahara koperasi. Kopsyah AM memiliki usaha berupa minimarket, apotek, fotocopy, dan menjual ATK. Diketahui bahwasanya pengelolaan usaha yang kurang optimal menjadi kendala pengembangan usaha tersebut. Lebih khusus, kendala tersebut berkaitan dengan rendahnya awareness para pengelola terhadap pemasaran berbasis digital sehingga sejak era pandemi Covid-19 penjualan usaha relatif menurun.

Sementara itu pada koperasi KUB, terdapat pengelolaan usaha berupa simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang umumnya dimiliki oleh kopsyah. Selain unit simpan pinjam, koperasi KUB juga memiliki beberapa unit usaha dagang diantaranya usaha minimarket, rental mobil, pengurusan surat berharga, dan penjualan toga. Menurut Bapak ND selaku manajer koperasi KUB, sumber pendapatan terbesar KUB berasal dari unit simpan pinjam. Dalam hal penyaluran pembiayaan, ditemukan bahwa KUB memiliki asuransi yang sifatnya gotong royong antar peserta dalam bentuk biaya provisi yang dikenakan pada setiap pembiayaan.

*“... Asuransi ini, kalau di simpan pinjam ini untuk mengcover pembiayaan, ketika anggota tersebut terjadi gagal bayar atau*

*meninggal. Asuransi di KUB ini sistemnya anggota membayarkan provisi, sehingga dari provisi ini sistemnya gotong royong”.*

Sebelum dikelola sendiri, KUB pernah bekerja sama dengan salah satu lembaga asuransi, namun karena klaim yang susah, tidak bisa cepat, dan harus ada kunjungan dari lembaga asuransi untuk sinkronisasi data akhirnya pengurus memutuskan untuk mengelola dana asuransi (bernama provisi) secara mandiri. Berikut pernyataan Bapak ND,

*“Anggota yang mengajukan pembiayaan dikenakan biaya tambahan, namanya biaya provisi. Biaya ini akan menjadi modal koperasi yang akan diputar kemudian hasil perputarannya digunakan untuk membantu anggota yang meninggal”.*

Pengelolaan ini kurang tepat karena biaya provisi diakui sebagai penambah modal kopsyah yang tidak dapat dipisahkan. Adapun dua kopsyah lainnya, yakni koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang terdiri dari UNR dan KDS hanya menjalankan usaha simpan pinjam saja. Melalui hasil wawancara bahwasanya kedua kopsyah tersebut menjalin kerja sama dengan perusahaan takaful dalam memitigasi risiko kredit macet para anggotanya. Takaful berguna untuk klaim anggota yang terkena musibah dengan tujuan membayarkan sisa pembiayaan yang telah terbayarkan. Pembayaran premi yang dilakukan UNR dibayarkan langsung oleh kopsyah bukan melalui pengenaan biaya tambahan kepada anggota. Hal ini berbeda dengan KDS yang mengenakan biaya tambahan ketika anggota mengajukan pembiayaan untuk pembayaran premi atas kerja sama dengan perusahaan takaful, sebagaimana disampaikan oleh Ibu MW sebagai berikut, “...Iya dari anggota, jadi itu kaya biaya yang dikeluarkan pada awal pembiayaan”.

Dari hasil tersebut, pada tahapan epoche (bracketing) diperoleh temuan bahwa usaha simpan pinjam dan usaha lain terbukti berkontribusi positif pada performa kopsyah (noema), meskipun dalam pengelolaannya disadari oleh pengelola terdapat ragam kendala baik yang berasal dari faktor internal maupun eksternal (noesis). Kendala ini menjadi penghambat bagi optimalisasi pengelolaan usaha meskipun terdapat alternatif lain yang memudahkan, namun belum tentu berjalan dengan efektif (intentional analysis). Akhirnya, pada tahapan akhir yaitu eidetic reduction, para informan menyadari bahwasanya unit usaha kopsyah harus mendapatkan awareness dari para pengelolanya karena beragamnya tantangan yang menyertai. Bukan hanya memahami tentang bagaimana menjalankan usaha saja, namun pengelola juga seharusnya memiliki kemampuan mitigasi risiko. Kertas kerja hasil analisis fenomenologi dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2.** Kertas Kerja Hasil Analisis Fenomenologi

<b>Noema</b>	Semua koperasi syariah (enam kopsyah yang terwawancara) setuju bahwa unit usaha selain simpan pinjam dan pembiayaan syariah, seperti unit usaha dagang berupa grosir, minimarket, dan bentuk usaha lainnya mampu memberikan kontribusi positif terhadap performa koperasi. Seperti yang terlihat dari BMT SR menerima pendapatan terbesar dari usaha dagang dan KUB yang memperoleh
--------------	---

pendapatan terbesar dari unit simpan pinjam. Sinergi antara divisi simpan pinjam dengan unit usaha di KS BMI juga menunjukkan bahwa unit usaha dapat mendorong perekonomian pesantren dan meningkatkan SHU.

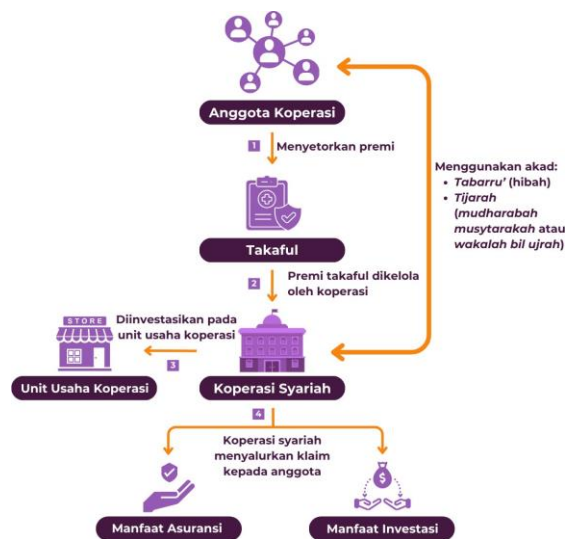
<p><b>Epoche (Bracketing)</b></p>	<p>Dalam tahap ini, peneliti berusaha memahami fenomena terkini dari pengelolaan usaha koperasi syariah yang dialami dari perspektif informan. Peneliti menemukan bahwa meskipun usaha simpan pinjam dan unit usaha lainnya berkontribusi positif, terdapat kendala dalam pengelolaannya. Kendala ini meliputi rendahnya literasi masyarakat terkait produk dan layanan kopsyah, kurangnya pemahaman anggota terhadap pembiayaan, ketidakjujuran anggota dalam pelaporan pendapatan, SDM yang kurang memadai, dan pengelolaan dana asuransi yang tidak tepat.</p>
<p><b>Noesis</b></p>	<p>Kendala-kendala yang diidentifikasi dalam pengelolaan koperasi menjadi fokus pendalaman pemahaman (noesis). Misalnya, BMT SR harus mengeluarkan biaya operasional lebih untuk melakukan pengecekan ulang terhadap kurangnya pemahaman dan ketidakjujuran anggota dalam menyampaikan informasi ketika mengajukan pembiayaan. KPT AM mengalami penurunan penjualan akibat pandemi Covid-19 dan kurangnya SDM yang memadai. Pada KDS ditemukan banyak permasalahan anggota yang mengajukan pembiayaan <i>qardhul hasan</i> tidak mengembalikan pokok pinjaman. Kemudian pada BMT UNR juga masih terus berusaha melakukan sosialisasi kepada masyarakat yang belum mengetahui terkait eksistensi dari kopsyah itu sendiri. Kendala-kendala ini disadari oleh para pengelola kopsyah sebagai faktor penghambat optimalisasi hasil pengelolaan unit usaha.</p>
<p><b>Intentional Analysis</b></p>	<p>Peneliti mencoba mengidentifikasi niat dan makna dari tindakan informan dalam mengelola koperasi syariah. Para pengelola koperasi, meskipun menyadari kendala yang ada, tetap berupaya mencari alternatif untuk memudahkan operasional, meskipun alternatif tersebut belum tentu dapat berjalan dengan efektif. Seperti halnya BMT SR melakukan pengecekan ulang yang berbiaya tinggi untuk mengatasi risiko kredit macet, KUB mengelola dana asuransi secara mandiri melalui pengenaan biaya provisi untuk mengatasi kesulitan klaim karena dulu bekerja sama dengan perusahaan asuransi, dan BMT UNR yang harus melakukan pemasaran turun ke pasar-pasar melalui penyebaran brosur agar menarik minat masyarakat dibandingkan memasifkan pemasaran di media sosial.</p>
<p><b>Eidetic Reduction</b></p>	<p>Pada tahap ini, esensi dari pengalaman informan dalam mengelola koperasi diungkap. Para informan menyadari bahwa unit usaha yang berkontribusi pada keberlanjutan koperasi harus mendapatkan perhatian lebih dari para pengelolanya. Mereka harus memahami bagaimana mengelola usaha serta memiliki kemampuan mitigasi risiko yang sejalan dengan prinsip syariah. Kesadaran akan pentingnya mitigasi risiko dan pemahaman yang mendalam tentang</p>

usaha menjadi kunci untuk mengatasi tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan koperasi. Kesadaran ini meliputi pentingnya transparansi, kejujuran, dan adaptasi terhadap teknologi modern serta manajemen risiko.

Sumber: Olahan Peneliti (2024)

### 3.2. Konsep Penguatan Eksistensi Koperasi Syariah Melalui Integrasi Takaful

*Takaful Cooperative* merupakan model integrasi takaful pada kopsyah sebagai salah satu upaya untuk memberikan perlindungan atas risiko antaranggota (fungsi *tabarru'*), dan sebagai sumber pendanaan unit usaha kopsyah (fungsi *tijarah*). Skema model dasar *Takaful Cooperative* disajikan pada Gambar 2.



**Gambar 2.** Model Dasar *Takaful Cooperative*

Sumber: Olahan Peneliti (2024)

Pada model ini, dana premi anggota yang dihimpun oleh kopsyah akan dialokasikan pada dua jenis alokasi pendanaan, yaitu asuransi syariah dengan skema *tabarru'* yang memberikan hibah atas perlindungan anggota yang terkena risiko seperti mengutip Mapuna (2019) dan *tijarah* berupa investasi dengan akad bagi hasil (*mudharabah musytarakah* atau *wakalah bil ujah*). Dengan demikian, alokasi dana tersebut akan memberikan hasil berupa manfaat asuransi dan investasi bagi anggota kopsyah.

Model dasar *Takaful Cooperative* ini sejalan dengan Fatwa DSN–MUI No. 21 Tahun 2001 tentang pedoman umum takaful. Rekening *tabarru'* merupakan kumpulan dana anggota yang disalurkan dengan akad hibah untuk tujuan tolong-menolong antar sesama anggota yang terkena risiko sebagai bentuk klaim (manfaat asuransi) (Fatwa DSN–MUI No. 53 Tahun 2006). *Tijarah* merupakan kumpulan dana yang dikelola untuk mencari keuntungan melalui investasi pada unit usaha koperasi yang sebagian keuntungannya disalurkan kembali pada para anggota sebagai bentuk manfaat investasi (Nurwahidah dan Hakim, 2024).

Kopsyah sebagai pengelola dana premi anggota dapat diinvestasikan pada unit usaha dengan akad *mudharabah musytarakah* atau *wakalah bil ujah*. Akad *mudharabah musytarakah* bahwasanya kopsyah sebagai pengelola menyertakan modalnya dalam investasi bersama dengan anggota pada unit usaha. Bagi hasil investasi dibagi antara koperasi dan anggota sesuai porsi modal serta nisbah yang



telah disepakati. Jika terjadi kerugian investasi, kopsyah menanggung risiko yang disesuaikan dengan jumlah modal yang disertakan (DSN-MUI No. 51 Tahun 2006). Akad *wakalah bil ujah* adalah pemberian kuasa dari anggota kepada kopsyah untuk mengelola dana premi pada unit usaha. Kopsyah yang bertindak sebagai wakil berhak mendapatkan *ujrah* (imbal jasa) dan tidak boleh menerima bagian dari hasil investasi. Apabila terjadi kerugian investasi, kopsyah tidak menanggung risiko, kecuali kesalahannya sendiri (Fatwa DSN-MUI No.52 Tahun 2006). Prinsip tolong-menolong pada takaful mendorong munculnya hubungan timbal balik antar anggota koperasi akibat akad *tabarru'*. Setiap anggota yang bergabung takaful adalah pemberi dana *tabarru'* kepada anggota lain berupa klaim manfaat asuransi dan pada saat yang sama pula anggota lainnya berhak menerima dana *tabarru'* ketika terkena risiko (DSN-MUI No. 53 Tahun 2006).

Pengelolaan premi anggota yang dikelola pada unit usaha kopsyah akan mendorong penguatan *sense of belonging* anggota terhadap koperasi. Munculnya ikatan emosional tersebut mendukung kesuksesan koperasi karena adanya harapan klaim manfaat asuransi dan investasi di masa mendatang. Pada tahapan awal, peserta yang dalam penelitian ini merujuk pada anggota koperasi membayar premi yang kemudian dari dana tersebut dialokasikan ke *pooling* dana *tabarru'* dengan skema hibah dan *pooling* dana *tijarah*. Pengelolaan dana *tabarru'* ditujukan untuk klaim anggota yang mengalami musibah. Dalam konteks penyaluran pembiayaan dari kopsyah ke anggota, apabila terdapat anggota yang meninggal atau mendapat musibah lainnya yang menyebabkan pihaknya tidak dapat menyelesaikan angsurannya, maka sisa angsuran diambil dari klaim dana *tabarru'*. Inilah praktik

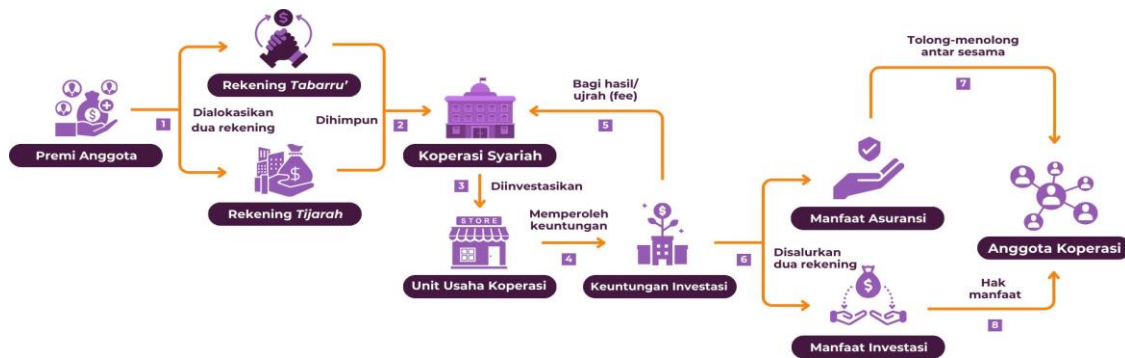


yang merefleksikan prinsip tolong-menolong dan saling menanggung.

### Gambar 3. Skema Takaful Murni *Tabarru'*

Sumber: Olahan Peneliti (2024)

Merujuk pada Nopriansyah (2016) dan diperkuat dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 108 tentang Asuransi Syariah, dana *tabarru'* diperbolehkan untuk dikelola. Hasilnya disepakati dengan perlakuan sebagai berikut: 1) seluruh surplus sebagai cadangan dana *tabarru'*; 2) sebagian sebagai cadangan dana *tabarru'*, dan sebagian lainnya didistribusikan kepada peserta; 3) sebagian sebagai cadangan dana *tabarru'*; dan 4) sebagian didistribusikan kepada peserta, dan sebagian lainnya didistribusikan kepada entitas pengelola. Entitas pengelola dalam penelitian ini merujuk pada kopsyah sehingga kopsyah berhak untuk mendapatkan *ujrah* atau *fee* dari aktivitas pengelolaannya tersebut.



**Gambar 4.** Skema Takaful dengan *Tabarru'* dan *Tijarah*  
Sumber: Olahan Peneliti (2024)

Selanjutnya, pengelolaan dana *tijarah*, sebagian premi peserta diinvestasikan kepada unit usaha kopsyah dengan akad *mudharabah musytarakah* atau *wakalah bil ujah*. Dengan kesadaran seluruh anggota bahwa semakin baik performa unit usaha maka semakin besar pula SHU yang diberikan, maka anggota yang tergabung sebagai pengurus khususnya pengelola unit usaha akan memberikan usaha terbaiknya untuk meningkatkan pengelolaan usaha kopsyah, sementara anggota yang lain berkontribusi dengan peran serta sebagai pembeli atau nasabah pembiayaan kopsyah. Dengan mekanisme ini, maka pengelola tidak hanya mendapatkan *single salary* melainkan juga mendapatkan bagi hasil dari aktivitas investasinya sebagai anggota yang membayar premi. Investasi langsung melalui unit usaha koperasi juga ditegaskan Zulfadil, Rabialdy, Rifqi, dan Hafni (2023) menjadi optimalisasi peluang usaha sesuai dengan kebutuhan anggota yang dapat mempererat hubungan antara anggota dengan koperasi. Proses inilah yang diharapkan dapat meningkatkan *sense of belonging* para anggota untuk meningkatkan performa kopsyah.

### 3.3. Strategi Implementasi Integrasi Takaful pada Koperasi Syariah

Setelah mengagas model *Takaful Cooperative*, peneliti melakukan analisis terhadap potensi implementasi takaful pada kopsyah tersebut. Lima dari enam kopsyah menyambut baik implementasi model integrasi takaful. Beberapa kutipan wawancara dengan para informan tersaji sebagai berikut:

*“Kalau menurutku itu bisa, mungkin. Tapi banyak sekali hal yang harus diperhatikan, seperti kaya misalkan asuransi itu kan kuncinya ada di manajemen risiko... Kalau misalnya koperasi sudah besar itu aku bisa bilang bisa (diimplementasikan)”* (Ibu MW, Kepala Cabang KDS).

*“Kalau kita sih, potensial. Karena kita punya database itu kan kita memiliki data anggota, anggota KUB ini kan sekitar 5 ribuan. Itu kan suatu data yang sudah potensial”* (Bapak ND, Manajer KUB).

Pernyataan tersebut menunjukkan komentar yang setuju terhadap model integrasi dengan syarat sistem mitigasi risiko yang baik. Dalam konteks kopsyah, risiko dapat berasal dari aktivitas investasi pada unit usaha yang tercermin dari pengelolaan usahanya. Anggota menyandarkan kepercayaannya pada para pengelola usaha untuk mengelola sebagian premi peserta yang dialokasikan untuk tujuan investasi, sehingga amanah para pengelola menjadi kunci keberhasilannya. Demikian pula dengan pengelolaan dana *tabarru'*, ketika pengelola kopsyah mampu mengelola dana tersebut dengan baik yang misalnya diindikasikan dengan

kemudahan dan efektivitas klaim, maka hal ini akan menjadi alat mitigasi risiko bagi pembiayaan anggota. Hasilnya kopsyah tidak perlu khawatir lagi dengan ancaman kredit macet. Bapak ND juga menyampaikan bahwasanya literasi anggota tentang takaful perlu dilakukan secara masif. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari Jannah dan Nugroho (2019) bahwa agar sistem takaful dapat diterima oleh anggota maka diperlukan pelayanan terbaik melalui pemasaran atau literasi yang memperhatikan etika Islam. Hal ini mensyaratkan akan penguatan SDM pegawai kopsyah yang paham terhadap keuangan syariah.

Merujuk pada uraian tersebut, keberhasilan implementasi *Takaful Cooperative* harus diperkuat dengan kolaborasi beberapa aspek, yaitu akuntabilitas, transparansi, dan kepatuhan syariah. Akuntabilitas berkaitan dengan menyampaikan pencatatan pengelolaan dana premi anggota dengan benar. Sementara itu transparansi merujuk pada keterbukaan terhadap informasi pengelolaan premi dan kepatuhan syariah, yang artinya kopsyah akan selalu memperhatikan prinsip-prinsip Islam dalam mengelola dana premi anggota. Dalam penelitian ini proyeksi keuangan implementasi *Takaful Cooperative* digambarkan berdasarkan skema takaful dengan *tabarru'* dan *tijarah* yang dapat dilihat pada Tabel 3 dan skema takaful murni *tabarru'* pada Tabel 4. Proyeksi skema ini berguna untuk menjadi referensi bagi kopsyah dalam menerapkan integrasi takaful.

**Tabel 3.** Proyeksi Skema Takaful dengan *Tabarru'* dan *Tijarah*

<b>Keterangan</b>		
Jumlah Anggota	100 orang	
Premi peserta/bulan	Rp25.000	
Premi peserta/tahun	Rp300.000	
Masa perlindungan	5 tahun	
Premi peserta/5 tahun	Rp1.500.000	
Total premi peserta	Rp150.000.000	
<i>Ujrah</i> (fee) perusahaan	10% dari total premi anggota keseluruhan	
<i>Tijarah</i>	40%	
<i>Tabarru'</i>	60%	
Bagi hasil investasi	10% per tahun	
Klaim <i>tabarru'</i>	Rp10.000.000	
Jumlah Risiko	5 orang	
<b>Perhitungan Proyeksi</b>		
<b>Keterangan</b>	<b>Rekening <i>Tabarru'</i></b>	<b>Rekening <i>Tijarah</i></b>
Total premi	Rp90.000.000	Rp60.000.000
<i>Ujrah</i> (fee) perusahaan	-Rp9.000.000	-Rp6.000.000
Premi yang bisa dikelola	Rp81.000.000	Rp54.000.000

Hasil investasi	Rp8.100.000	Rp5.400.000
Dana Terkumpul	Rp89.100.000	Rp59.400.000
Jumlah klaim	-Rp50.000.000	-
Saldo dana peserta	Rp39.100.000	Rp59.400.000

Sumber: Olahan Peneliti (2024)

Pada skema takaful dengan *tabarru'* dan *tijarah*, bagi anggota kopsyah akan mendapatkan dua manfaat, yakni manfaat asuransi dari *tabarru'* untuk perlindungan risiko dan manfaat investasi dari *tijarah* berupa pembagian SHU atas pengelolaan dana premi yang ditujukan pada unit usaha kopsyah. Sedangkan keuntungan bagi kopsyah, pengelola akan mendapatkan sumber pendanaan untuk meningkatkan performa unit usaha yang berimplikasi pada peningkatan laba. Pengelola akan mendapatkan bagi hasil dari laba yang diperoleh sebagai bentuk pendapatan baru.

**Tabel 4.** Proyeksi Skema Takaful Murni *Tabarru'*

<b>Keterangan</b>	
Jumlah Anggota	100 orang
Premi peserta/bulan	Rp25.000
Premi peserta/tahun	Rp300.000
Masa perlindungan	5 tahun
Premi peserta/5 tahun	Rp1.500.000
Total premi peserta	Rp150.000.000
Nisbah bagi hasil	40% perusahaan dan 60% anggota
Bagi hasil investasi	10% per tahun
Klaim <i>tabarru'</i>	Rp10.000.000
Jumlah Risiko	5 orang
<b>Perhitungan Proyeksi</b>	
<b>Keterangan</b>	<b>Rekening <i>Tabarru'</i></b>
Total premi	Rp150.000.000
Hasil investasi	Rp15.000.000
Bagian perusahaan	-Rp6.000.000
Dana Terkumpul	Rp159.000.000
Jumlah Klaim	-Rp50.000.000
Saldo dana peserta	Rp109.000.000

Sumber: Olahan Peneliti (2024)

Pada skema takaful murni *tabarru'* dana premi anggota sepenuhnya akan dikelola pada unit usaha untuk mendapatkan manfaat asuransi saat terjadi risiko.

Adanya perlindungan risiko tersebut akan semakin menguatkan usaha kopsyah karena tidak perlu takut lagi dengan risiko gagal bayar di masa mendatang. Oleh karena itu untuk mengatasi permasalahan performa usaha kopsyah, skema *tabarru'* dan *tijarah* merupakan solusi yang tepat melalui mitigasi risiko dan aktivitas investasinya untuk pengembangan usaha kopsyah.

Dua skema proyeksi tersebut akan menjadi referensi bagi kopsyah untuk mengetahui perkiraan keuntungan yang akan diperoleh, baik bagi anggota maupun bagi unit usaha kopsyah. Dengan menerapkan model *Takaful Cooperative*, kopsyah dapat memaksimalkan laba usaha melalui pengelolaan takaful secara mandiri yang diinvestasikan pada unit usaha dan akan meningkatkan SHU bagi anggota.

#### 4. SIMPULAN

Fenomena rendahnya eksistensi koperasi syariah di Indonesia jika terus dibiarkan akan memperparah keadaan perekonomian nasional dengan kemungkinan terburuknya eksistensi koperasi syariah bisa menghilang. Pada kasus eksistensi koperasi syariah di Kota Malang, terdapat empat jenis koperasi syariah yang ada, yakni koperasi serba usaha, koperasi produsen, koperasi konsumen, serta koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah. Dari enam objek penelitian yaitu kopsyah SR, BMI, KUB, AM, UNR, dan KDS diperoleh potret pengelolaan usaha kopsyah yang belum maksimal. Rendahnya awareness anggota terhadap pertumbuhan unit bisnis koperasi menimbulkan permasalahan permodalan pada usaha koperasi. Padahal keberadaan unit usaha terbukti berkontribusi besar pada keberlangsungan koperasi syariah.

Merujuk pada kondisi eksis tersebut, peneliti menginisiasi model integrasi takaful pada kopsyah bernama "Takaful Cooperative". Dua orientasi utama, yakni *tabarru'* sebagai bentuk perlindungan risiko antaranggota dan *tijarah* untuk optimalisasi pengelolaan usaha kopsyah melalui aktivitas investasi berskema bagi hasil. Lebih lanjut, model ini dapat meningkatkan: 1) permodalan usaha kopsyah; 2) sense of belonging pengurus sebab tambahan penghasilan dari nisbah bagi hasil usaha kopsyah; dan 3) kesejahteraan anggota dari penambahan SHU seiring peningkatan laba usaha kopsyah. Sebagian besar koperasi syariah yang menjadi objek penelitian ini memberikan respon yang baik terhadap konsep Takaful Cooperative. Peneliti juga memaparkan proyeksi perhitungan dari implementasi takaful pada koperasi syariah dengan tujuan memberikan gambaran kepada pihak koperasi ketika akan mengintegrasikan takaful.

Penelitian ini memiliki keterbatasan informan sehingga belum dapat memetakan kondisi pengelolaan usaha koperasi syariah secara menyeluruh. Selain itu, kolaborasi dengan akademisi ahli dan regulator diperlukan untuk menghasilkan penelitian yang aplikatif. Besar harapan peneliti terhadap penelitian ini dapat menambah wawasan bagi pembaca dan memberikan alternatif solusi terhadap fenomena koperasi syariah yang ada di Kota Malang dan Indonesia. Kemudian, pengkajian ulang serta penelitian lanjutan perlu dilakukan sebagai upaya penyempurnaan model Takaful Cooperative yang mencakup manajemen investasi, mitigasi risiko, dan hal lain yang diperlukan. Dengan demikian, gagasan Takaful Cooperative yang diinisiasi oleh peneliti

dapat memberikan angin segar bagi perkembangan koperasi syariah dan takaful di Indonesia pada masa mendatang.

## REFERENSI

- Akbar, W., & Khasyi'in, N. (2023). Asuransi Dan Koperasi Syariah Di Indonesia: (Kajian Filosofis, Historis, Yuridis Dan Sosiologis). *At-Tasyri': Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 4(02), 128-152. <https://doi.org/10.55380/tasyri.v4i2.463>
- Amalina, E. N., Kurniawan, R. A. D., & Yusida, E. (2021). Pengaruh Partisipasi Anggota terhadap Keberhasilan Koperasi (Studi Kasus Pada Koperasi Wanita Sejahtera). In *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi Pembangunan*, 1 (01), 46-54.
- Arifin, A., Purwanti, L., & Prihatinigtias, Y. W. (2018). Menyingkap Rahasia di Balik Runtuhnya Lembaga Keuangan Mikro 'Bertopeng' Syariah. *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan*, 6 (02), 136-155. <https://doi.org/10.26905/jmdk.v6i2.2240>
- Bustami, W., A., dan Helfenta. (2022). Kesadaran Masyarakat dalam Memberdayakan BMT (Baitul Mall Wattam Will) Serambi Madinah Kabupaten Kerinci. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 13 (02), 54-62. <http://dx.doi.org/10.33087/eksis.v13i2.304>
- Fadhallah. 2021. Wawancara. Cetakan Pertama. UNJ Press. Jakarta Timur.
- Jannah, D. M., & Nugroho, L. (2019). Strategi Meningkatkan Eksistensi Asuransi Syariah di Indonesia. *Jurnal MANEKSI*, 8 (01), 169-176. <https://doi.org/10.31959/jm.v8i1.235>
- Kamayanti, A. (2020). Metodologi Penelitian Kualitatif Akuntansi: Pengantar Religiositas Keilmuan (Edisi Revisi). Penerbit Peneleh.
- Kusumastuti, D., MH, S., & MP, S. M. S. (2022). Peran koperasi dalam memajukan perekonomian di Indonesia. Unisri Press.
- Maghfiroh, S., & Rusdarti, R. (2016). Pengaruh kepuasan, antusiasme, dan switching barrier terhadap loyalitas anggota pada koperasi serba usaha. *Economic Education Analysis Journal*, 5(1).
- Mapuna, H. D. (2019). Asuransi Jiwa Syariah; Konsep dan Sistem Operasionalnya. *Al-Risalah*, 19(1), 159-166.
- Nopriansyah, W. (2024). Asuransi Syariah, Berkah Terakhir Yang Tak Terduga. Penerbit Andi.
- Nurwahidah, D., & Hakim, A. A. (2024). Kontroversi Dan Komparasi Prinsip Asuransi Syariah (Takaful) Perspektif DSN-MUI, Lembaga Tarjih Muhammadiyah, Nahdatul Ulama Dan Ulama Kontemporer. *Eco-Iqtishodi: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 5(2), 225-238. <https://doi.org/10.32670/ecoiqtishodi.v5i2.4116>
- Permana, P. A. S., Yuniarta, G. A., Ak, S. E., Si, M., & Wahyuni, M. A. (2017). Pengaruh Modal luar, Partisipasi Anggota, dan Pengalaman Pengurus Terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) Pada Koperasi Simpan Pinjam Di Kecamatan Buleleng. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 8(2).
- Pratama, D. A. (2023). Potensi dan Peran Kontribusi BMT Sidogiri Cabang Depok dalam Meningkatkan Produktivitas Bisnis Lokal. *Al-Tasyree: Jurnal Bisnis, Keuangan Dan Ekonomi Syariah*, 15(01), 18-27. <https://doi.org/10.59833/altasyree.v15i01.1155>
- Rahina, K. S., Idwal, I., & Setiawan, A. (2024). Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat di Desa Batu Bandung Kecamatan Pino Kabupaten Bengkulu Selatan Terhadap Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *Al Maal: Journal of*

- Islamic Economics and Banking, 5(1), 1-10.  
<http://dx.doi.org/10.31000/almaal.v5i1.9916>
- RISSC. 2024. The Muslim 500: The World's 500 Most Influential Muslims, 2024. Edisi ke-1, The Royal Aal al-Bayt Institute for Islamic Thought. Yordania.
- Rohmansyah, T., & Sudarijati, S. (2017). Pengaruh modal sendiri dan modal pinjaman terhadap sisa hasil usaha (SHU) koperasi Kota Sukabumi. *Jurnal Visionida*, 3(2), 55-67. <https://doi.org/10.30997/jvs.v3i2.953>
- Setyaningrum, F. (2019). Strategi Laporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Optima*, 2(2), 14-23. <http://dx.doi.org/10.33366/opt.v2i2.1164>
- Sutrisno, E. (2022). Mendorong Kontribusi Koperasi. URL: <https://indonesia.go.id/kategori/editorial/5542/mendorong-kontribusi>. (Diakses pada tanggal 10 Februari 2024).
- Syahputra, E., Harahap, M. Y., & Rozaini, N. (2023). Perkembangan Koperasi Syariah di Indonesia. *AL-MUTSLA*, 5(2), 379-389. <https://doi.org/10.46870/jstain.v5i2.742>
- Utama, A. Y. (2024). Analisis Model Proporsi Tabarru' dan Ujrah pada Bisnis Asuransi Jiwa Syariah di Indonesia. *ManBiz: Journal of Management and Business*, 3(1), 200-213.
- Yaqin, A. 2021. Fungsi Sosial Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Pasca UU No 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro. *MABSAYA: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 3 (2): 146-163.
- Zulfadil, Z., Rabialdy, F., Rifqi, A., & Hafni, L. (2023). Kajian Alternatif Model Kelembagaan Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KP-RI) di Kota Pekanbaru. *Kurs : Jurnal Akuntansi, Kewirausahaan Dan Bisnis*, 8(1), 15-22. <https://doi.org/10.35145/kurs.v8i1.2884>