

**LAPORAN AKHIR TAHUN PENELITIAN TERAPAN UNGGULAN
PERGURUAN TINGGI (PTUPT)**



ICKB
ICK-2
LP. 27/19
Hen
m

**MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK START-UP
BUSINESS**

TAHUN KE – 1 DARI RENCANA 2 TAHUN

Dr. ACHSANIA HENDRATMI, SE., M.Si.	0730127503
Dr. M. NAFIK HADI RYANDONO, SE., M.Si.	0019117106
PUJI SUCIA SUKMANINGRUM, SE., CIFP.	0021128401

DIBIYAI OLEH:
DIREKTORAT RISET DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
DIREKTORAT JENDERAL PENGUATAN RISET DAN PENGEMBANGAN
KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
SESUAI DENGAN PERJANJIAN PENDANAAN PENELITIAN DAN PENGABDIAN
KEPADA MASYARAKAT
NOMOR: 122/SP2H/PTNBH/DRPM/2018

UNIVERSITAS AIRLANGGA
NOVEMBER 2018



HALAMAN PENGESAHAN

Judul : MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK STARTUP BUSINESS

Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap : Dr ACHSANIA HENDRATMI, S.E., M.Si
 Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga
 NIDN : 0730127503
 Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 Program Studi : Ekonomi Islam
 Nomor HP : 08123588866
 Alamat surel (e-mail) : achsania.hendratmi@feb.unair.ac.id

Anggota (1)

Nama Lengkap : Dr MUHAMAD NAFIK HADI RYANDONO S.E., M.Si
 NIDN : 0019117106
 Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga

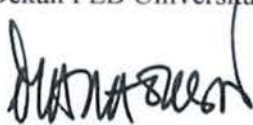
Anggota (2)

Nama Lengkap : PUJI SUCIA SUKMANINGRUM S.E., CiFP
 NIDN : 0021128401
 Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga

Institusi Mitra (jika ada)

Nama Institusi Mitra : -
 Alamat : -
 Penanggung Jawab : -
 Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 2 tahun
 Biaya Tahun Berjalan : Rp 90,000,000
 Biaya Keseluruhan : Rp 90,000,000

Mengetahui,
 Dekan FEB Universitas Airlangga



(Prof. Dr. Dian Agustia, SE., MSi., Ak)
 NIP/NIK 196508061992031002

Kota Surabaya, 14 - 11 - 2018
 Ketua,



(Dr ACHSANIA HENDRATMI, S.E., M.Si)
 NIP/NIK 197512302010122001

Menyetujui,
 Ketua LPI Universitas Airlangga



(Prof. Hery Purnobasuki, M.Si., Ph.D.)
 NIP/NIK 196705071991021001



MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK STARTUP BUSINESS

RINGKASAN

Indonesia memiliki visi menjadi negara dengan kapasitas digital ekonomi terbesar di Asia Tenggara pada tahun 2020. Pemerintah menargetkan 1000 startup tersebar di seluruh Indonesia. Pertumbuhan bisnis startup yang sangat pesat saat ini dapat didasarkan pada data investor global mulai melirik Indonesia sebagai negara dengan potensi ekonomi digital. Start up business yang banyak dirintis oleh kalangan muda merupakan salah satu alternatif mengurangi angka pengangguran terdidik dimana menurut data BPS tingkat pengangguran terbuka pada Februari 2016 mencapai 7,02 juta orang atau 5,5 persen (BPS). Start up business menjadi potensi daya saing bangsa mengingat bonus demografi dan komposisi penduduk usia muda yang dimiliki Indonesia ke depan.

Terbatasnya dukungan dunia perbankan pada bisnis dengan skala mikro, kecil serta startup yang disebabkan pertimbangan resiko (risks profile) dan kurang didukung dengan keberdayaan jaminan (collateral) yang menyebabkan terjadinya gap yang relatif besar dengan bisnis besar yang telah mapan. Crowdfunding merupakan inovasi pembiayaan dengan memanfaatkan teknologi yang memudahkan donator atau investor serta sebagai salah satu solusi pembiayaan tradisional seperti perbankan dan koperasi pada umumnya.

Seiring berkembangnya keuangan syariah dan bisnis berbasis syariah telah merambah pada mekanisme investasi yaitu bentuk investasi pembiayaan Islamic Crowdfunding platform. Konsep Islamic Crowdfunding adalah solusi bagi UKM dan bisnis start up yang menginginkan pendanaan selain dari perbankan. Marzban dan Asutay (2014) mengemukakan bahwa urgensi penerapan syariah compliance melalui mekanisme Crowdfunding yang difokuskan pada negara-negara muslim terkait urgensi kebutuhan pada pengembangan insitusi dan instrument keuangan Islam non bank yang dibutuhkan masyarakat dalam pengembangan kewirausahaan dalam bentuk munculnya bisnis-bisnis baru terutama bisnis mikro, kecil serta bisnis startup khususnya.

Oleh karena itu sangat krusial pentingnya pengembangan Model Islamic Crowdfunding menggunakan basis teknologi yaitu platform website, sebagai bentuk akselerasi inovatif untuk memberikan pendanaan alternatif bagi munculnya startup business yang kemudian menjadi bisnis yang berkembang dan berkelanjutan (business sustanaibility), serta berperan serta mengurangi tingkat pengangguran serta memberdayakan potensi witausaha muda ke depan. Salah satu jalan mengembangkan bisnis startup wirausaha muda baik pada bisnis berbasis teknologi atau bisnis kreatif membutuhkan mekanisme membangun ekosistem yang secara organik menunjang pertumbuhan startup bisnis di Indonesia, mekanisme pembiayaan melalui Crowdfunding berbasis website merupakan cara efektif mempertemukan investor lintas geografis dengan pemilik bisnis start up di Indonesia secara umum dan Jawa Timur khususnya.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan exploratory research dengan menggunakan Focus Group Discussion (FGD), in-depth interview serta studi literatur untuk mengembangkan model Islamic Crowdfunding berbasis website untuk startup bisnis.

Kata Kunci: *Islamic Crowdfunding, Startup Business, platform website*

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan berkah dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kemajuan Penelitian Terapan Unggulan Perguruan tinggi yang berjudul “*Model Islamic Crowdfunding Berbasis Website Untuk Startup Business*”. Berkat bantuan dari berbagai pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Laporan Kemajuan Penelitian ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Mohammad Nasih, MT., SE., Ak., CMA., selaku Rektor Universitas Airlangga yang telah memberikan kesempatan seluas-luasnya kepada penulis untuk megembangkan diri dalam kegiatan penelitian guna memenuhi unsur Tri Dharma Perguruan Tinggi.
2. Prof. Dr. Hj. Dian Agustia, SE., M.Si.,Ak, sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga yang telah memberikan dorongan kepada penulis selaku dosen untuk selalu meningkatkan produktivitas penelitian.
3. Ketua Pusat Penelitian, Lembaga Penelitian dan Inovasi (LPI) beserta staffnya yang telah memberikan banyak dukungan teknis, fasilitas, administrasi guna kelancaran penelitian.
4. Para informan yang telah bekerja sama dalam memberikan tanggapan yang berarti ketika wawancara mendalam.
5. Teman-teman dosen, khususnya dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan dorongan dan semangat untuk menyelesaikan penelitian ini.
6. Semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan, arahan serta dorongan kepada kami dalam menyelesaikan penelitian ini.

Akhirnya kami berharap kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun perbaiki, penyempurnaan sampai kami dapat menyusun Laporan kemajuan.

Surabaya, September 2018

DAFTAR ISI

RINGKASAN	ii
PRAKATA	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
BAB 2 KAJIAN LITERATUR	6
2.1 <i>Crowdfunding</i>	6
2.2 <i>Islamic Crowdfunding</i>	7
2.3 Prinsip Skema <i>Profit–And Loss Sharing</i> Dengan Basis Akad Musyarakah Merupakan Karakter Utama Dari Keuangan Islam.....	9
2.4 <i>Startup Business</i>	10
2.5 Mekanisme <i>Islamic Crowdfunding</i>	11
BAB 3 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN	12
3.1 Tujuan Penelitian	12
3.2 Manfaat Penelitian	12
BAB 4. METODE PENELITIAN.....	13
4.1 Pendekatan Penelitian	13
4.2 Metode Pengumpulan Data	13
4.3 Jenis dan Sumber Data.....	15
4.4 Teknik Analisis Data.....	15
BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	16
5.1 Analisa Data dan Pembahasan	16
5.1.1. Tantangan dan Peluang Startup.....	16
5.1.2. Aspek Kelembagaan.....	19



5.1.3. Aspek Normatif.....	26
5.1.4. Aspek Operasional	31
5.1.5. Aspek Mekanisme Sistem Website.....	34
5.2 Rancangan Mofdel Platform <i>Islamic Crowdfunding</i>	37
5.2.1 Kerangka Utama Platform Crowdfunding dalam perspektif Fiqh	38
BAB 6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA.....	59
6.1 Rencana Tahapan Berikutnya	59
BAB 7 KESIMPULAN DAN SARAN	60
7.1 Kesimpulan	60
7.2 Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	62

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1. Kerangka Crowdfunding Shekra	10
GAMBAR 4.1. Mekanisme Islamic Crowdfunding (Indepth Ahli Fiqh)	34
GAMBAR 4.2. Use Case Diagram For Islamic Crowdfunding.....	42

DAFTAR LAMPIRAN

Summary Hasil Wawancara.....	1
Draf Paper	53
Dokumentasi	67
Daftar Hadir Peserta <i>Focus Group Discussion</i> (Fgd)	72

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pemerintah Indonesia mengeluarkan paket kebijakan ekonomi ke-24 yang dinamakan 'peta jalan e-commerce' dengan menargetkan Indonesia sebagai Negara dengan kapasitas ekonomi kreatif terbesar di Asia Tenggara pada 2020. Paket tersebut bertujuan untuk mendukung pelaku usaha mikro, kecil dan menengah serta pelaku usaha startup dan meningkatkan keahlian sumber daya manusia pelaku e-commerce. Pemerintah menargetkan 1000 startup di tahun 2020 dengan potensi investasi sebesar Rp. 1.790 triliun (www.jawapos.com).

Pertumbuhan bisnis startup yang sangat pesat saat ini dapat didasarkan pada data investor global mulai melirik Indonesia sebagai negara dengan potensi ekonomi digital. Berdasarkan laporan investasi per kuartal pada kuartal II-2016 terdapat investasi senilai Rp 2,09 triliun kepada 28 startup di Indonesia. Nilai ini mengindikasikan peningkatan yang stabil lebih dari 100% pada setiap kuartalnya dimana sektor startup yang paling banyak diminati adalah e-commerce dan marketplace oleh para investor global (www.techinasia.com).

Istilah Startup seringkali lekat dengan teknologi karena kemunculannya yang ditandai dengan maraknya penggunaan teknologi oleh pelaku bisnis itu tadi, bisnis startup berbasis teknologi sebagian besar adalah bisnis yang bergerak pada website, game atau transaksi online, namun demikian startup tidak selalu merupakan bisnis berbasis teknologi saja. Terdapat tiga kriteria startup yaitu: 1) Beroperasi (umur) kurang dari tiga tahun, 2) Memiliki kurang dari 20 karyawan; 3) Memiliki pendapatan kurang dari \$100.000 pertahun (www.TeknoJurnal.com).

Terbatasnya dukungan dunia perbankan pada bisnis dengan skala mikro, kecil serta startup yang disebabkan pertimbangan resiko (risks profile) dan kurang didukung dengan keberdayaan jaminan (collateral) yang menyebabkan terjadinya gap yang relatif besar dengan bisnis besar yang telah mapan. Gap yang besar inilah menimbulkan berbagai mekanisme investasi di luar investasi konvensional dan pembiayaan yang berasal dari perbankan (Marzban dan Asutay, 2014). Terkait dengan peluang mendorong berbagai bisnis kecil dan menengah untuk lebih memfokuskan pada inovasi, social problem solving, penciptan nilai (value

creating) dan berbasis teknologi dibutuhkan rangkaian panjang dalam membangun ekosistem kewirausahaan yang meliputi dukungan regulasi baik dalam permodalan hingga membantu membuka pasar, incubator bisnis, angelnetwork hingga mekanisme alternatif pembiayaan lain yang lebih berpihak pada fokus perkembangan usaha kecil dan menengah.

Perkembangan bisnis startup di Indonesia tidak lepas dari peran mekanisme pembiayaan. Crowdfunding adalah model pendanaan pada berbagai venture bisnis baru yang memungkinkan pemilik bisnis, proyek sosial dan budaya memperoleh dukungan pendanaan dari investor individu, kumpulan investor (crowd) untuk operasi bisnis dengan tujuan keuntungan atau tercapainya sasaran suatu proyek (Mollick, 2014). Crowdfunding merupakan inovasi pembiayaan dengan memanfaatkan teknologi yang memudahkan donator atau investor serta sebagai salah satu solusi pembiayaan tradisional seperti perbankan dan koperasi pada umumnya.

Seiring berkembangnya keuangan syariah dan bisnis berbasis syariah telah merambah pada mekanisme investasi yaitu bentuk investasi pembiayaan Islamic Crowdfunding platform. Islamic Crowdfunding platform adalah Crowdfunding berbasis syariah yang mendanai proyek dan produk halal yang diizinkan dalam agama Islam. Tidak hanya produk saja, tetapi juga dana yang diinvestasikan juga harus halal. Konsep Islamic Crowdfunding adalah solusi bagi UKM atau bisnis startup yang menginginkan pendanaan selain dari perbankan.

Berdasarkan penelitian Marzban dan Asutay (2014) bahwa urgensi penerapan syariah compliance melalui mekanisme Crowdfunding yang difokuskan pada negara-negara muslim terkait urgensi kebutuhan pada pengembangan institusi dan instrument keuangan Islam non bank yang dibutuhkan masyarakat dalam pengembangan kewirausahaan dalam bentuk munculnya bisnis-bisnis baru terutama bisnis mikro, kecil serta bisnis startup. Andaleeb dan Mishra (2016) mengemukakan Islamic Crowdfunding sangat membantu pada negara-negara yang memiliki bonus demografi berupa angkatan muda sebagai entrepreneur supply dan keterbatasan akses pada pembiayaan formal, serta memungkinkan investor dengan dana terbatas.

Berdasarkan laporan Global Islamic Economy Report 2016 bahwa industri halal global merupakan industri paling potensial hingga 2030. Industri halal terdiri dari industri makanan/minuman halal (halal food), industri keuangan syariah, industri tourism dan travel, industri media sesuai kaidah Islam, industri pharmaceutical, industri kosmetik halal, hingga industri layanan (hospitality). Oleh karena itu, sentiment trend global tersebut tentu akan mendorong munculnya berbagai startup bisnis yang masuk pada potensi moslem market yang sangat besar. Potensi muslim yang Menurut laporan dari World Economic Forum and Booz & Company (2011) diperoleh data pada beberapa negara Islam dan ataunegara mayoritas penduduknya muslim secara substansial secara rata-rata 15% angkatan mudanya tertarik dunia bisnis, dibandingkan pada negara-negara barat berkisar 4-8%.

Terdapat empat model Crowdfunding yaitu: Pertama, Donation-Based dimana investor mau berinvestasi karena tidak memiliki ekspektasi apapun kecuali ingin menolong, tetapi biasanya donator memperoleh imbalan tertentu seperti pencantuman pada album cover, tiket event dan sebagainya yang tidak berwujud. Kedua, loan-based (peer-to-peer) yaitu investor menerima uangnya kembali dengan bagi hasil seperti perbankan pada umumnya. Ketiga, equity-based ialah tipe investasi dimana investor berkesempatan dalam pertukaran uang untuk saham kecil maupun bisnis (Rees-Mogg, 2013). Keempat, reward-based donator memperoleh reward atas dukungan pada suatu proyek dalam bentuk hadiah, penghargaan (Marzban dkk, 2014).

Seiring berkembangnya keuangan syariah, kini industri keuangan syariah juga telah merambah pada mekanisme investasi yaitu bentuk investasi pembiayaan *Islamic crowdfunding platform*. *Islamic crowdfunding platform* adalah *crowdfunding* berbasis syariah yang mendanai proyek dan produk halal yang diizinkan dalam syariat Islam. Tidak hanya produk saja, tetapi juga dana yang diinvestasikan juga harus halal. Konsep *Islamic crowdfunding* adalah solusi bagi UKM atau bisnis *start-up* yang menginginkan pendanaan selain dari perbankan. Berdasarkan penelitian Marzban dan Asutay (2014), urgensi penerapan kepatuhan syariah melalui mekanisme *crowdfunding* yang difokuskan pada negara-negara muslim terkait urgenitas kebutuhan pada pengembangan

insitusi dan instrumen keuangan Islam non bank yang dibutuhkan masyarakat dalam pengembangan kewirausahaan dalam bentuk munculnya bisnis-bisnis baru terutama bisnis mikro, kecil serta bisnis *start-up*. Andaleeb dan Mishra (2016) mengemukakan *Islamic Crowdfunding* akan sangat membantu pada negara-negara yang memiliki bonus demografi berupa angkatan muda sebagai *entrepreneur supply* dan keterbatasan akses pada pembiayaan formal, serta memungkinkan investor dengan dana terbatas.

Menurut laporan dari *World Economic Forum and Booz & Company* (2011) diperoleh data pada beberapa negara Islam dan atau negara mayoritas penduduknya muslim secara substansial secara rata-rata 15% angkatan mudanya tertarik pada dunia bisnis, dibandingkan pada negara-negara barat berkisar 4-8%. Namun pada negara-negara muslim dorongan berwirausaha lebih dominan pada dorongan “*necessity*” atau memperoleh penghasilan untuk bertahan hidup. Oleh karena itu titik tekan untuk mendorong spirit berwirausaha di negara-negara muslim harus berubah paradigma untuk dimanfaatkan secara efisien, kreatif dan inovatif untuk menghadapi tantangan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi dan lebih menciptakan lapangan kerja dimana lebih pada dorongan “*opportunity*”.

Namun demikian terdapat beberapa problematika yang sering dihadapi oleh mekanisme pembiayaan Crowdfunding yaitu terkait dengan keterbukaan informasi confidential, masih relatif rendahnya kepercayaan bagi investor menanamkan modal kepada bisnis yang umumnya dijalankan pebisnis muda yang dianggap kurang berpengalaman dan kurang mapan dalam mental bisnis. Kemudian pada basis bisnis teknologi masih dianggap memiliki tingkat resiko gagal (fraud) yang tinggi hingga mekanisme check and balance yang rendah menjadi beberapa alasan keengganan para investor untuk berani menanamkan modal melalui penyedia jasa Crowdfunding terutama yang berbasis website (Caldbeck, 2013).

Kementerian Perdagangan (2013) dalam penelitian analisis peran lembaga pembiayaan dalam pengembangan bisnis terutama bisnis baru menjelaskan beberapa kendala yang dialami lembaga pembiayaan. Pertama, penurunan usaha bisnis baru disebabkan oleh kesalahan tata kelola bisnis, kedua penurunan kondisi

ekonomi negara yang kurang kondusif, ketiga, kesalahan pengelola pada umumnya disebabkan karena ketidakmampuan membaca pasar dan membangun strategi bisnis, mengembangkan bisnis dengan menitik beratkan pada keberlangsungan bisnis (business sustainable).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang dapat diajukan pada penelitian ini adalah “Bagaimana mengembangkan model Islamic Crowdfunding berbasis platform website untuk startup business?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengembangkan model Islamic Crowdfunding berbasis platform website dan aplikasi startup business.

BAB 2. KAJIAN LITERATUR**2.1 Crowdfunding**

Mollick (2014) mendefinisikan “Crowdfunding refers by entrepreneurial individuals and group- cultural, social and for - profit – to find their ventures by drawing on relatively small contributions from a relatively large number of individuals using the internet without standar financial intermediaries”. Crowdfunding merupakan inovasi pembiayaan dengan memanfaatkan teknologi yang memudahkan donatur serta sebagai salah satu solusi pembiayaan tradisional seperti perbankan dan koperasi pada umumnya.

Mekanisme Crowdfunding merupakan salah satu alternatif pada saat pembiayaan dari institusi bank dan lembaga keuangan konvensional sangat sulit bagi bisnis-bisnis baru, dimana dalam beberapa tahun terakhir mekanisme Crowdfunding terus tumbuh dan memberikan angin segar kepada para pebisnis baru memperoleh pendanaan (Najah and Jarboui.,2015). Proyek Crowdfunding pertama terjadi di tahun 1997 dimana sebuah band Rock band Marillion tidak mampu membiayai tour sehingga para fans mereka mengumpulkan dana secara online dan memperoleh donasi sebesar \$60.000 (Castrataro, 2013). Praktek pendanaan proyek atau usaha dengan cara patungan / mengumpulkan sejumlah uang dari sejumlah orang. Daripada investor tradisional, kampanye Crowdfunding didanai oleh masyarakat umum. Terdapat beberapa model Crowdfunding (Rees-Mogg, 2013) (Marzban dkk, 2014) yang meliputi :

1. Donation-Based Crowdfunding, dimana investor mau berinvestasi karena tidak memiliki ekspektasi apapun kecuali ingin menolong, tetapi biasanya donator memperoleh imbalan tertentu seperti pencantuman pada album cover, tiket event dan sebagainya yang tidak berwujud. Dalam Crowdfunding ini, biasanya di dorong oleh motivasi personal, dan tujuan untuk membantu (charity).
2. Reward-based, Crowdfunding, donator memperoleh reward atas dukungan pada suatu proyek dalam bentuk hadiah, penghargaan.
3. Loan-Based (peer-to-peer) yaitu investor menerima uangnya kembali dengan bagi hasil seperti perbankan atau institusi investasi pada umumnya.

Pada Loan-based ini investor memperoleh pengembalian disertai interest payment atau pengembalian ditambah dengan bunga. Crowdfunding ini seringkali sebagai alternatif sumber pendanaan konvensional yang menggunakan bank atau instrument keuangan lain.

4. *Equity-Based Crowdfunding* merupakan bentuk ialah tipe investasi dimana kumpulan investor memberikan dukungan modal kepada suatu bisnis untuk memperoleh pengembalian investasi (*financial gain*). sebagai tipe investasi dimana kumpulan investor memberikan dukungan modal kepada suatu bisnis untuk memperoleh pengembalian investasi (*financial gain*).

2.2 Islamic Crowdfunding

Menggunakan perspektif Islam dalam kacamata keuangan Islam dimana dalam pembiayaan menggunakan mekanisme transaksi “*asset-backed*” dan prinsip bagi hasil (*profit loss margin*), terdapat model *Crowdfunding* yang dapat diadaptasi dengan dasar sesuai dengan prinsip syariah (*shariah-compliance*). Asutay dan Marzban (2012), Marzbah dan Asutay (2014) mengemukakan model *Crowdfunding* yang sesuai dengan prinsip syariah, sesuai pada Tabel 2.1

Table 2.1

Instrumen dan Model *Crowdfunding* Dalam Perspektif Islam

Tujuan Pembiayaan	Model Crowdfunding	Bentuk Entitas Potensial	Instrument Akad
<i>Islamic Charity</i>	<i>Donasi / Donation Based</i>	Lembaga Keuangan Mikro	Hibah <i>Qard Hasan</i> <i>Murabaha</i>
Produk	<i>Reward Based</i>	Lembaga Keuangan Mikro Bisnis Mikro Dan Kecil (Small Enterprises)	Jual Beli / Ba'i

		Bisnis Start Up	
Investasi	<i>Loan Based / Debt Based</i>	Lembaga Keuangan Mikro	<i>Murabaha</i>
		Bisnis Mikro Dan Kecil (Small Enterprises)	<i>Ijarah</i>
	<i>Equity Based</i>	Bisnis Mikro Dan Kecil (Small Enterprises)	<i>Syirkah Al Aqd & Al Milk</i>
		Bisnis Start Up	<i>Musharakah</i>

Islamic Crowdfunding menurut Wahjono (2015) adalah model pembiayaan *Crowdfunding* berbasis hukum Islam. Proyek dan produk yang akan dibiayai harus halal dan diizinkan oleh agama Islam. Dana yang akan digunakan untuk pembiayaan harus terjamin status halal-nya, begitu juga dengan penggunaannya harus sesuai dengan prinsip Islam. Untuk mendukung hal tersebut, diperlukan sebuah Sharia Supervisory Board sebagai penjamin ke-halal-an dana serta mengeluarkan form surat pernyataan sertifikasi dana halal.

Pada *Islamic Crowdfunding* ada empat bagian yang harus dipenuhi yakni: 1. Project Initiator (individuals, organizations, and business), 2. Potensial Funders (PF) 3. *Crowdfunding* Operator (CFO) dan 4. Board of Sharia (BS). Seluruh kegiatan tersebut berbasis internet, salah satunya seperti kegiatan promosi yang dilakukan oleh PI harus disajikan dengan format gambar, video ataupun presentasi, kemudian di upload pada portal. Dengan *Crowdfunding* (CF) operator, bahan diupload oleh PI akan diidentifikasi oleh label nama akun dan kemudian diunggah ke portal sebagai proyek platform CF atau produk yang ditawarkan kepada PF. Selanjutnya, PF akan memilih proyek atau produk yang sesuai kepentingannya. Dan jika ada proyek atau produk yang sesuai, maka PF akan mengirim sejumlah uang sesuai dengan pilihan yang tersedia sebagai sumbangan, pinjaman atau equity based. Uang yang dikirim melalui rekening CF akan dipotong oleh biaya transaksi (5-10%) / disepakati sebelumnya, dan mengirim sisanya ke rekening pemrakarsa proyek ketika dana dikumpulkan telah bertemu anggaran berkampanye.

Marzban dan Asutay (2014) mengemukakan dalam pembiayaan bisnis startup baik berbasis teknologi atau lainnya, *Equity-Based Crowdfunding* di nilai paling sesuai. *Equity-Based Crowdfunding* merupakan bentuk ialah tipe investasi dimana kumpulan investor memberikan dukungan modal kepada suatu bisnis untuk memperoleh pengembalian investasi (*financial gain*). sebagai tipe investasi dimana kumpulan investor memberikan dukungan modal kepada suatu bisnis untuk memperoleh pengembalian investasi (*financial gain*). Dalam keuangan Islam pengembalian investasi investor memperoleh bagian dari modal yang ditanamkan dalam bentuk skema *profit-and loss sharing*.

Andaleeb dan Misrha (2016) mengemukakan mekanisme *Crowdfunding* yang sesuai dengan *shariah compliance* bahwa pengembalian didasarkan pada asset atau modal yang ditanamkan investor serta pembagian resiko (*risk taking*) dalam bentuk joint enteRprise seperti *partnership*. Bentuk hutang digantikan dengan basis asset, pembiayaan secara langsung.

Terdapat keunggulan *Equity-based Crowdfunding* (Marzban et al, 2014), (Diamandis, 2013), (Agrawal et al, 2011) meliputi:

2.3 Prinsip skema *profit-and loss sharing* dengan basis akad musyarakah merupakan karakter utama dari keuangan Islam

1. Memampukan akses modal atau capital dalam jangkauan luas pelaku bisnis atau wirausaha dalam mengurangi gap pendanaan dengan pelaku bisnis menengah dan besar.
2. Membuka peluang memiliki asset bagi investor kecil karena nanti akan bergabung dalam crowd atau kumpulan investor.
3. Meminimalkan resiko-resiko melalui pembagian kapital dalam berbagai atau multiple bisnis.
4. Membuka peluang inovasi yang dapat timbul dan potensial dari pebisnis muda atau pebisnis lokal.
5. Menciptakan peluang-peluang pekerjaan baru dengan semakin banyaknya bisnis startup

6. Memberikan dukungan pada pertumbuhan venture atau bisnis untuk melakukan IPO dimasa depan pada sektor baru yaitu teknologi, industri kreatif serta sektor lainnya yang relative sedikit pada pasar modal serta meningkatkan diversifikasi pada *fund managers* khususnya di negara-negara Islam dan atau negara dengan mayoritas muslim.

7. *Crowdfunding* berbasis website memungkinkan menciptakan lapangan barubagi pengangguran melalui mendorong mereka menciptakan bisnis sesuai dengan skill, interest dan pengalaman masing-masing.

Terkait dengan *Shariah-compliance* terdapat kriteria *Equity BasedCrowdfunding* yang meliputi:

1. Platform atau mekanisme *Crowdfunding* berada dalam pengawasan dewan syariah.
2. Bentuk investasi pada bisnis, proyek atau program yang memiliki tanggung jawab sosial.
3. Bisnis *startup* dioperasikan sesuai dengan prinsip bisnis syariah dan tidak diperkenankan pada jenis bisnis dan sumber pendapatan yang tidak sesuai dengan syariah.

Crowdfunding merupakan penyedia jasa dan memperoleh dukungan dari kumpulan investor dengan peran sebagai penanam modal, maka perlunya batasan hukum yang jelas dimana untuk memastikan bahwa *startup* tidak didanai dari hutang berbasis bunga, *deposit cash*, dan instrument investasi yang tidak sesuai dengan prinsip syariah.

2.4 Startup Business

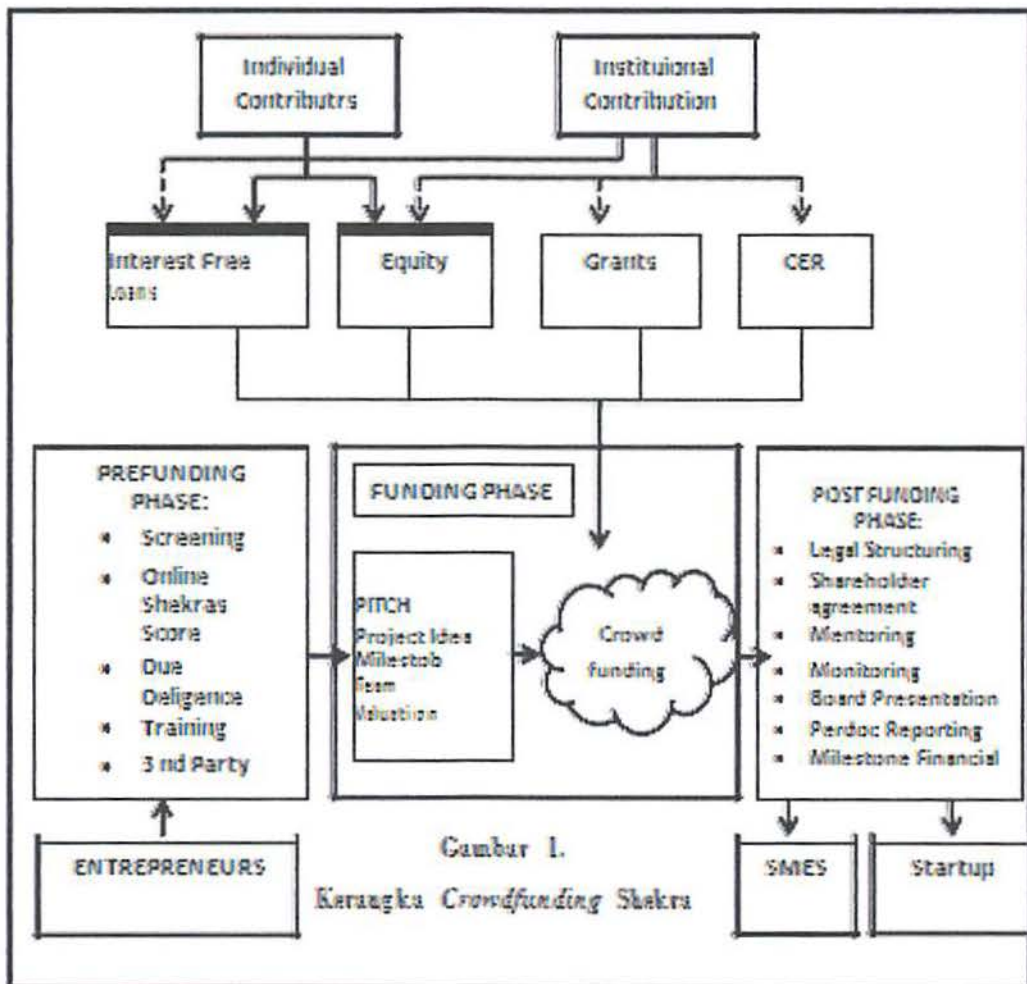
Mauaya founder DailySocial.net mengemukakan bahwa istilah *Startup* diartikan kepada sebagai bisnis yang baru berkembang atau bisnis yang belum lama beroperasi. Istilah *Startup* seringkali lekat dengan teknologi karena kemunculannya yang ditandai dengan maraknya penggunaan teknologi oleh pelaku bisnis itu tadi, bisnis *startup* berbasis teknologi sebagian besar adalah bisnis yang bergerak pada website, game atau transaksi *online*, namun demikian *startup* tidak selalu merupakan bisnis berbasis teknologi saja. Terdapat tiga kriteria

startup yaitu: 1) Beroperasi (umur) kurang dari tiga tahun, 2) Memiliki kurang dari 20 karyawan; 3) Memiliki pendapatan kurang dari \$100.000 pertahun (TeknoJurnal).

Steve Blank mendefinisikan “a startup is an organization formed to search forrepeatable and scalable business model”. Startup adalah “human institution designed to deliver a new product or service under conditions of extreme uncertainty. Startups are designed for the situations that cannot be modeled, are not clear cut, and where the risk is not necessarily large” (Ries, 2011).

2.5. Mekanisme Islamic Crowdfunding

Terdapat beberapa mekanisme *Islamic Crowdfunding* yang digunakan oleh platform *Crowdfunding* terkemuka di dunia, salah satunya *Shekra Crowdfunding* sesuai pada Gambar 2.1.



BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengembangkan model *Islamic Crowdfunding* berbasis *platform website* dan aplikasi *startup business*.

3.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan penerapan riil model *Islamic crowdfunding* berbasis *platform website* untuk *startup business* yang nantinya dapat memberikan kontribusi terhadap perekonomian nasional.





BAB 4. METODE PENELITIAN

4.1 Pendekatan Penelitian

Metode yang digunakan oleh penulis ialah metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan *exploratory research*. Hal tersebut dilakukan untuk “... *clarify and define the nature problem*” (Zikmund, 2003). “*Qualitative research designs tend to work with a relatively small number of cases. Generally speaking, qualitative researchers are prepared to sacrifice scope for detail*” (Silverman, 2005). Malhotra (1996) dalam Muslich Anshori dan Sri Iswati mengatakan “*Qualitative research is unstructured, exploratory research methodology based on small samples which provides insights and understanding of the problem setting*”.

Tahap penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu menerapkan literasi Bryman (2008) yaitu *general research questions* untuk menentukan bahasan utama dalam merumuskan poin penyusun konstruksi pemikiran terkait model *Islamic Crowdfunding*.

4.2 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini akan menggunakan instrument *Focus Group Discussion* (FGD), Interview dan Studi Literatur. Dengan menggunakan informan yang berasal dari pelaku startup terkemuka, calon investor serta pihak yang tertarik menjadi *provider Crowdfunding* berbasis website sebagai bentuk bisnis intermediary yang potensial. *Indepth Interview* dilakukan dengan melakukan wawancara informan utama hingga informan pendukung yang terdiri dari para pelaku startup, ahli teknologi informasi, serta ahli Fiqh untuk memberikan masukan mengenai kaidah transaksi dan bisnis sesuai dengan kaidah Islam. Penelitian Pustaka (*library research*), juga dilakukan melalui menelaah data tertulis yang berhubungan dengan permasalahan penelitian baik dalam bentuk buku, artikel makalah, majalah dan lain-lain.

Adapun serangkaian kegiatan pengumpulan data yang telah dilaksanakan pada penelitian ini yakni sebagai berikut:

No.	Kegiatan	Tempat Pelaksanaan	Waktu Pelaksanaan	Informan
1.	<i>Focus Group Discussion</i> (FGD) Surabaya	Co Working Space Satu Atap Surabaya.	23 Maret 2018.	7 orang pelaku <i>Start Up</i> di Surabaya
2.	<i>Focus Group Discussion</i> (FGD) Kediri	Fresh Coworking Kediri	10 Maret 2018	12 orang pelaku <i>Start Up</i> di Kediri
3.	<i>Focus Group Discussion</i> (FGD) Investor	<i>Meeting Room</i> Hotel Swiss Bell-Inn Manyar Surabaya	26 Oktober 2018	30 orang praktisi lembaga keuangan perbankan, lembaga wakaf serta akademisi.
4.	<i>Indepeth Interview</i> dengan CEO Ternaknesia	<i>official office</i> Ternaknesia	22 Maret 2018	Dalu Nuzlul Kirom
5.	<i>Indepth Interview</i> Kapital Boost	Official Office Of Kapital Boost, 150 Changi Rd #04-07	4 Maret 2018	Erly Witoyo
6.	<i>Indepth Interview</i> Ahli Fiqh	Rumah Makan As-Salam	18 April 2018	Dr. Irham Zaki, S.E, M.Si
7.	<i>Indepth Interview</i> Sistem	Room Working Space	17 Juli 2018	Ahimsa Afrizal

4.3 Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, penelitian ini menggunakan data sekunder dan data primer. Suryani (2010) mendefinisikan data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Sumber data tersebut diperoleh dari berbagai sumber seperti Badan Pusat Statistik (BPS), Kementerian Koperasi dan UKM, buku, laporan, jurnal, dan lain-lain. Sedangkan data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber melalui interview, kuisisioner dan sebagainya.

4.4 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini setelah dilakukan pengumpulan data, maka data tersebut dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan. Bentuk teknik analisis data adalah sebagai berikut:

1. *Descriptive Analysis*

Mengumpulkan dan menyusun suatu data, kemudian dilakukan analisis terhadap data tersebut (Surachman, 1990). Analisis deskriptif yaitu data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Selain itu, semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti (Moleong, 2004:11). Dengan demikian laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data dan pengolahan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut.

2. *Categorical Analysis*

Categorical analysis ialah metode identifikasi konsep-konsep yang relevan dalam data dan kemudian dikelompokkan ke dalam katogeri (*open coding*). Metode analisis yang digunakan ialah first order category (Strauss and Corbin, 1998; Van Maanen, 1979). *Metode first order category* memudahkan penulis untuk mencari kategori yang muncul dengan menggunakan berbagai referensi yang diizinkan (Gioia, et al., 2010). Kemudian data yang telah dikategorikan diproses lagi menggunakan aksial coding untuk mencari hubungan antara kategori dan diangkat menjadi bahasan yang lebih *high-order* (Strauss and Corbin, 1998).

BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1 Analisa Data dan Pembahasan

Pada bab ini kami mengusulkan sebuah mekanisme kerja *Islamic Crowdfunding* berbasis platform website yang didasarkan pada kondisi *startup* dalam hal tantangan kemandirian *startup* serta peluang perkembangan yang dimiliki oleh *startup*. Adapun beberapa hal yang terkait dengan mekanisme kerja *Islamic Crowdfunding* yang kami tawarkan ialah sebagai berikut:

5.1.1. Tantangan dan Peluang *Startup*

Jumlah *startup* di Indonesia pada tahun 2013 sebesar 57.900.787 unit, besaran angka tersebut terdiri dari 57.189.393 usaha mikro, 654.222 usaha kecil, 52.106 usaha menengah serta 5.066 usaha berskala besar. Jumlah *startup* pada tahun 2013 tersebut mengalami perkembangan sebesar 2,41 % dari jumlah *startup* di tahun 2012 (depkop.go.id). Pada tahun 2018 *startup* di Indonesia mampu menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) nasional hingga 60,34 % dan menyerap tenaga kerja sebesar 98 %. Berdasarkan data tersebut, mengilustrasikan bahwa banyaknya jumlah *startup* di Indonesia menjadi penggerak perekonomian masyarakat ditengah lesunya perekonomian saat ini.

Meskipun peran *startup* di Indonesia sangat strategis, akan tetapi terdapat beberapa tantangan yang sampai saat ini masih belum dapat diselesaikan dengan baik oleh *startup*. Berdasarkan hasil *focus group discussion* dengan beberapa pelaku *startup* yang ada di Kediri dan Surabaya, terdapat beberapa pernyataan dari peserta *focus group discussion* yang mengilustrasikan banyak hal terkait tantangan yang dihadapi oleh *startup* selama menjalankan usahanya.

Adapun berdasarkan FGD 1 pernyataan dari AG, WW, PM, YN, HD, YP terkait tantangan yang dihadapi oleh *startup* yakni sebagai berikut:

1. Pengurusan aspek legal merk yang akan di gunakan oleh Start up
Permasalahan yang dihadapi adalah masa tunggu pengurusan yang terlalu lama.



“tantangan saat ini kalo bisa saya sebut lagi seleksi alam... tantangan dari internalnya, seperti pegawai telat, quality control-nya kurang”

2. Kemitraan yang dimaksud adalah permasalahan digunakan membutuhkan modal keahlian dan peralatan yang belum memadai.
3. Tngginya resiko yang ada pada industri kreatif menyebabkan usaha dibidang ini sangat sulit untuk mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan bank.

“tidak ada satupun yang mendukung start-up dari bawah. Mereka hanya memperkuat grup mereka atau ingin mengambil properti aset atau intelektual properti. Itu yang membuatnya harus diperjelas akadnya dari apanya yang mau dibiayai, projectnya kah atau kah perusahaannya”

4. Berdasarkan pengalaman beberapa informan, investor mendanai start up hanya untuk memperkuat kedudukan bisnisnya, bukan untuk memberikan pendampingan secara menyeluruh kepada star up.

Berdasarkan beberapa pernyataan peserta *focus group discussion (FGD)* tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa tantangan yang dihadapi oleh pelaku *startup* selama menjalankan usaha adalah yang paling utama terkait dengan persaingan dengan perusahaan besar dan pesaing modern. Selain itu kebanyakan *startup* menjalankan bisnis mereka dengan cara tradisional, termasuk dalam proses produksi dan pemasaran. Serta permasalahan yang ketiga adalah masalah kebutuhan dana *startup* yang belum dapat terpenuhi dengan baik dengan karakter investor yang mendanai juga dinilai oleh pelaku *startup* belum dapat mengembangkan potensi

Sedangkan *Startup* menghadapi dua masalah utama yaitu masalah keuangan dan nonkeuangan (manajemen organisasi). Masalah *startup* yang berkaitan dengan aspek keuangan yakni sebagai berikut:

1. Ketidakcocokan antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh *startup*
Tidak ada pendekatan sistematis terhadap pendanaan *startup*

2. Biaya transaksi tinggi, disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga butuh banyak waktu sedangkan jumlah pinjamannya dikururkan kecil
3. Kurangnya akses ke sumber dana resmi, baik disebabkan oleh tidak adanya bank di daerah terpencil dan kurangnya informasi yang memadai
4. Pinjaman bunga untuk investasi dan modal kerja cukup tinggi
5. Banyak *startup* belum bankable, baik karena tidak adanya manajemen keuangan yang transparan dan kurangnya kemampuan manajerial dan keuangan

Selain masalah keuangan, masalah dalam organisasi manajemen (non finansial) sebagai berikut:

1. Kurangnya pengetahuan tentang teknologi produksi dan kontrol kualitas yang disebabkan oleh kurangnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi dan kurangnya pendidikan dan pelatihan
2. Kurangnya pengetahuan tentang pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh *startup* di pasar, di samping kemampuan terbatas *startup* untuk menyediakan produk / layanan sesuai dengan permintaan pasar
3. Kurangnya sumber daya untuk mengembangkan sumber daya manusia
4. Kurangnya pemahaman keuangan dan akuntansi

Melihat tantangan yang harus diselesaikan oleh *startup* seperti yang telah disebutkan di atas, maka terdapat satu cara yang dinilai dapat memperkuat posisi *startup* di tengah tantangan yang dihadapi, yakni dengan menggunakan pemanfaatan teknologi guna mengakselerasi pertumbuhan *startup*.

5.1.2. Aspek Kelembagaan

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi menyatakan bahwa layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Adapun peranan Otoritas Jasa Keuangan yang selanjutnya disingkat OJK adalah lembaga yang independen, yang mempunyai fungsi, tugas, dan wewenang pengaturan, pengawasan, pemeriksaan, dan penyidikan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang nomor 21 tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan.

Beberapa hal yang akan di elaskan pada sub bab ini, terkait dengan aspek kelembagaan *Islamic Crowdfunding* berbasis website bagi pembiayaan Start up mengacu pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi yang berisi hal-hal sebagai berikut:

- **Bentuk Badan Hukum Islamic Crowdfunding**

Berdasarkan POJK keuangan nomor 77 /POJK.01/2016 bab II pasal dua menyatakan bahwa perusahaan pinjam-meminjam uang berbasis teknologi informasi dinyatakan sebagai lembaga jasa kuangan lainnya dengan status badan hukum penyelenggaraan berbentuk PT atau koperasi. Adapun hal-hal yang terkait dengan badan hukum dijelaskan pada bab II pasal 3 yakni sebagai berikut:

1. Penyelenggara berbentuk badan hukum perseroan terbatas wajib memiliki modal disetor paling sedikit Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) pada saat pendaftaran.
2. Penyelenggara berbentuk badan hukum koperasi wajib memiliki modal sendiri paling sedikit Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) pada saat pendaftaran.
3. Penyelenggara wajib memiliki modal disetor sebagaimana dimaksud pada ayat (1) atau modal sendiri sebagaimana dimaksud pada ayat (2) paling

sedikit Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) pada saat mengajukan permohonan perizinan.

- **Prosedur Pendaftaran *Islamic Crowdfunding***

Permohonan pendaftaran oleh penyelenggara disampaikan oleh direksi kepada kepala eksekutif pengawas lembaga keuangan berbasis teknologi dengan menggunakan formulir pengajuan pendaftaran dan dilampiri dengan dokumen yang paling sedikit memuat:

A. Akta pendirian badan hukum termasuk anggaran dasar berikut perubahannya (jika ada) yang telah disahkan/disetujui oleh instansi yang berwenang atau diberitahukan kepada instansi yang berwenangsesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan;

B. Bukti identitas diri dan daftar riwayat hidup yang dilengkapi dengan pas foto berwarna yang terbaru berukuran 4x6 cm dari: 1) Pemegang saham yang memiliki saham paling sedikit 20% (dua puluh persen) ; 2. Anggota direksi; dan 3. Anggota komisaris;

C. Fotokopi nomor pokok wajib pajak badan;

D. Surat keterangan domisili penyelenggara dari instansi yang berwenang;

E. Bukti kesiapan operasionalkegiatan usahaberupa dokumen terkait sistem elektronik yang digunakan penyelenggara dan data kegiatan operasional.

F. Bukti pemenuhan syarat permodalan

G. Surat pernyataan rencana penyelesaian terkait hak dan kewajiban pengguna dalam hal perizinan penyelenggara tidak disetujui oleh OJK.

4. Persetujuan atas permohonan pendaftaran dilakukan dalamjangka waktu paling lama 10 (sepuluh) hari kerja sejak diterimanya dokumen permohonan pendaftaran sesuai dengan persyaratan dalam peraturan OJK ini.

5. OJK menetapkan persetujuan pendaftaran penyelenggara dengan memberikansurat tanda bukti terdaftar.

OJK melakukan penelaahan atas permohonan perizinan yang disampaikan oleh penyelenggara. Selanjutnya OJK memberikan persetujuan atau penolakan atas permohonan perizinan paling lama 20 (dua puluh) hari kerja sejak diterimanya dokumen permohonan perizinan sesuai dengan persyaratan dalam peraturan OJK ini. Permohonan perizinan otomatis berlaku apabila jangka waktu terlampaui.

Adapun Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no: 117/DSN-MUI/II/2018 tentang layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah menyatakan bahwa layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan dalam rangka melakukan akad pembiayaan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Sehingga berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no: 117/DSN-MUI/II/2018 ini layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi dibolehkan dengan syarat sesuai dengan prinsip syariah. Adapun hal hal terkait batasan syariah pada fatwa ini ialah sebagai berikut:

- **Model Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi**

Model layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah yang dapat dilakukan oleh penyelenggara antara lain:

1. Pembiayaan anjak piutang (*factoring*); yaitu pembiayaan dalam bentuk jasa pengurusan penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan (*invoice*), baik disertai atau tanpa disertai talangan (*qardh*) yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga (*payor*).
2. Pembiayaan pengadaan barang pesanan pihak ketiga (*purchase order*); yaitu pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang telah memperoleh pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga.
3. Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara online (*online seller*); yaitu pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang

melakukan transaksi jual beli online pada penyedia layanan perdagangan berbasis teknologi informasi yang telah menjalin kerjasama dengan penyelenggara.

4. Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara online dengan pembayaran melalui penyelenggara payment gateway, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha (*seller*) yang aktif berjualan secara online melalui saluran distribusi (*channel distribution*) yang dikeolanya sendiri dan pembayarannya dilakukan melalui penyedia jasa otorisasi pembayaran secara online (*payment gateway*) yang bekerjasama dengan pihak penyelenggara.

5. Pembiayaan untuk pegawai (*employee*), yaitu pembiayaan yang diberikan kepada pegawai yang membutuhkan pembiayaan konsumtif dengan skema kerjasama potong gaji melalui institusi pemberi kerja.

6. Pembiayaan berbasis komunitas (*community based*), yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas yang membutuhkan pembiayaan, dengan skema pembayarannya dikoordinasikan melalui koordinator/pengurus komunitas.

- **Ketentuan Terkait Mekanisme Dan Akad**

Mekanisme dan akad layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi sebagai berikut:

1. Pembiayaan Anjak Piutang (*Factoring*)

A. Adanya akad yang menimbulkan hubungan hukum utang piutang yang ditunjukkan dengan bukti tagihan (*invoice*) oleh calon penerima pembiayaan dari pihak ketiga (*payor*) yang menjadi dasar jasa dan/atau pembiayaan anjak piutang;

B. Calon penerima pembiayaan atas dasar bukti tagihan (*invoice*) yang dimiliki, mengajukan jasa dan/atau pembiayaan kepada penyelenggara;

C. Penyelenggara menawarkan kepada calon pemberi pembiayaan untuk memberikan jasa penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan (*invoice*), baik disertai atau tanpa disertai talangan (*qardh*);

D. Dalam hal calon pemberi jasa dan/atau pembiayaan menyetujui penawaran sebagaimana huruf c, dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara pemberi pembiayaan dengan penyelenggara;

Pemberi pembiayaan sebagai *muwakkil*, dan penyelenggara sebagai *wakil*;

E. Penyelenggara melakukan akad *wakalah bi al-ujrah* dengan penerima pembiayaan untuk penagihan utang; penyelenggara sebagai wakil, dan penerima pembiayaan sebagai *muwakkil*;

F. Penyelenggara sebagai *wakil* dari pemberi pembiayaan dapat memberikan talangan dana dengan akad *qardh* kepada penerima pembiayaan/jasa;

G. Penyelenggara melakukan penagihan kepada pihak ketiga (*payor*) atas piutang penerima pembiayaan;

H. Penerima pembiayaan membayar *ujrah* kepada penyelenggara;

I. Penerima pembiayaan membayar utang *qardh* (jika ada) kepada penyelenggara sebagai wakil;

J. Penyelenggara wajib menyerahkan *ujrah* dan *qardh* (jika ada) kepada pemberi pembiayaan.

2. Pembiayaan Pengadaan Barang Pesanan (*Purchase Order*) Pihak Ketiga

A. Adanya akad yang menimbulkan hubungan *purchase order* yang dibuktikan dengan kontrak pengadaan barang antara calon penerima pembiayaan dengan pihak ketiga yang menjadi dasar pembiayaan;

B. Calon penerima pembiayaan atas dasar *purchase order* dari pihak ketiga, mengajukan pembiayaan pengadaan barang kepada penyelenggara;

C. Atas dasar pengajuan pembiayaan sebagaimana huruf b, penyelenggara melakukan penawaran kepada calon pemberi pembiayaan untuk membiayai pengadaan barang;

D. Dalam hal calon pemberi pembiayaan menyetujui penawaran sebagaimana huruf c, dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara penyelenggara dengan pemberi

pembiayaan untuk melakukan akad pembiayaan kepada penerima pembiayaan; pemberi pembiayaan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara sebagai *wakil*;

E. Penyelenggara melakukan pembiayaan dengan penerima pembiayaan berdasarkan akad jual-beli, *musyarakah*, atau *mudharabah*.

F. Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

G. Penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) kepada pemberi pembiayaan.

3. Pembiayaan Pengadaan Barang Untuk Pelaku Usaha Yang Berjualan Secara Online (*Seller Online*)

A. Penyediaan layanan perdagangan berbasis teknologi informasi (*platform e-commerce/marketplace*) dan penyelenggara melakukan kerjasama pemberian pembiayaan kepada pelaku usaha yang berjualan secara online (*seller online*) sebagai calon penerima pembiayaan;

B. Calon penerima pembiayaan mengajukan pembiayaan kepada penyelenggara untuk pengadaan barang;

C. Atas dasar pengajuan pembiayaan pada huruf b, penyelenggara melakukan penawaran kepada calon pemberi pembiayaan untuk membiayai pengadaan barang;

D. Dalam hal calon pemberi pembiayaan menyetujui penawaran sebagaimana huruf c, dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara penyelenggara dengan pemberi pembiayaan untuk melakukan akad pembiayaan dengan penerima pembiayaan; pemberi pembiayaan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara sebagai *wakil*;

E. Penyelenggara melakukan pembiayaan dengan penerima pembiayaan berdasarkan akad jual-beli, *musyarakah*, atau *mudharabah*;

F. Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) sesuai dengan kesepakatan dalam akad; dan

G. Penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) kepada pemberi pembiayaan.

4. Pembiayaan Berbasis Komunitas (*Community Based*)

A. Adanya pelaku usaha/calon penerima pembiayaan yang tergabung dalam komunitas usaha tertentu yang bekerjasama dengan penyelenggara;

B. Calon penerima pembiayaan yang memiliki kebutuhan modal usaha, mengajukan pembiayaan kepada penyelenggara;

C. Atas dasar pengajuan sebagaimana huruf b, penyelenggara menawarkan kepada calon pemberi pembiayaan untuk membiayai kebutuhan modal calon penerima pembiayaan;

D. Dalam hal calon pemberi pembiayaan menyetujui penawaran sebagaimana huruf (c), dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara pemberi pembiayaan dengan penyelenggara untuk memberikan pembiayaan kepada penerima pembiayaan; pemberi pembiayaan sebagai *muwakkil*, dan penyelenggara sebagai *wakil*.

E. Penyelenggara sebagai *wakil* dari pemberi pembiayaan, melakukan akad dengan penerima pembiayaan baik akad jual beli, *ijarah*, *musyarakah*, *mudharabah*, atau akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip syariah;

F. Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (margin, *ujrah*, atau bagi hasil) kepada penyelenggara melalui komunitas usaha tertentu yang bekerjasama dengan penyelenggara;

G. Penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil (margin atau *ujrah*) kepada pemberi pembiayaan.

Berdasarkan dua dokumen terkait Peraturan Otoritas Jasa Keuangan serta Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang telah dijelaskan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa landasan dalam membentuk suatu model *Islamic Crowdfunding* berbasis *website* bagi UMKM, yang paling penting diperhatikan ialah aspek legalitas suatu perusahaan *Islamic Crowdfunding* serta peraturan syariah sebagai dasar dari suatu mekanisme operasional perusahaan *Islamic Crowdfunding*.

5.1.3. Aspek Normatif

Menurut Irham Zaki selaku informan dalam *indepth interview* pada penelitian ini menyatakan bahwa secara umum konsep *crowdfunding* memiliki persamaan dengan konsep reksadana (kontrak investasi kolektif). Hal tersebut dijelaskan pada pernyataan sebaga berikut.

“crowdfunding itu seperti reksadana, posisi crowdfunding seperti wakil antara investree dan investor jadi akadnya menjadi wakalah”

Pernyataan diatas mengandung makna bahwa mekanisme *Islamic Crowdfunding* dengan menggunakan akad *wakalah* memiliki maksud, tujuan dan fungsi yang serupa dengan konsep reksadana syariah. Pernyataan tersebut didukung dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan nomor 23/POJK.04/2016 tentang reksadana berbentuk kontrak investasi kolektif yang menyatakan bahwa reksa dana adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio efek oleh manajer investasi. Pernyataan tersebut mengandung makna bahwa perusahaan dapat menjadi wakil bagi investor dalam proses investasi melalui portofolio efek. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa kesepakatan yang terjadi antara investor dengan perusahaan reksadana berupa perwakilan.

Adapun persamaan antara mekanisme reksadana dengan *Islamic Crowdfunding* berakad wakalah ialah, pihak perusahaan reksadana dan *Islamic Crowdfunding* bertindak selaku wakil dari investor dalam proses investasi yang akan direalisasikan.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa wewenang dari perusahaan reksadana memiliki persamaan dengan wewenang yang dimiliki oleh *Islamic Crowdfunding* yang berakadkan wakalah. Wewenang yang dimaksud pada konteks ini ialah perusahaan akan mewakili investor dalam menginvestasikan sejumlah dana kepada proyek yang akan didanai.

Sedangkan menurut Zaki Jaihtan selaku praktisi hukum di Indonesia dan founder Wujudkan.com menjelaskan bahwa kegiatan operasional *islamic crowdfunding* memiliki 2 sifat utama yakni bersifat investasi atau bersifat pengumpulan dana

sosial yang bersifat donasi. Apabila suatu kegiatan Islamic Crowdfunding bersifat investasi, maka dalam hal ini lembaga pengawasan secara hukum berada dalam wawasan otoritas jasa keuangan, seperti diatur dalam undang-undang nomor 21 tahun 2011 tentang otoritas jasa keuangan (UU OJK) yang menyatakan bahwa otoritas jasa keuangan memiliki wewenang untuk mengawasi bank, institusi keuangan bukan bank yang mencakup dana pensiun, perusahaan pembiayaan, asuransi, jasa keuangan lainnya dan pasar modal.

Pernyataan Zaki Jaihatan diatas mendukung pernyataan dari irham zaki terkait pembatasan kegiatan usaha *Islamic Crowdfunding* secara undang undang dasar republik indonesia tahun 1945, yakni sebagai berikut:

“kalau crowdfunding itu hanya sifatnya sebagai perantara menyalurkan dana sosial saja ya nggak bisa harus ke baz atau laz”

Pernyataan diatas mengandung makna bahwa kegiatan usaha Islamic Crowdfunding apabila didasarkan pada undang undang dasar, tidak diperbolehkan untuk menyalurkan dana yang bersifat sosial saja.

Oleh karena itu berdasarkan pernyataan irham zaki dan zaki jaihatan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa mekanisme kegiatan usaha yang paling utama dari Islamic Crowdfunding adalah mengharuskan adanya unsur investasi, serta memperbolehkan adanya unsure sosial dalam suatu kegiatan usaha Islamic Crowdfunding dengan sifat kegiatan usaha tambahan.

Berdasarkan kegiatan operasional *Islamic Crowdfunding* yang bersifat investasi tersebut maka terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan terkait shariah compliance (aspek normative) yang terdapat didalam mekanisme, adapun beberapa aspek yang perlu di perhatikan menurut pernyataan dari irham zaki selaku dewan pengawas syariah jawa timur ialah sebagai berikut:

“ketika crowdfunding menggunakan loan base pake qard jadi setiap pengambilan manfaat baik berupa barang atau jasa dari loan (qard) maka itu adalah riba”

Pernyataan diatas mengandung makna bahwa akad qard tidak disarankan untuk dipergunakan dalam mekanisme *Islamic Crowdfunding* yang bersifat

investasi dikarenakan pada akad tersebut tidak diperbolehkan untuk mengambil manfaat sedikitpun dalam pengelolaannya.

Pernyataan di atas didukung oleh fatwa DSN MUI no: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang akad qardh yang menyatakan bahwa al-qardh adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah (*muqtaridh*) yang memerlukan. Sedangkan dana yang bisa digunakan untuk menyalurkan dana qardh dapat bersumber dari: 1) bagian modal LKS; 2) keuntungan LKS yang disisihkan; 3) lembaga lain atau individu yang mempercayakan penyaluran infaqnya kepada LKS

Oleh karena itu berdasarkan pernyataan dari IZ menggambarkan bahwa apabila Islamic Crowdfunding tersebut bersifat investasi maka membutuhkan adanya pengambilan manfaat dari proses pengelolaan sebagai bagi hasil dari dana yang telah diinvestasikan oleh investor. Sehingga akad qardh tidak disarankan untuk digunakan dalam mekanisme Islamic Crowdfunding yang bersifat investasi.

Di satu sisi menurut IZ dalam pernyataannya akad hiwalah juga tidak dapat digunakan pada mekanisme Islamic Crowdfunding yang bersifat investasi. Pernyataan tersebut yakni sebagai berikut:

“hiwalah, berarti harus diingat bahwa hiwalah itu ndak ada pendapatan loh ya, tabarru’ itu, ujahnya darimana, jadi gini lo yg bisa di profitkan ini kan 3 akad bai’, ijarah dan syirkah”

Pernyataan diatas mengandung makna bahwa apabila suatu mekanisme Islamic Crowdfunding menggunakan akad hiwalah, maka dalam mekanisme usaha Islamic Crowdfunding tersebut tidak dapat dikatakan sebagai sebuah mekanisme yang berorientasi pada investasi dikarenakan perusahaan Islamic Crowdfunding tidak dapat memberikan pendapatan bagi investor.

Ditambahkan sebagai berikut:

“akad tabarru’ (gratuitous contract) adalah segala macam perjanjian yang menyangkut not for profit transaction (transaksi nirlaba). Transaksi ini pada hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersil. Akad tabarru’ dilakukan dengan tujuan tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan (tabarru’ berasal dari kata birr dalam bahasa arab yang artinya

kebaikan). Dalam akad tabarru' pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan imbalan apapun kepada pihak lainnya. Imbalan dari akad tabarru' adalah dari Allah SWT, bukan dari manusia. Namun demikian pihak yang berbuat kebaikan tersebut boleh meminta kepada counter-part-nya untuk sekedar menutupi biaya (cover the cost) yang dikeluarkannya untuk dapat melakukan akad tabarru' tersebut. Namun ia tidak boleh sedikitpun mengambil laba dari akad tabarru' itu. Contoh dari akad tabarru' adalah qard, rahn, hiwalah, kafalah, wadi'ah, hibah, waqf, shadaqah, hadiah dan lain-lain"

Berdasarkan pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa akad hiwalah memiliki sifat sebagai akad tabarru' (tolong menolong/non profit). Oleh karena itu, akad hiwalah tidak dapat digunakan dalam mekanisme Islamic Crowdfunding yang bersifat investasi.

Di sisi lain menurut IZ dalam pernyataannya menyebutkan bahwa akad yang dapat digunakan dalam mekanisme Islamic Crowdfunding yang bersifat investasi adalah akad syirka (kerjasama), akad ba'i (jual beli), akad ijarah (sewa/upah) serta akad wakalah (perwakilan). Pernyataan tersebut ialah sebagai berikut:

"jadi gini lo yg bisa di profitkan ini kan 3 akad bai', ijarah dan syirkah...crowdfunding itu fleksibel, bisa syirkah, wujudnya bisa berupa mudharabah atau musyarakah, muzara'ah, muqabarah, syirkah itu berserikat bisa bekerjasama juga...akad jual beli dan sewa, jadi akadnya bisa murabahah, bisa salam, bisa istisna dan juga bisa ijarah"

Pernyataan di atas mengandung makna bahwa akad *ba'i*, *syirka* dan *sewa* yang tercermin pada akad *murabahah*, *salam*, *istisna'*, *mudharabah*, *musyarakah* dan *ijarah* adalah beberapa akad yang bisa di aplikasikan pada mekanisme *Islamic Crowdfunding* yang bersifat investasi.

Pernyataan di atas didukung dengan pernyataan hasil in depth Interview dengan Erly Witoyo (EW) selaku Chief Executive Officer of Kapital Boost yakni sebagai berikut

“kalau yang paling murni harusnya mudharabah tapi kita lihat resikonya terlalu tinggi namun juga profit sharingnya tinggi (high risk high return)... kalau murabahah disini ketika ukm butuh aset kita langsung membeli dari supplier dan kita berikan pada ukm”

Pernyataan di atas mengandung makna bahwa akad *mudharabah* dan *murabahah* telah diaplikasikan pada mekanisme operasional platform Kapital Boost, akan tetapi menurut informan, akad *mudharabah* memiliki resiko yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan resiko *murabahah*. Bahwa beberapa akad digunakan pada produk pembiayaan platform crowdfunding yakni sebagai berikut:

1. Produk bidang konstruksi menggunakan akad *istisna'* yaitu berupa kontrak proyek. Produk pada akad ini juga tidak menggunakan jaminan serta jangka waktu proyek bersifat fleksibel.
2. Produk bidang *start up* menggunakan akad *mudharabah* dengan jangka waktu 24 bulan, 36 bulan serta 48 bulan.
3. Produk bidang manufaktur menggunakan akad *salam*
4. Produk bidang sewa aset menggunakan akad *ijarah*
5. Produk bidang *joint venture* menggunakan akad *musyarakah*
6. Produk bidang pembelian aset menggunakan akad *murabahah*

Berdasarkan analisis data di atas, maka dapat disimpulkan bahwa akad *ba'i*, *syirka* dan sewa yang tercermin pada akad *murabahah*, *salam*, *istisna'*, *mudharabah*, *musyarakah* dan *ijarah* adalah beberapa akad yang bisa diaplikasikan pada mekanisme *Islamic Crowdfunding* yang bersifat investasi.

5.1.4. Aspek Operasional

Berdasarkan hasil dari *indepth interview* ahli fikih dengan IZ selaku Dewan Pengawas Syariah Jawa Timur serta pengurus MUI Jawa Timur, kami mengusulkan suatu mekanisme operasional *Islamic Crowdfunding* berbasis *platform* yang tercermin pada gambar 4.1, mekanisme tersebut terdiri dari 6 hal yakni sebagai berikut:

1. Perusahaan *Islamic Crowdfunding* dapat memiliki 3 peran yakni
 - Sebagai perusahaan intermediasi yang memfasilitasi kebutuhan investor dan UMKM.
 - Sebagai manajer investasi yang memfasilitasi kebutuhan investor.
 - Sebagai investor yang ikut berpartisipasi dalam pemenuhan kebutuhan dana UMKM.

Mekanisme operasional *Islamic Crowdfunding* berbasis platform di atas didukung dengan informasi yang tersedia dari in depth interview dengan EW CEO Kapitalboost Singapura.

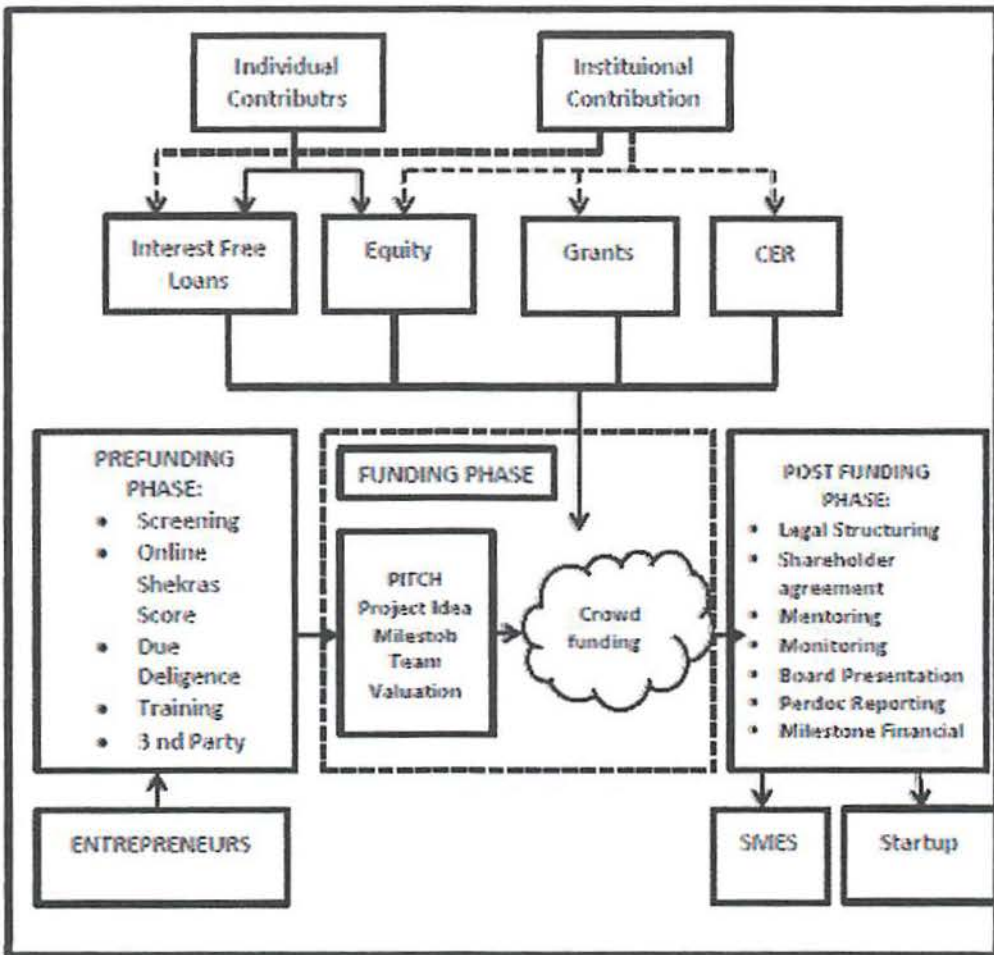
1. Platform Kapital Boost sebagai manajer investasi (penggalangan dana)



2. Platform Kapital Boost sebagai perantara / investor (penyaluran dana)



3. Mekanisme Operasional Shekra Crowdfunding



Berdasarkan data di atas maka dapat disimpulkan bahwa, terdapat 3 peranan yang dapat dilaksanakan oleh perusahaan *Islamic Crowdfunding* dalam mekanisme operasional kerja perusahaan *islamic crowdfunding*.

1. Perusahaan *Islamic Crowdfunding* memiliki peran untuk menghimpun dana dari investor dengan menggunakan akad *syirka* (kerjasama) yang tercermin pada akad *mudharabah* dan *musyarakah*.
 2. Setelah mendapatkan dana dari investor, perusahaan *Islamic Crowdfunding* menyalurkan dana tersebut kepada *startup* untuk dapat merealisasikan suatu proyek usaha. Payung hukum syariah yang digunakan sebagai dasar dari kegiatan tahap ini ialah kontrak investasi kolektif. Hal ini dikarenakan dana yang diperoleh perusahaan *Islamic Crowdfunding* bersumber dari beberapa investor (model perkumpulan), yang selanjutnya dana tersebut akan di berikan kepada *startup* untuk membiayai suatu proyek yang telah dikampanyekan sebelumnya.
2. Setelah kontrak investasi dengan proyek usaha *startup* tersebut selesai dalam jangka waktu yang telah disepakati maka pembagian keuntungan akan didasarkan pada tiga karakteristik yakni sebagai berikut:
- Karakteristik pembagian keuntungan secara tetap. Hal ini dapat diartikan bahwa suatu perjanjian yang dilakukan di awal kontrak investasi kolektif, dengan kesepakatan pembagian keuntungan didasarkan pada besaran secara nominal. Adapun beberapa akad yang memiliki karakter pembagian keuntungan secara tetap yakni akad *murabahah*, *salam*, *istisna'* dan *ijarah*.
 - Karakteristik pembagian keuntungan secara variabel. Hal ini dapat diartikan bahwa suatu perjanjian yang dilakukan di awal kontrak investasi kolektif, dengan kesepakatan pembagian keuntungan didasarkan pada besaran secara prosentase atau dengan kata lain, keuntungan yang dibagikan bersifat fluktuatif. Adapun beberapa akad yang memiliki karakter pembagian keuntungan secara tetap yakni akad *mudharabah* dan *musyarakah*.

3. Beberapa hal yang harus diperhatikan agar karakteristik penghasilan dalam mekanisme *Islamic Crowdfunding* dapat terhindar dari sifat riba yakni sebagai berikut:

- Pendapatan dengan karakteristik tetap (nominal) tidak boleh disandarkan pada sumber penghasilan yang memiliki karakteristik variabel (fluktuatif).
- Pendapatan dengan karakteristik variabel (fluktuatif) tidak boleh disandarkan pada sumber penghasilan yang memiliki karakteristik tetap (nominal).

Kedua hal diatas perlu dihindari oleh pelaku yang terlibat dalam mekanisme *Islamic Crowdfunding* dikarenakan kedua hal tersebut memiliki unsur yang tidak seimbang dan tidak adil bagi salah satu pihak.

4. Dalam mekanisme *Islamic crowdfunding*, peran dewan pengawas syariah adalah meminimalisir adanya wanprestasi yang dapat dilakukan oleh salah satu pihak yang terlibat dalam mekanisme *Islamic Crowdfunding* dengan cara memberikan stimulus pondasi akidah kepada para pelaku *Islamic crowdfunding*.

5.1.5. Aspek Mekanisme Sistem Website

Dalam penelitian ini, kami menawarkan suatu konsep system website yang akan dibuat untuk menunjang mekanisme *Islamic Crowdfunding* bagi *startup*. Dalam membentuk suatu platform *Islamic Crowdfunding* yang baru, terdapat beberapa hal yang perlu dipersiapkan. Berdasarkan in depth interview dengan Ahimsa Afrizal (AA) selaku CEO Upward Project dalam pernyataannya menyebutkan bahwa dalam membentuk suatu platform baru yang paling dibutuhkan ialah server, pernyataan tersebut sebagai berikut:

“kalau dari teknikal, server, server itu bisa sewa ya, jadi kayak untuk memposting websitenya itu kan, butuh server, servernya itu bisa hosting, tapi lebih bagus kalau misalkan pake server virtual, itu vps namanya, vps itu juga sewa, tapi server kita itu berbaagai dengan perusahaan lain, di atasnya vps, yg atasnya lagi punya server sendiri. Kalau untuk server sendiri dari sisi startup ya, kalau

crowdfunding kalau ada dananya gak masalah, ya mungkin siapkan 10 sampai 20 juta untuk server, cuman itu kan harus di seting, paling enak pake vps, untuk awal awal, lalu domain, mananya domain ya mau bikin prodak apa, terus ya resource untuk membuat website ya, ya developer, back end, font end”

Pernyataan diatas mengandung makna bahwa 3 hal yang perlu disiapkan dalam membuat suatu *platform* baru, yaitu *server*, *domain* dan *resource* pembuat website.

- **Server**

Terdapat 2 jenis server yang dapat digunakan untuk membuat suatu platform yaitu :

1. **Server virtual:** server ini dapat di gunakan dengan cara menyewa
2. **Membuat suatu server individu untuk platform baru.**

Dalam hal ini server virtual (VPS) dinilai lebih aman untuk digunakan dibandingkan dengan server individu yang dimiliki sendiri, hal ini didasarkan pada, jika server virtual (VPS) terdapat suatu tim yang disediakan untuk mengawasi aspek security pada suatu server tersebut. Dan tim khusus pada server virtual (VPS) tersebut tidak dimiliki oleh server individu. Selain itu servitua memiliki keunggulan dapat di custom dan proses upgrade yang lebih mudah.

Ditambahjan AA menyatakan bahwa:

“dalam membangun sebuah website untuk keperluan sebuah perusahaan ataupun untuk individu, diperlukan sebuah server yang telah diinstal sebuah software web server yang berfungsi menerima permintaan http atau https dari web browser dan mengirimkan kembali hasilnya dalam bentuk halaman-halaman web yang umumnya berbentuk dokumen html. Php atau asp. Web server tersebut umumnya diinstal dalam sebuah server fisik yang disebut dedicated server. Permasalahan dalam menyediakan server jenis ini adalah biaya cukup tinggi. Seiring dengan kemajuan teknologi maka ditemukan alternatif penggunaan vps (virtual private server) yang merupakan virtualisasi pada server dan umumnya digunakan pada layanan web hosting. Keuntungan dari penggunaan vps adalah biaya sewa yang

lebih murah dengan kemampuan dan fasilitas mendekati dedicated server itu sendiri seperti keleluasaan menginstal sendiri sistem operasi, maupun webserver, dan menggunakan seluruh resource dalam vps tersebut tanpa mempengaruhi client lain dalam server yang sama”

Pernyataan diatas mengandung makna bahwa *server VPS* merupakan alternatif bagi perusahaan dalam membuat suatu website dengan keuntungan biaya sewa yang lebih murah dengan kemampuan dan fasilitas mendekati *dedicated server* seperti keleluasaan menginstal sendiri sistem operasi, maupun *webserver*, dan menggunakan seluruh *resource* dalam VPS tersebut tanpa mempengaruhi *client* lain dalam server yang sama.

Berdasarkan pernyataan dari AA dapat disimpulkan bahwa server VPS (*virtual private server*) dinilai lebih menguntungkan sebuah perusahaan yang ingin membuat suatu *website* dengan kelebihan memiliki biaya pembuatan *website* yang lebih murah serta kemampuan dan fasilitas mendekati *dedicated server* itu sendiri.

- Domain
- Sumber daya manusia pembuatan website

Proses pembuatan website membutuhkan minimal 6 orang teknisi system dengan spesifikasi pembagian kerja sebagai *product manager* (marketing), *back end*, *front end*, designer serta *project manager*.

1. Alur Pembuatan Platform

Waktu yang dibutuhkan untuk pembuatan suatu *platform website* baru yakni selama 2 – 3 bulan, selanjutnya *platform website* yang telah jadi akan melalui tahapan testing selama 2 – 3 minggu dengan menggunakan data-data *testing*. Kemudian apabila dalam proses *testing* tidak terdapat kendala secara teknis pada website maka proses selanjutnya ialah menyiapkan *business development* untuk mendapatkan *target user* yang dibutuhkan dalam proses yang terakhir yakni proses *launching*.

Pada proses *launching*, peran media sosial sangatlah penting dalam proses *marketing launch*. Adapun beberapa hal yang perlu di perhatikan selama proses *launching platform* adalah *rules* akad syariah terkait ketentuan operasional mekanisme akad yang akan dijadikan rumus pada teknis pembuatan website.

Sedangkan untuk dapat menjelaskan bagaimana sistem *platform website* yang telah kami rancang, kami menggunakan pendekatan diagram *use case system*. Diagram *use case* merupakan pemodelan untuk menggambarkan kelakuan (*behavior*) sistem yang akan dibuat dan menjelaskan secara sederhana fungsi sistem dari sudut pandang *user*. Diagram *use case* mendeskripsikan sebuah interaksi antara satu atau lebih aktor dengan sistem yang akan dibuat. Pada gambar 4.2 merupakan diagram *use case system Islamic Crowdfunding* yang telah dilengkapi dengan tiga warna panah yang memiliki arti yang berbeda-beda. Penjelasan terkait diagram *use case system Islamic Crowdfunding* yakni sebagai berikut:

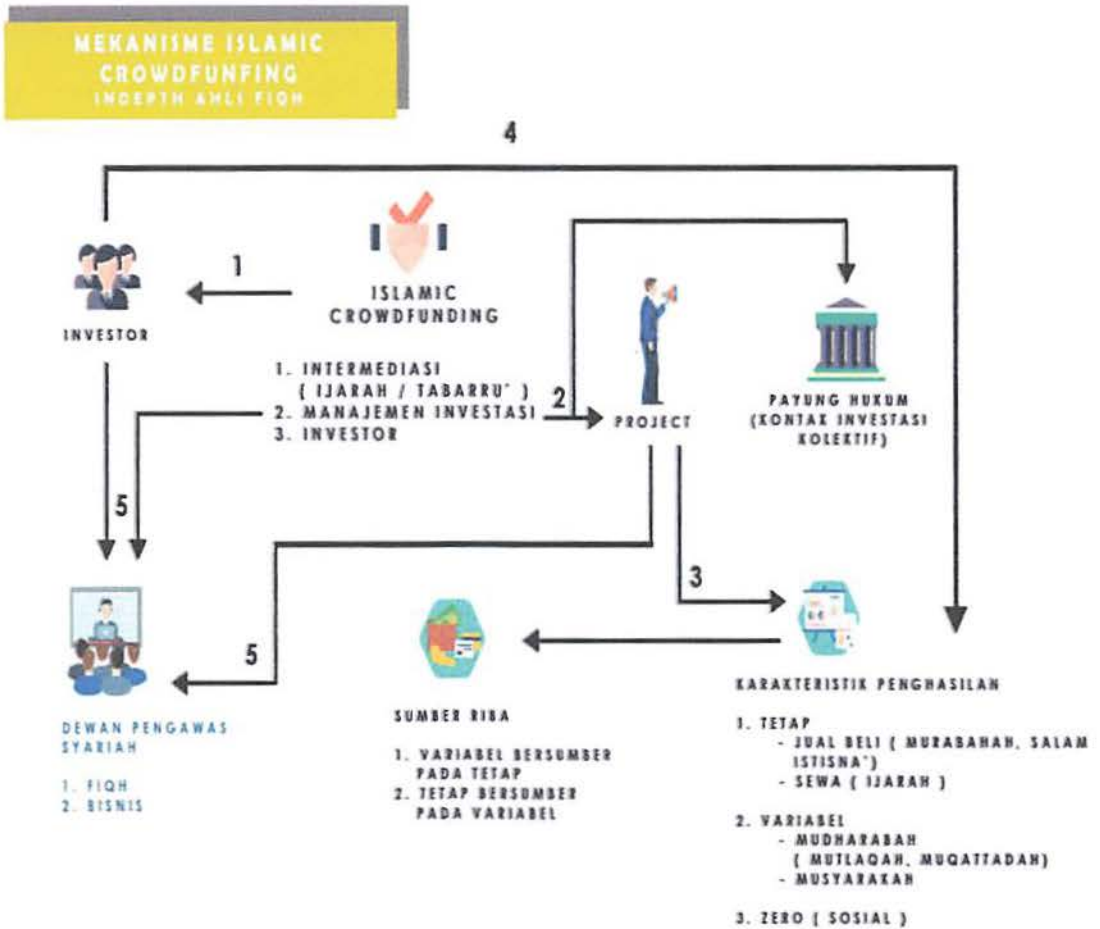
1. Terdapat 3 sudut pandang *user* pada gambar 4.2 yakni sudut pandang *startup*, sudut pandang investor serta sudut pandang *Islamic crowdfunding*.
2. Warna hitam yang terdapat pada anak panah menggambarkan alur mekanisme operasional berdasarkan sudut pandang UMKM.
3. Warna merah yang terdapat pada anak panah menggambarkan alur mekanisme operasional berdasarkan sudut pandang investor.
4. Warna hijau yang terdapat pada anak panah menggambarkan alur mekanisme operasional berdasarkan sudut pandang perusahaan *Islamic Crowdfunding*.
5. Angka yang terdapat dalam anak panah menjelaskan urutan alur pemodelan mekanisme system yang terjadi dalam sebuah platform website.

5.2 Rancangan Model Platform Islamic Crowdfunding

Berdasarkan hasil FGD, In depth interview model *Islamic Crowdfunding* yang kontekstual sesuai dengan : 1) Kondisi start up khususnya di Jawa Timur; 2)

Jenis bidang usaha bisnis; 3) *Islamic Compliance* atau kesesuaian dengan kaidah fiqh terkait dengan jenis akad ; 4) Kesesuaian dengan platform teknologi.

5.2.1 Kerangka Utama Platform Crowdfunding dalam perspektif Fiqh



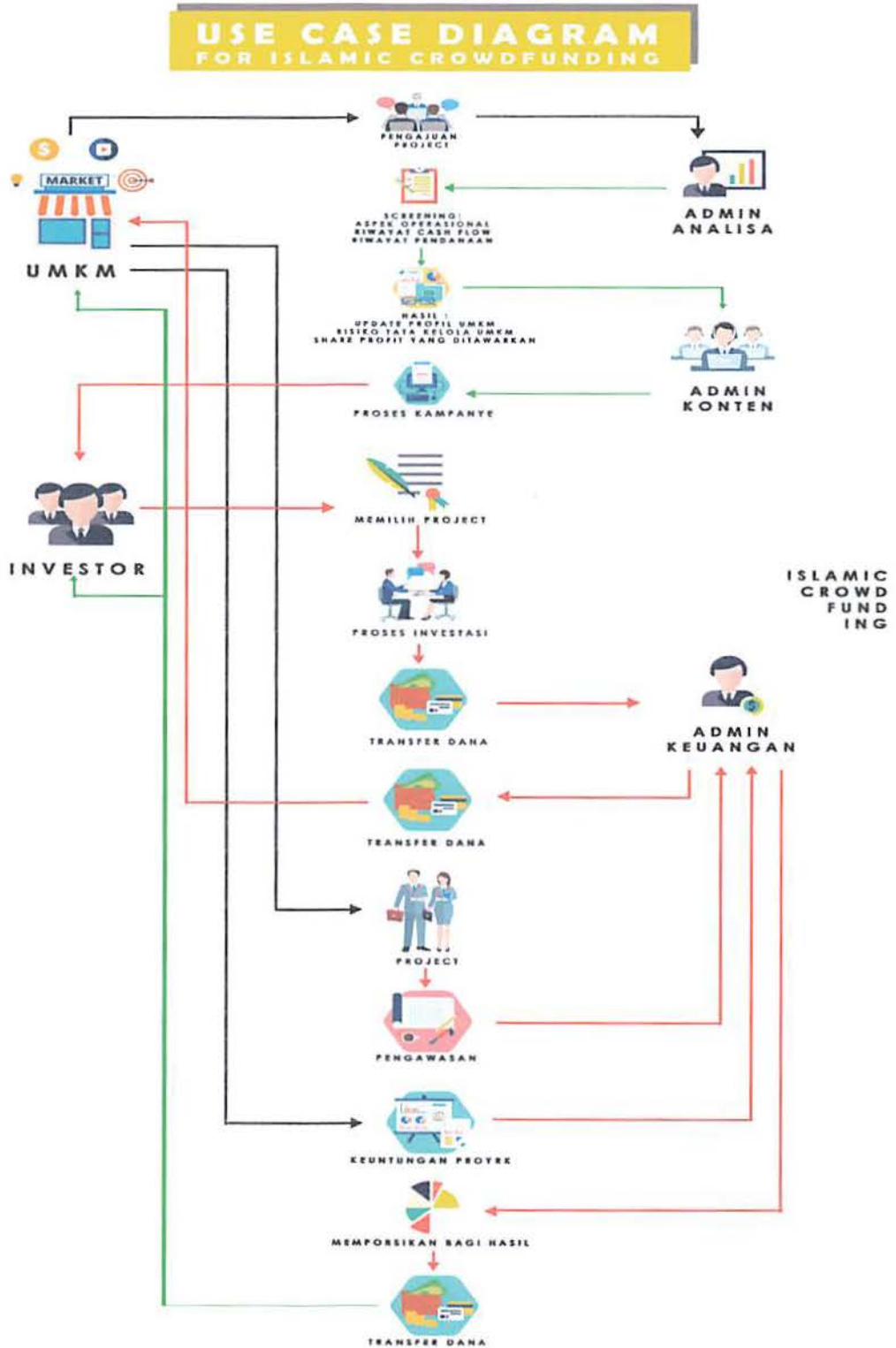
Sumber : Hasil Olah Data dan Intepretasi Peneliti

Dari kerangka dasar tersebut, terdapat beberapa elemen penting yang menjadi komponen atau elemen utama dalam kerangka platform Islamic Crowdfunding, yang meliputi:

1. Investor Potensial
2. Perusahaan Provider Crowdfunding , fungsi dan posisi dalam mekanisme crowdfunding.

3. **Project**, sebagai suatu pekerjaan, kegiatan bisnis yang menjadi objek crowdfunding. Pada object akan terkandung Akad Transaksi yang digunakan serta sumber Riba sebagai dasar penghindaran.
4. **Payung Hukum**
5. **Dewan Pengawas Syariah (DPS)**

5.2.1 Kerangka Utama Platform Crowdfunding untuk Start Up



Model rancangan Platform Crowdfunding yang dibangun dalam penelitian ini meliputi mekanisme:

1. Pihak *startup* mengajukan proposal project yang membutuhkan pendanaan kepada *Islamic Crowdfunding* melalui admin analisa.
2. Selanjutnya admin analisa akan melakukan screening atas pengajuan project yang siap didanai, adapun beberapa hal yang akan diperhatikan dalam proses screening ini adalah aspek operasional, riwayat *cashflow*, serta riwayat pendanaan yang pernah diterima oleh *startup*.
3. Dari proses screening tersebut akan menghasilkan update kondisi profil *startup*, resiko tata kelolah *startup* serta profil yang ditawarkan untuk investor. yang selanjutnya 3 hal tersebut akan diolah oleh admin konten untuk di tampilkan pada platform dengan sistem kampanye sebagai informasi terbuka yang dapat diketahui oleh seluruh calon investor.
4. Selanjutnya investor akan memilih project yang akan didanai berdasarkan informasi terkait *startup* yang telah tersedia pada platform *Islamic Crowdfunding*. Proses investasi dimulai dengan pihak investor mengirimkan sejumlah dana kepada *Islamic Crowdfunding*. dalam hal ini *Islamic Crowdfunding* akan diwakili oleh admin keuangan.
5. Setelah dana dari para investor telah terkumpul maka dana tersebut akan di transfer ke project yang telah di pilih oleh investor. yang selanjutnya dana tersebut akan digunakan oleh *startup* untuk merealisasikan project yang telah ditawarkan.
6. Selanjutnya pihak *Islamic Crowdfunding* akan melakukan pengawasan atas kegiatan operasional realisasi project *startup*.
7. Setelah project tersebut telah selesai maka akan dilakukan proses bagi hasil atas keuntungan dari realisasi project.

5.1.5. Aspek Resiko Islamic Crowdfunding

Model Rancangan Platform Crowdfunding kemudian dilengkapi dengan prespektif resiko sebagai bagian dari Resiko mekanisme Crowdfunding.

Berdasarkan In depth interview dengan CEO Ternaknesia serta Field Study di lapangan, terdapat beberapa mekanisme manajemen resiko yang dilakukan:

1. Identifikasi Risiko

Pada identifikasi risiko platform *Islamic Crowdfunding* Ternaknesia, ada enam risiko yang teridentifikasi, yaitu risiko teknologi, risiko pasar, risiko proyek investasi atau risiko operasional, risiko investor, risiko kepatuhan syariah dan risiko peternak. Berikut pembahasan mengapa risiko diatas muncul atas pengelolaan dana oleh Ternaknesia.

Dalam hal identifikasi risiko teknologi pada platform crowdfunding memiliki kemungkinan untuk menimbulkan kerugian baik pada materi maupun non materi, dikarenakan menggunakan bantuan website dan aplikasi dalam operasionalnya, walaupun tidak seluruhnya dioperasikan melalui teknologi. Adapun yang disampaikan oleh seluruh informan, bahwa kemungkinan adanya *web error* atau terjadinya *bug* yang menyebabkan website dan aplikasi tidak dapat diakses atau sebagainya. Akan tetapi tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap aspek riil peternakan.

Sedangkan dalam hal risiko kepatuhan syariah pada merupakan *platform* syariah sudah tentu risiko akan kepatuhan syariah muncul, terutama terkait dengan : 1) Pengelolaan dana; 2) Pencatatan; 3) Belum adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang mengawasi dan masuk kedalam jajaran organisasi. Komunikasi dengan *Board of Sharia* pada seringkali masih dalam sifat konsultasi dengan pihak eksternal.

Pada identifikasi risiko proyek investasi pada dasarnya erat hubungannya dengan identifikasi risiko pengusaha, maka mekanisme identifikasi resiko pengusaha menggunakan melalui 4C Kemungkinan risiko proyek investasi diluar 4 C adalah risiko bencana alam, risiko wabah, risiko kegagalan manajemen peternak yang meliputi risiko kesalahan pencatatan, risiko kelalaian pengawasan dari tim crowdfunding.

Selanjutnya adalah terkait hal risiko investor, identifikasi risiko investor muncul karena *crowdfunding* dapat digunakan sebagai tempat untuk melakukan alat pencucian uang. Terlebih lagi dikarenakan kebanyakan *fintech* masih belum

diawasi oleh OJK, Sehingga kemungkinan *crowdfunding* digunakan sebagai tempat pelarian uang yang tidak halal dapat muncul.

Selain itu risiko penipuan transfer uang melalui ATM juga dimungkinkan seiring dengan Laporan Bank Indonesia (BI) yang mencatat jumlah kasus korban penipuan melalui transfer rekening antar bank sejak tahun 2007 hingga semester I-2010 mencapai 15.097 kasus. Nilai dari penipuan transfer rekening antar bank mencapai Rp 86,75 miliar (www.finance.detik.com).

Sedangkan terdapat hal yang menarik dalam mengidentifikasi risiko pengusaha (start up, entrepreneur, bisnis UMK) adalah dengan memanfaatkan modal social. Hal tersebut sesuai dengan Cohen dan Prusak L. (2001), modal sosial sebagai setiap hubungan yang terjadi dan diikat oleh suatu kepercayaan (*trust*), kesaling pengertian (*mutual understanding*), dan nilai-nilai bersama (*shared value*) yang mengikat anggota kelompok untuk membuat kemungkinan aksi bersama dapat dilakukan secara efisien dan efektif. Maka tim crowdfunding atau perusahaan provider crowdfunding dapat mengontrol seluruh risiko keseluruhan adalah dengan memanfaatkan modal sosial yang berdampak pada tidak diberlakukan jaminan pada setiap mitra.

Pada penggunaan multisumber bukti melalui hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi juga mendukung akan munculnya risiko proyek investasi yang juga dijelaskan oleh seluruh informan pada konsep 4 C diatas khususnya aspek *Condition of Economy*, selain itu pada seluruh informan sepakat bahwa ada kemungkinan terjadinya bencana alam, wabah yang dapat mengganggu proses proyek investasi tersebut yang dicerminkan melalui kebijakan pengukuran

Adapun penjelasan *Condition of Economy* adalah dalam menilai aspek pemodalan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi sekarang dan masa yang akan datang sesuai sektor ekonomi masing- masing. Apakah usaha dari calon peternak tersebut bisa bertahan apabila terkena dampak dari inflasi yang tidak dapat dihindarkan oleh semua sektor ekonomi. Pengambilan keputusan yang baik harus dilakukan secara cermat dalam melakukan penilaian peternak sedetail mungkin untuk mencegah hal-hal yang tidak diinginkan.

1. Analisis Risiko

Setelah identifikasi risiko, maka peneliti akan melakukan analisis risiko dengan menggunakan AS/NZS (4360:1999) analisis kualitatif merupakan analisis terhadap risiko menggunakan bentuk verbal atau skala deskriptif untuk menjelaskan besaran kemungkinan dan dampak risiko berikut merupakan tabel kemungkinan dan tabel dampak untuk menentukan level risiko.

Setelah dilakukan penilaian maka akan dilakukan penanganan yang tepat Berdasarkan Australian/New Zealand Standart 4630:1999 bahwa dalam menghadapi risiko terdapat beberapa penanganan yang dilakukan oleh organisasi yaitu dengan cara menghindari risiko (*Risk Avoidance*), mitigasi risiko yang dapat dilakukan dengan mengurangi kemungkinan atau mengurangi dampak, yang ketiga adalah transfer risiko kepada pihak ketiga, dan yang terakhir adalah menerima risiko. Berdasarkan data dilapangan ditemukan ada enam jenis risiko yaitu antara lain risiko peternak, risiko proyek investasi, risiko kepatuhan syariah, risiko investor, risiko teknologi, risiko pasar. Berikut akan melakukan pengkodean atas uraian daftar risiko berdasarkan In depth Interview dan field Study pada Kapitalboost dan Ternaknesia dengan

Tabel 1
Pengkodean Jenis Risiko Pengelolaan Dana

No	Jenis Risiko	Kode	Uraian Risiko
1	Risiko Proyek Investasi / Risiko Operasional	1a.	Risiko yang disebabkan oleh bencana alam, seperti tsunami, gempa bumi, gunung meletus yang menyebabkan matinya hewan ternak.
		1b	Risiko yang disebabkan kegagalan manajemen (dengan disengaja)
		1c	Risiko kesalahan pencatatan dan transparansi

			dalam laporan keuangan.
		1d	Risiko menyampuradukan kepentingan dengan kepentingan bisnis lain
		1e	Risiko penyalahgunaan modal.
		1f	Risiko terkena bencana
		1g	Risiko kelalaian tim dalam pengawasan
		1h	Risiko kematian ternak (Case Ternaknesia)
2	Risiko Kepatuhan Syariah	2a	Risiko kepatuhan syariah yang berkaitan dengan pengelolaan dana tidak syariah.
		2b	Risiko pencatatan keuangan belum berdasarkan pada prinsip syariah yang berlaku.
3	Risiko Investor	3a	Risiko investor melakukan pencucian uang.
		3b	Risiko investor melakukan manipulasi atau penipuan data modal yang disetor melalui pengiriman
4	Risiko Pasar	4a	Risiko daya pesaing bisnis yang serupa.
		4b	Risiko penurunan harga jual (hewan ternak, case : ternaknesia)
		4c	Risiko permintaan berkurang.
		4d	Risiko akan kebijakan pemerintah dan kondisi sosial politik ekonomi Indonesia.
5	Risiko Pebisnis	5a	Risiko kesalahan dalam memilih pebisnis/entrepreneur yang disebabkan kurang telitinya menganalisis 4C.
		5b	Risiko uang investor dibawa kabur.
		5c	Risiko melakukan manipulasi data.
		5d	Risiko regenerasi peternak muda Indonesia (Case : ternaknesia)
6	Risiko Teknologi	6a	Risiko cyber crime, penyalahgunaan data

			pengguna.
		6b	Risiko Website dan Aplikasi Error.
		6c	Risiko belum tersentuh pengguna ios <i>appleiphone</i> .

Sumber : Data diolah peneliti berdasarkan serangkaian pengumpulan data.

Berdasarkan risiko yang teridentifikasi dilakukan penilaian level kemungkinan dan dampak dan mengenai level risiko akibat dan dampak. Berikut hasil dari pengukuran daftar risiko diatas dikaitkan dengan matriks penilaian risiko.

Setelah itu akan dilakukan perincian kembali untuk mengetahui risiko-risiko mana saja yang termasuk risiko level tinggi, risiko level signifikan, risiko level moderat, dan risiko level rendah. Lalu langkah selanjutnya akan diberi rekomendasi penanganan yang harus dilakukan sesuai standar yang diberlakukan. Berikut adalah tabel 3 matriks pengukuran risiko Ternaknesia berdasarkan analisa peneliti.

Tabel 2
Matriks Pengukuran Risiko Platform Crowdfunding (Case : Ternaknesia)

PELUANG	AKIBAT / DAMPAK				
	1.Tidak Signifikan	2.Minor	3.Moderat	4.Major	5.Sangat Berbahaya
5.Hampir pasti			4a		
4.Mungkin terjadi		6c	4b,4c	1h	5a, 5c
3.Sedang	5d, 2b	6a, 3a, 6b	2a, 4d	3b	
2.Kecil			1c	1f, 1d	1a, 1b, 5b, 1e

kemungkinan					
1.Jarang sekali					Ig

Sumber : Data diolah peneliti.

Setelah dilakukan pengukuran mengenai risiko maka didapatkan yaitu rendah sebanyak 2 jenis uraian resiko, level moderat sebanyak 4 jenis uraian risiko, level signifikan terdiri dari 8 jenis uraian risiko dan level tinggi terdiri dari 9 jenis uraian risiko. Berikut peneliti uraikan ke dalam tabel tentang hasil pengukuran risiko diatas dari risiko yang tinggi, signifikan, moderat maupun risiko rendah adalah sebagai berikut :

2. Mitigasi Risiko

Tabel 3
Mitigasi Risiko

Mitigasi Risiko	Objek Investasi	<ul style="list-style-type: none"> Objek Investasi didasarkan pada proyek keseluruhan, bukan pada satu produk tertentu. Konsep ini bertujuan agar mencegah risiko investor hilang secara keseluruhan. Jika investasi didasarkan pada satu proyek, apabila terjadi kerugian pada satuan produk, maka investor lainnya turut ikut menanggung risiko tersebut. Mekanismenya adalah <i>provider Crowdfunding</i> menawarkan sebuah proyek kepada investor dengan model jumlah saham. Harga tiap saham bergantung pada kebijakan <i>providr</i>. Lalu investor membeli saham tersebut. Jika ada keuntungan maka investor berhak menerima porsi keuntungan sesuai dengan porsi saham yang dibeli, begitu juga dengan kerugian yang ditanggung. Sehingga kerugian yang dialami akan ditanggung bersama dengan investor lainnya sesuai dengan porsi sahamnya, bukan ditanggung oleh satu investor saja.
	Konsep pemberian Modal (Case Ternak Nesia)	<ul style="list-style-type: none"> Konsep pemberian modal oleh <i>Ternaknesia</i> berdasarkan daftar kebutuhan dana Tidak ada waktu khusus dalam pemberian dana. Hal ini bertujuan untuk mencegah risiko dana dipakai tidak sesuai kebutuhan oleh peternak.
	Konsep Rekening Baru	<ul style="list-style-type: none"> <i>Ternaknesia</i> mewajibkan peternak untuk membuat rekening baru yang dapat diketahui oleh <i>Ternaknesia</i>. Hal ini bertujuan agar dana tidak

		tercampur dengan rekening pribadi
	Apabila terjadi penurunan pasar	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ternaknesia</i> juga melakukan mitigasi terkait risiko penurunan pasar, yakni dengan membantu menjualkan <i>Ternaknesia</i> lainnya seperti <i>ternakurban</i>, <i>ternakmart</i>, dan <i>ternakagiqah</i>. • <i>Ternaknesia</i> juga membantu dalam aspek pemasaran, sehingga meminimalisir sulit terjual di pasar peternak karena hal yang diluar dugaan.
	Konsep pencatatan	<ul style="list-style-type: none"> • Provider Crowdfunding melakukan dua pencatatan, yang pertama ialah pencatatan transaksi dan yang kedua ialah laporan keuangan.

Sumber : Data diolah peneliti.

3. Pemilihan Bisnis

Dalam memilih bisnis yang potensial untuk dibiayai, Provider Crowdfunding melakukan analisis terhadap kinerja finansial bisnis tersebut. Kapitalboost juga lebih memilih mendanai bisnis yang bergerak di sektor rill, misalnya sektor manufaktur dan produksi karena pendanaan pada bisnis jenis ini dinilai lebih *sustain* dibandingkan bisnis berbasis teknologi. Kapitalboost menyadari tidak semua bisnis berbasis teknologi tidak memiliki potensi di masa depan. Bisnis berbasis teknologi lebih baik menggunakan *equity crowdfunding* karena jangka waktu pengembalian dana dapat lebih lama dibandingkan tipe *crowdfunding* yang lain.

Provider Crowdfunding harus memiliki struktur untuk mitigasi resiko-resiko yang akan terjadi melalui penyerahan personal guarantee tanpa ada colateral, dan juga harus memberikan bilyard giro, check, dan *joint account*. Jadi setiap pembayaran yang dilakukan oleh customer masuk ke joint account Provider Crowdfunding dengan para partner.

5.1.6. Potensi Mekanisme *Islamic Crowdfunding* pada *Business Development* Bisnis *Start-up* (Studi Kasus : *Kapital Boost*)

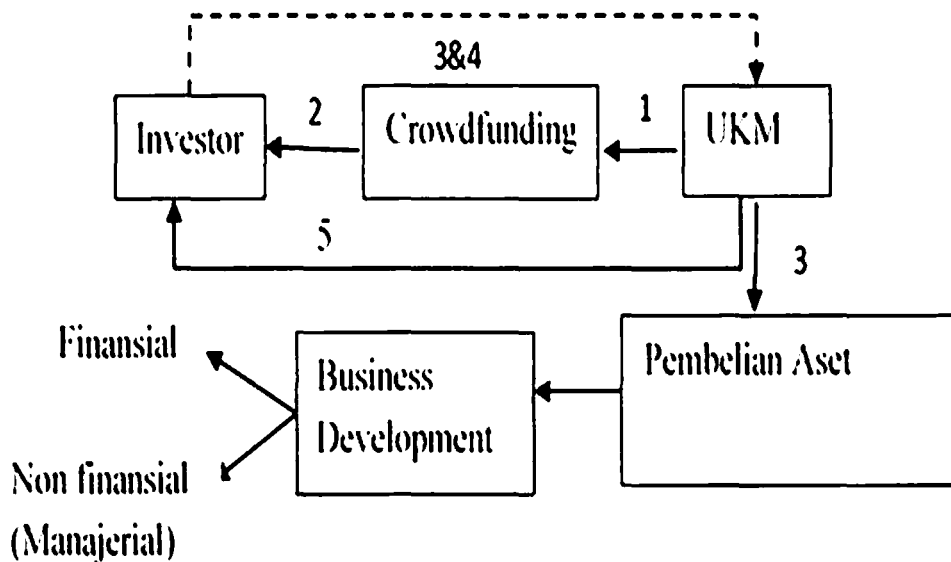
Berdasarkan In depth interview dan Study Field yang dilaksanakan di Kapitalboost sebagai salah satu provider terkemuka di Singapura, diperoleh potensi peran *Islamic Crowdfunding* pada kelangsungan usaha bisnis rintisan yang telah didanai dapat menghasilkan suatu perkembangan usaha yang tercerminkan dengan adanya kenaikan skala bisnis bagi *startup* yang didanai, kenaikan volume

penjualan dan peningkatan pangsa pasar bagi *startup*, serta kemudahan penyediaan tambahan capital dengan prinsip bagi hasil (sesuai syariah).

Mekanisme Islamic Crowdfunding dalam keberhasilan pembiayaan yang berdampak pada perkembangan usaha *startup* ialah menganalisa dan mengevaluasi laporan keuangan *startup* yang telah didanai serta seluruh area fungsional usaha *startup* yang didanai yakni berupa hal hal yang terkait dengan penjualan, pemasaran, manajemen produk atau proyek hingga kemampuan membangun jaringan dan patnerships.

Pengembangan bisnis (*Business development*) perusahaan rintisan yang mendapatkan pendanaan dari crowdfunding dapat dibagi menjadi dua, yaitu ditinjau dari aspek finansial dan aspek nonfinansial (manajerial). Apabila ditinjau dari segi finansial, *startup* yang mendapat pendanaan melalui platform crowdfunding memiliki kinerja keuangan yang lebih baik dibandingkan sebelum mendapat pendanaan. Performa *startup* ditinjau dari likuiditasnya juga semakin baik, dan meningkatkan aset perusahaan (apabila menggunakan skema pembelian aset). Apabila ditinjau dari segi non finansial (manajerial), *startup* yang mendapat pendanaan melalui crowdfunding lebih transparan dan akuntabel dalam pelaporan keuangannya. Hal ini disebabkan adanya kewajiban mengirimkan laporan keuangan usaha secara berkala kepada perusahaan crowdfunding dan investor. Selain itu, dengan adanya mekanisme crowdfunding, *startup* dapat merekrut lebih banyak karyawan dan meningkatkan skala usahanya dibandingkan sebelum menerima pendanaan dari crowdfunding.

Berikut merupakan Kerangka bagaimana peran pendanaan yang berasal dari Platform Crowdfunding berperan dalam pengembangan bisnis Start up:



Sumber: Analisa Data & Intepretasi Penelitian

Dalam kerangka tersebut dalam Case Kapitaboost Singapura titik tekan pembiayaan Start Up ada pada Pembelian Aset, hal tersebut berfungsi untuk mengoptimalkan fungsi pembiayaan. Serta dalam kerangka tersebut pula peran Platform Crowdfunding pada Start Up adalah pada pengembangan bisnis (Business development) baik pengembangan finansial maupun manajer.

Tabel Ringkasan Analisis Hasil Penelitian

Domain	Sub Domain	Kesimpulan/Penjelasan
Aspek Kelembagaan	Peraturan Otoritas Jasa Keuangan nomor 77/POJK.01/2016	Perusahaan pinjam-meminjam uang berbasis teknologi informasi dinyatakan sebagai lembaga jasa keuangan lainnya dengan status badan hukum penyelenggaraan berbentuk P1' atau koperasi
		Permohonan pendaftaran oleh penyelenggara disampaikan oleh direksi kepada kepala eksekutif pengawas lembaga keuangan berbasis teknologi dengan menggunakan formulir pengajuan pendaftaran dan dilampiri dengan

		beberapa dokumen.
		Penyelenggara yang telah terdaftar di OJK, wajib mengajukan permohonan izin sebagai penyelenggara dalam jangka waktu paling lama 1 (satu) tahun sejak tanggal terdaftar di OJK. Jika jangka waktu telah berakhir, penyelenggara yang telah mendapatkan surat tanda bukti terdaftar, tidak menyampaikan permohonan perizinan atau tidak memenuhi persyaratan perizinan, surat tanda bukti terdaftar penyelenggara dinyatakan batal.
	Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 117/DSN-MUI/II/2018	Layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi dibolehkan dengan syarat sesuai dengan prinsip syariah.
Aspek Normatif	Akad yang tidak dapat digunakan pada mekanisme Islamic crowdfunding berbasis investasi	Akad qard tidak dapat digunakan dalam mekanisme Islamic crowdfunding yang bersifat investasi. Hal ini dikarenakan ketentuan pada akad qard yang tidak memperbolehkan untuk mengambil manfaat sedikitpun dan berupa bentuk apapun dalam proses pengelolaannya, sedangkan apabila Islamic crowdfunding tersebut bersifat investasi maka membutuhkan adanya pengambilan manfaat dari proses pengelolaan sebagai tujuan dari investasi.
		Akad hiwalah tidak dapat digunakan pada mekanisme Islamic crowdfunding yang bersifat investasi. Hal ini dikarenakan akad hiwalah bersifat tabarru' (tolong menolong/non profit).
	Akad yang dapat digunakan pada mekanisme Islamic crowdfunding berbasis investasi	Akad syirka (kerjasama), akad ba'I (jual beli), akad ijarah (sewa/upah) serta akad wakalah (perwakilan).

Aspek Operasional	Peran Islamic crowdfunding	<ul style="list-style-type: none"> • sebagai perusahaan intermediasi yang memfasilitasi kebutuhan investor dan UMKM. • Sebagai manajer investasi yang memfasilitasi kebutuhan investor. • Sebagai investor yang ikut berpartisipasi dalam pemenuhan kebutuhan dana UMKM.
	Karakteristik pembagian keuntungan	<ul style="list-style-type: none"> • Karakteristik pembagian keuntungan secara tetap. Hal ini dapat diartikan bahwa suatu perjanjian yang dilakukan di awal kontrak investasi kolektif, dengan kesepakatan pembagian keuntungan didasarkan pada besaran secara nominal. Adapun beberapa akad yang memiliki karakter pembagian keuntungan secara tetap yakni akad murabahah, salam, istisna' dan ijarah. • Karakteristik pembagian keuntungan secara variabel. Hal ini dapat diartikan bahwa suatu perjanjian yang dilakukan di awal kontrak investasi kolektif, dengan kesepakatan pembagian keuntungan didasarkan pada besaran secara prosentase atau dengan kata lain, keuntungan yang dibagikan bersifat fluktuatif. Adapun beberapa akad yang memiliki karakter pembagian keuntungan secara tetap yakni akad mudharaah dan musyarakah.
	Sumber Riba	<ul style="list-style-type: none"> • Pendapatan dengan karakteristik tetap (nominal) tidak boleh disandarkan pada sumber penghasilan yang memiliki karakteristik variabel (fluktuatif). • Pendapatan dengan karakteristik variabel (fluktuatif) tidak boleh disandarkan pada sumber penghasilan yang memiliki karakteristik tetap (nominal)

Aspek Sistem Website	Hal yang perlu disiapkan dalam pembuatan website	<p>1. Server</p> <p>Terdapat 2 jenis server yang dapat digunakan untuk membuat suatu platform yaitu :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Server virtual: server ini dapat di gunakan dengan cara menyewa • Membuat suatu server individu untuk platform baru. <p>Dalam hal ini server virtual (VPS) dinilai lebih aman untuk di gunakan di bandingkan dengan server individu yang dimiliki sendiri, hal ini didasarkan pada, jika server virtual (VPS) terdapat suatu tim yang disediakan untuk mengawasi aspek security pada suatu server tersebut. dan tim khusus pada server virtual (VPS) tersebut tidak dimiliki oleh server individu. Selain itu servitua memiliki keunggulan dapat di custom dan proses upgrade yang lebih mudah.</p> <p>2. Domain</p> <p>3. Sumber Daya Manusia pembuatan Website</p> <p>Proses pembuatan website membutuhkan minimal 6 orang teknisi system dengan spesifikasi pembagian kerja sebagai Prodak Manager (Marketing), Back End, Font End, Designer serta Project Manager.</p>
	Alur Pembuatan Platform	<p>Waktu yang dibutuhkan untuk pembuatan suatu platform website baru yakni selama 2 – 3 bulan, selanjutnya platform website yang telah jadi akan melalui tahapan Testing selama 2 – 3 minggu dengan mengguakan data data testing. Kemudian apabila dalam proses testing tidak terdapat kendala secara teknis pada website maka proses selanjutnya ialah menyiapkan bisnis development untuk mendapatkan target user yang dibutuhkan dalam proes yang terakhir yakni proses launching.</p>
	Risiko Proyek Investasi / Risiko	<p>Risiko yang disebabkan oleh bencana alam, seperti tsunami, gempa bumi, gunung meletus yang menyebabkan matinya hewan ternak.</p>

Identifikasi Resiko	Operasional	Risiko yang disebabkan kegagalan manajemen peternak dengan disengaja
		Risiko kesalahan pencatatan dan transparansi dalam laporan keuangan.
		Risiko menyampuradukan kepentingan peternak dengan kepentingan proyek
		Risiko penyalahgunaan modal oleh peternak
		Risiko terkena wabah.
		Risiko kelalaian tim <i>Islamic Crowdfunding</i> dalam mengawasi.
	Risiko Kepatuhan Syariah	Risiko kepatuhan syariah yang berkaitan dengan pengelolaan dana tidak syariah.
		Risiko belum Syariah secara Badan Hukum.
	Risiko Investor	Risiko investor melakukan pencucian uang.
		Risiko investor melakukan manipulasi atau penipuan data modal yang disetor melalui ATM.
	Risiko Pasar	Risiko daya pesaing bisnis yang serupa.
		Risiko penurunan harga jual hewan ternak.
		Risiko permintaan akan hewan ternak berkurang.
		Risiko akan kebijakan pemerintah dan kondisi sosial politik ekonomi Indonesia.
	Risiko Peternak	Risiko kesalahan dalam memilih peternak yang disebabkan kurang telitinya <i>Ternaknesia</i> menganalisis 4C.
		Risiko uang investor dibawa kabur.
		Risiko peternak melakukan manipulasi data.
		Risiko regenerasi.
	Risiko Teknologi	Risiko cyber crime, penyalahgunaan data pengguna.
		Risiko Website dan Aplikasi Error.
		Risiko belum tersentuh pengguna ios <i>apple/iphone</i> .
Tinggi	Risiko kesalahan dalam memilih peternak yang disebabkan kurang telitinya <i>Ternaknesia</i> menganalisis 4C.	
	Risiko peternak melakukan manipulasi data.	
	Risiko kematian hewan ternak.	

Hasil Pengukuran Risiko		Adanya pesaing bisnis yang serupa.
		Risiko Investor melakukan manipulasi data modal yang disetor melalui penipuan di ATM.
		Risiko Uang Investor dibawa kabur.
		Risiko penyalahgunaan modal oleh peternak.
		Risiko yang disebabkan oleh bencana alam, seperti tsunami, gempa bumi, gunung meletus yang menyebabkan matinya hewan ternak.
		Risiko yang disebabkan kegagalan manajemen peternak dengan disengaja.
	Signifikan	Risiko penurunan harga jual hewan ternak.
		Risiko permintaan akan hewan ternak berkurang.
		Risiko kepatuhan syariah yang berkaitan dengan pengelolaan dana tidak syariah.
		Risiko akan kebijakan pemerintah dan kondisi sosial politik ekonomi Indonesia.
		Risiko belum tersentuh pengguna ios apple/iphone.
		Risiko terkena wabah.
		Risiko pemberian modal menyampuradukan kepentingan peternak dengan kepentingan proyek.
		Risiko kelalaian tim Ternaknesia dalam mengawasi.
	Moderat	Risiko kesalahan pencatatan dan transparansi dalam laporan keuangan.
		Risiko investor melakukan pencucian uang.
		Risiko cyber crime, penyalahgunaan data pengguna
		Risiko Website dan Aplikasi Error.
Rendah	Risiko regenerasi peternak muda Indonesia.	
	Risiko pencatatan keuangan belum berdasarkan pada prinsip syariah yang berlaku.	
Mitigasi Resiko	Objek Investasi	Objek Investasi didasarkan pada proyek ternak keseluruhan, bukan pada satu hewan ternak. Konsep ini bertujuan agar mencegah risiko uang investor hilang secara keseluruhan karena jika investasi didasarkan pada satu hewan ternak.

		<p>maka jika segala kerugian yang berkaitan dengan hewan ternak tersebut, maka hanya satu investor itu saja yang menanggung. Jika investasi didasarkan pada satu proyek, apabila terjadi kerugian pada satu hewan ternak, maka investor lainnya turut ikut menanggung risiko tersebut. Disisi lain konsep ini secara tidak langsung menjalankan asuransi dan prinsip syariah. Dikarenakan seluruh orang menanggung akan risiko kematian ternaknya, beda dengan <i>crowdfunding</i> dengan proses bisnis yang sama akan tetapi konsep objek investasinya berbeda, dimana objek investasinya adalah hewan ternaknya. Pada umumnya, hewan ternaknya sudah di asuransikan pada pihak lain, sehingga apabila hewan ternaknya mati, maka asuransi terkait yang akan menanggung risikonya. Mekanismenya adalah <i>Ternaknesia</i> menawarkan sebuah proyek kepada investor dengan model jumlah saham. Harga tiap saham bergantung pada kebijakan <i>Ternaknesia</i>. Lalu investor membeli saham tersebut. Jika ada keuntungan maka investor berhak menerima porsi keuntungan sesuai dengan porsi saham yang dibeli, begitu juga dengan kerugian yang ditanggung. Sehingga kerugian yang dialami akan ditanggung bersama dengan investor lainnya sesuai dengan porsi sahamnya, bukan ditanggung oleh satu investor saja.</p>
Mitigasi Resiko	Konsep pemberian Modal	<p>Konsep pemberian modal oleh <i>Ternaknesia</i> kepada peternak dilakukan secara bertahap Bertahap disini maksudnya adalah dana akan diberikan kepada peternak, ketika peternak memberikan daftar kebutuhan dana kepada <i>Ternaknesia</i>. <i>Ternaknesia</i> akan mengevaluasi apakah daftar peternak perlu diberikan dana atau tidak. Rentang waktu pemberian dana didasarkan kepada kebutuhan peternak di setiap permohonannya. Kebutuhan peternak pada tiap bulannya adalah untuk pembelian bibit hewan ternak, obat-obatan, pakan ternak, dan modal. Tidak ada waktu khusus dalam pemberian dana. .</p>

Mitigasi Resiko		Hal ini bertujuan untuk mencegah risiko dana dipakai tidak sesuai kebutuhan oleh peternak.
	Konsep Rekening Baru	<i>Ternaknesia</i> mewajibkan peternak untuk membuat rekening baru yang dapat diketahui oleh <i>Ternaknesia</i> . Hal ini bertujuan agar dana tidak tercampur dengan rekening pribadi peternak dan agar dapat diketahui pengeluaran maupun pemasukan yang didapatkan oleh peternak dari rekening tersebut.
	Apabila terjadi penurunan pasar	<i>Ternaknesia</i> juga melakukan mitigasi terkait risiko penurunan pasar, yakni dengan membantu menjualkan hewan ternaknya kepada produk <i>Ternaknesia</i> lainnya seperti <i>ternakurban</i> , <i>ternakmart</i> , dan <i>ternakqiqah</i> . <i>Ternaknesia</i> juga membantu dalam aspek pemasaran, sehingga meminimalisir hewan ternak yang sulit terjual di pasar peternak karena hal yang diluar dugaan. Hal itu belajar dari kesalahan pada tahun 2016, dimana hewan ternak tidak terjual dikarenakan kurus-kurus, sehingga dalam kasus tersebut <i>Ternaknesia</i> membantu menjualkan hewan ternak itu kepada pembeli.
Konsep pencatatan	Peternak diwajibkan memberikan laporan perbulan tentang aktivitas yang telah dijalaninya. <i>Ternaknesia</i> melakukan dua pencatatan, yang pertama ialah pencatatan transaksi dan yang kedua ialah laporan keuangan. Pencatatan transaksi dilakukan untuk mencatat setiap transaksi baik itu berupa pemberian modal ke peternak atau ada pemasukan uang dari peternak. Mekanismenya adalah laporan keuangan dibuat setiap bulan yang akan dilaporkan kepada seluruh investor, data yang dilaporkan diolah sendiri oleh <i>Ternaknesia</i> yang didapatkan dari peternak. Laporan keuangan dibuat secara sederhana yang berupa pemasukan dan pengeluaran dari peternak. Dalam laporan keuangan tersebut terdapat keadaan pakan ternak, kesehatan ternak dan dokumentasi kondisi kandang dan hewan ternak. Pada laporan keuangan <i>Ternaknesia</i> telah membuat format	

		laporan keuangan yang bertujuan untuk meminimalisir risiko peternak yang tidak tahu cara membuat laporan keuangannya.
Peran Mekanisme <i>Islamic Crowdfunding</i>		<p>Ditinjau dari aspek finansial dan aspek nonfinansial (manajerial). Apabila ditinjau dari segi finansial, <i>startup</i> yang mendapat pendanaan melalui platform crowdfunding memiliki kinerja keuangan yang lebih baik dibandingkan sebelum mendapat pendanaan.</p> <p>Ditinjau dari segi non finansial (manajerial), <i>startup</i> yang mendapat pendanaan melalui crowdfunding lebih transparan dan akuntabel dalam pelaporan keuangannya.</p>

BAB 6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

6.1. Rencana Dan Tahapan Berikutnya.

Rencana dan tahapan selanjutnya pada penelitian ini ialah merealisasikan konsep model Islamic crowdfunding berbasis website untuk startup business dengan realisasi pembuatan platform *Islamic crowdfunding* serta dilakukan diseminasi hasil dengan para stakeholder. Diseminasi hasil adalah salah satu bentuk kegiatan bertujuan untuk memperbaiki kekurangan laporan pada yang telah disampaikan pada diseminasi hasil. Hasil dari diseminasi hasil akan dielaborasi dengan in-depth interview dengan beberapa pakar untuk kemudian difinalkan dalam bentuk final paper yang tersubmit ke International Journal bereputasi. Hasil penelitian ini juga akan disampaikan kembali dalam bentuk laporan utuh pada beberapa pelaku usaha dan investor potensial terkait platform *Islamic crowdfunding* yang digunakan dalam penelitian ini.

Sedangkan untuk membuat suatu platform *Islamic crowdfunding*, peneliti harus mengumpulkan data terlebih dahulu terkait kemauan dan kemampuan user yang dibidik yakni investor dan *startup*. Selain itu peneliti juga harus menyiapkan rumus terkait *shariah compliance* terkait beberapa akad yang digunakan pada mekanisme operasional *Islamic crowdfunding*.

Setelah kerangka Mekanisme Integratif Crowdfunding Platform Website dapat dijadikan kerangka bagi pihak yang tertarik mengembangkan Platform Website untuk Islamic Crowdfunding, dengan memperhatikan kondisi kontenstual Start up yang baru berkembang di Indonesia dengan memiliki karakteristik yang berbeda dengan start up di beberapa Negara maju maupun start up yang telah menjadi perusahaan besar.



BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

1. Secara umum konsep crowdfunding memiliki banyak persamaan dengan konsep reksadana (kontrak investasi kolektif).
2. Secara hukum di Indonesia perusahaan Islamic crowdfunding berada dibawah wewenang Otoritas Jasa Keuangan.
3. Akad qard dan hiwalah tidak dapat digunakan dalam mekanisme Islamic crowdfunding yang bersifat investasi.
4. Akad yang dapat digunakan dalam mekanisme Islamic crowdfunding yang bersifat investasi adalah akad syirka (kerjasama), akad ba'I (jual beli), akad ijarah (sewa/upah) serta akad wakalah (perwakilan).
5. Perusahaan Islamic crowdfunding memiliki 3 peranan yakni sebagai manajer investasi, sebagai perantara serta sebagai investor.
6. Perusahaan Islamic crowdfunding memiliki wewenang untuk menghimpun dana dari investor dengan menggunakan akad syirka (kerjaama) yang tercermin pada akad mudharabah dan musyarakah.
7. Pembagian keuntungan akan didasarkan pada 2 karakteristik yakni karakteristik pembagian keuntungan secara tetap dan karakteristik pembagian keuntungan secara variabel.
8. Dalam mekanisme Islamic crowdfunding, peran dewan pengawas syariah adalah meminimalisir adanya wanprestasi yang dapat dilakukan oleh salah satu pihak yang terlibat dalam mekanisme Islamic crowdfunding dengan cara memberikan stimulus pondasi akidah kepada para pelaku Islamic crowdfunding.
9. Dalam membentuk suatu platform Islamic crowdfunding yang baru, terdapat 3 hal yang perlu dipersiapkan yakni berupa server, domain serta Sumber Daya Manusia.

10. Server virtual (VBS) dinilai lebih menguntungkan untuk digunakan dibandingkan dengan server individu yang dimiliki sendiri.

7.2 Saran

1. Perusahaan Islamic crowdfunding perlu mengidentifikasi dan merumuskan kebutuhan serta kemampuan pengembangan usaha *startup* yang berbeda beda guna mendapatkan suatu solusi yang selaras dengan kebutuhan serta kemampuan *startup* dilapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andaleeb, Aruba and A.K Mishra. 2016. *Equity Crowdfunding in Shariah Compliant Nation: an outlook in the middle east*. Global Journal of Finance and Management. Volume 8, Number 1, pp. 97-102
- Asutay, M and Marzban, Shehab. 2012. *Standing Out With Crowd*. The Banker special report : Top Islamic Financial Institutions. Pp 28-29. Financial Times Publication.
- Australian/New Zealand Standard 4360:1999. *Risk Management*. Sydney: Standard Australia.
- Bhawika, Widi Gita. 2017. *Risiko Dehumanisasi pada Crowdfunding sebagai Akses Pendanaan Berbasis Teknologi di Indonesia*. Surabaya : Jurnal Sosial Humaniora Volume 10, Ed.1
- Darmawi, Herman. 2008. *Manajemen Risiko*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Djojosoedarso, Soesisno. 1999. *Prinsip-Prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Eka, Rifki P dkk. 2010. *Virtual Private Serber (VPS) Sebagai Alternative Pengganti Dedicated Server*. 11th Seminar on Intelligent Technology and Its Applications, SITIA 2010.
- Fatwa DSN-MUI No: 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah.
- Fauzan, Arif. 2016. *Prinsip Tabarru', Teori Dan Implementasi Di Perbankan Syariah*. Al-Amwal. Volume 8. Nomer 2.
- Financial Conduct Authority (2015). *A review of the regulatory regime for Crowdfunding and the promotion of non-readily realisable securities by other media*. London, UK: FCA.
- Global Entrepreneur Monitor .2013. *Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association.Indonesia Startup Report 2015.

- International Organization of Securities Commissions (IOSSCO). 2015. *Crowdfunding : 2015 Survey Responses Report* diakses dari www.iosco.org pada tanggal 15 Desember 2017 pukul 07:45.
- Marzban, Shehab and Mehment Asutay. 2014. *Shariah-Compliant Crowdfunding: An Efficient Framework for Entrepreneurship Development in Islamic Countries*. Harvard Islamic Finance Forum.
- Moleong, lexy J. 2009. *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Mollick, E. 2014. *The dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study*. Journal of Business Venturing. Vol. 4 pp. 231-248.
- Najah, Ahlem and Anis Jarboui. 2015. *Crowdfunding for Financing Innovative and Social Entrepreneurship: Literature Review*. Journal of Business Management and Economics. 3.p 21-25.
- Nivoix, Sophie dan Ouchrif, Fatima Zahra. 2017. *Is Crowdfunding Sharia Compliant?*. International Perspectives on Crowdfunding : Emerald Insight.
- Pais, I., & Castrataro, D. (2014). *Crowdfunding and free labor: gift, exploitation or investment?*. *Sociologia del lavoro*.
- Pambudi, Abdul Rahman. 2014. *Skripsi Analisis Pengembangan Situs Crowdfunding Sebagai Media Penghubung Alumni dan Civitas Akademika Di Lingkungan Jurusan Pendidikan Teknik Elektronika Universitas Negeri Yogyakarta*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/23/PBI/2001 tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*).
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 /POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

- Pollack, John. What, Exactly, Is Business Development?". *Forbes*. Retrieved 2015-11-0.
- Rees-Mogg, M. (2013). *Crowd funding: How to raise money and make money in the crowd*. Crimson.
- Ronny, Kountur. 2008. Mudah memahami manajemen risiko perusahaan. Jakarta : PPM.
- Sugiyono, prof. Dr. 2012. Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan. 2016. OJK.
- Wahjono, S. I., & Marina, A. *Islamic Crowdfunding : Alternative Funding Solution* World Economic Forum and Booz & Company 2011.
- Yin, Robert K. 2009. Studi kasus : desain & metode. Jakarta : Rajawali pers



LAMPIRAN

Hasil Koding Data Transkrip

1. Permasalahan Yang Pernah Dialami Oleh *Start-Up* Peserta *Focus Group Discussion* Kediri

Kode Informan	Uraian Data	Tambahan Uraian	Kode
Kr	<i>"Pemasaran, yaitu ketika pertama kali mengeluarkan produk.... kita harus susah payah meyakinkan konsumen... Tapi tetap saya yakinkan dengan memberi tester"</i>	Pemasaran offline dalam memasarkan produk berjenis kuliner	PM
Of	<i>"Harga yang fluktuatif... ketika harga terendah saya coba stok sebanyak banyaknya yang saya bisa tapi penjualan juga ikut naik sehingga ketika harga bawang merah naik, stok yang saya siapkan sudah habis"</i>	Harga fluktuatif yang disebabkan oleh bahan baku yang digunakan bersumber pada hasil pertanian.	HF
Ag	<i>"Saya perhatikan sudah sering saya omongin kita jangan kalah dengan pabrik... Pabrik itu punya second brand. UKM belum punya"</i>	Kelemahan dari UKM dibandingkan pabrik ialah UKM lebih berfokus pada 1 produk yang diperuntukan disemua segmen pasar.	K.UKM
Rr	<i>"Permasalahan saya biasanya waktu... kalo ada pesanan waktunya mepet"</i>	Kelemahan dari UKM yang bergerak dibidang kuliner ialah tidak dapat menyediakan produk secara cepat untuk pesanan dengan jangka waktu singkat.	K.UKM.K
Ww	<i>"Nah sekarang yang menjadi kurang pas bagi kami adalah masa tunggu. Karena setelah dirjen HAKI memutuskan merk yang diterima atau disetujui ada masa tunggu yang sangat lama"</i>	Dalam pengurusan aspek legal merk yang akan di gunakan oleh UKM, permasalahan yang dihadapi adalah masa tunggu pengurusan yang terlalu lama.	P.MTM

2. Solusi dari Peserta *Focus Group Discussion* Kediri untuk permasalahan Yang Pernah Dialami Oleh *Start-Up* Kediri

Kode Informan	Uraian Data	Tambahan Uraian	Kode
Ag	<i>"Kendala bahan dasar untuk bahan makanan memang fluktuatif.... kita harus menyiapkan diri dalam hal finansial... bisa juga menjalin mitra petani dengan seduluran"</i>	Penanganan adanya harga yang fluktuatif dapat membentuk suatu paguyuban yang terdiri dari petani dan produsen bahan olahan hasil tani tersebut.	HF
My	<i>"Pemasaran banyak sekali faktornya saya ingin berbagi masalah introspeksi kualitas produk kita, punya keunikan apa, harganya terjangkau apa tidak, sudah sesuai sasaran apa tidak, kemudian kualitas tadi harus dipertahankan"</i>	Penanganan dari kendala pemasaran offline dapat dievaluasi dengan 4 hal yakni evaluasi kualitas, nilai tambah produk yang ditawarkan, evaluasi harga serta evaluasi segmen pasar yang menjadi tujuan.	K.P.O

3. Dukungan Yang Dibutuhkan Oleh *Start-Up* Kediri Dari Pemerintah

Kode Informan	Uraian Data	Tambahan Uraian	Kode
Nn	<i>"Pelatihan... dibidang masuk (skill)... Pelatihan packaging untuk craft"</i>	Pelatihan skill yang dimaksud ialah pelatihan berdasarkan kondisi tren produk yang ada di pasar, tujuan dari pelatihan skill ini adalah adanya pengembangan produk yang dapat memenuhi kebutuhan pasar.	PL.S
Dc	<i>"Pelatihan pemasarannya, sama pembukuannya"</i>	Pelatihan pemasaran yang dimaksud adalah pemasaran online dan offline. Pelatihan pembukuan di butuhkan dikarenakan seringkali pencatatan arus kas bisnis tercampur dengan arus kas pribadi	PL.P
Id	<i>"Pelatihan packaging"</i>	Pelatihan packaging yang dibutuhkan ialah packaging untuk produk craft (kerajinan tangan)	PL.PAC
Ag	<i>"Pelatihan pemasaran online praktek langsung"</i>	Pelatihan pemasaran dengan praktek secara langsung dengan menggunakan produk yang dimiliki oleh UKM	PL.P.O

4. Efektifitas Penggunaan Media Digital Bagi *Start-Up* Kediri

Kode Informan	Uraian Data	Tambahan Uraian	Kode
Ww	<i>"Facebook dan instagram...lebih cepat kalau pakai akun pribadi dari pada bikin akun bisnis"</i>	Berdasarkan pengalaman informan, didapatkan bahwa promosi dengan akun pribadi lebih efektif dibandingkan menggunakan akun bisnis.	PR.EF
Of	<i>"Instagram memang promosi tapi tujuan saya mencari reseller jadi saya lebih fokus untuk urusan produksi"</i>	Berdasarkan pengalaman informan, tujuan lain dari promosi secara online ialah mencari reseller, tujuan dari pencarian reseller ini ialah membagi tanggung jawab pelaku bisnis UKM untuk berfokus pada proses produksi	TJ.P.O
Id	<i>"E-commerce itu tergantung dari produk apa saja yang ditawarkan. Karena ada produk yang bisa jalan, ada juga yang tidak bisa"</i>	Pemasaran online tidak dapat diperuntukan untuk semua jenis produk yang dimiliki oleh UKM, oleh karena itu pelaku UKM harus dapat mengidentifikasi kebutuhan pemasarannya menggunakan media seperti apa.	SG.P.O

5. Pemahaman Peserta *Focus Group Discussion* Kediri Terkait *Islamic Crowdfunding*

Kode Informan	Uraian Data	Tambahan Uraian	Kode
Of	<i>"Seperti patungan... masih awam mas, selama ini kalau butuh modal ya ke bank atau pinjam ke saudara-saudara... kami belum paham crowdfunding itu seperti apa, gerakannya itu seperti apa, jadi kami butuh penjelasan lebih lanjut"</i>	Informan hanya mengetahui gambaran umum dari <i>Islamic Crowdfunding</i> , terkait mekanisme <i>Islamic Crowdfunding</i> informan belum mengetahui.	GU.ICF
Gf	<i>"Masih awam kalau menurut saya nomor 1 sama 3 itu kurang cocok, karena kalau donasikan sepertinya nggak mungkin"</i>	Informan belum mengetahui mekanisme <i>Islamic Crowdfunding</i> secara keseluruhan.	P.M.ICF

6. Permasalahan Yang Pernah Dialami Oleh *Start-Up* Peserta *Focus Group Discussion* Surabaya

Kode Informan	Uraian Data	Tambahan Uraian	Kode
Yn	<i>"Permasalahan utama kami saat ini yaitu dibidang kemitraan"</i>	Kemitraan yang dimaksud adalah permasalahan tenaga kerja (montir) yang digunakan membutuhkan modal keahlian dan peralatan yang belum memadai	PM.KM
Yp	<i>"Tidak ada satupun yang mendukung start-up dari bawah. Mereka hanya memperkuat grup mereka atau ingin mengambil properti aset atau intelektual properti. Itu yang membuatnya harus diperjelas akadnya dari apanya yang mau dibiayai, projectnya kah atau kah perusahaannya"</i>	Berdasarkan pengalaman informan, investor mendanai start up hanya untuk memperkuat kedudukan bisnisnya, bukan untuk memberikan pendampingan secara menyeluruh kepada star up.	DK.I
Pm	<i>"Tantangan saat ini kalo bisa saya sebut lagi seleksi alam... tantangan dari internalnya, seperti pegawai telat, quality control-nya kurang"</i>	Seleksi alam yang dimaksud adalah semakin tingginya pesaing dibidang yang sama pada bisnis yang bergerak dibidang jasa. hanya dapat menunjukkan kualitas terbaik bagi kebutuhan pasar.	KND.PBS
Hd	<i>"Kami tidak percaya dengan bank, bank syariah pun kami tidak percaya. Industri kami adalah industri kreatif yang resikonya paling tinggi. Industri yang paling riskan, jadi kami bootstrap kami tidak perlu mendapatkan bantuan bank ataupun yang lain. Kita berhasil dengan mengandalkan teman-teman IT"</i>	Tingginya resiko yang ada pada industry kreatif menyebabkan usaha dibidang ini sangat sulit untuk mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan bank.	RSK.I.KR E
Dh	<i>"Kami masih kesulitan mencari celah pasar, kami berusaha mencoba untuk memenuhi keinginan pasar tapi dari mereka kaya dari mereka kurang besar keinginannya... Jadi PR terbesar kami adalah mencari celah bagaimana sih pemuda-pemuda di surabaya ini punya motivasi yang kuat"</i>	Permasalahan bisnis yang bergerak di bidang jasa Event Organizer adalah mencari celah pasar yang bersumber pada motivasi serta rasa ingin tau dari pemuda di suatu kota.	KND.I.BE O

7. Pendapat Peserta *Focus Group Discussion* Surabaya Terkait Kepatuhan Syariah Yang Terdapat Pada Startup.

Kode Informan	Uraian Data	Tambahkan Uraian	Kode
Sm	<p><i>“Pertama... Syariah itu kan karakternya, dia akan lapang di saat menghadapi suasana sempit dan dia akan sempit di saat menghadapi suasana lapang. Kedua... terkait profil pengusaha, pondasinya belum jelas, financial pondasinya belum clear, kemudian struktur organisasinya belum jelas, jobdesknya belum jelas, marketnya yang dibidik sudah sesuai atau kebetulan aja atau belum matang istilahnya. Itu nanti perlu dihitung ketika bicara permodalan mereka mikirnya gimana cara perusahaanku cepat besar kalau bisa pakai duit orang. Ketiga... terkait mentalitas investor, dia tidak siap rugi. Keempat... memang niat criminal. Terus yang terakhir, model islamic crowdfundingnya unair ini harus ada pintu masuknya mau lewat mana? Mungkin itu yang bisa dijadikan bahan pertimbangan selanjutnya”</i></p> <p><i>“Intinya, start-up harus bisa berjuang dengan darahnya sehingga mereka dapat positioningnya. Owner harus paham value yang ditawarkan dan apakah sesuai dengan kebutuhan pasar. Sehingga harus mampu menghadirkan kompetensi. Jika memang belum bisa menghasilkan sirkuit sendiri, bisa ikut atau nebeng terlebih dahulu dengan yang ada. Sebenarnya bukan hanya seberapa pintar ia melobi investor tapi seberapa pintar ia jualan, karena kalau jago jualan maka investor akan datang sendiri”</i></p>	<p>Tantangan pembentukan platform crowd funding menurut informan didasarkan pada 5 hal yakni:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. karakteristik syariah bersifat fleksibel tergantung pada kondisi yang ada 2. tanggung jawab dari pemilik usaha terkait karakteristik usaha yang akan di biyai menjadi hal yang penting untuk pengembangan usaha 3. mentalitas investor yang blm siap loss sharing 4. resiko fraud (kriminalistas) yang mungkin saja terjadi dalam proses pendanaan 5. model crowd funding yang ditawarkan bagi UKM <p>Menurut informan titik kebutuhan start up sebenarnya adalah pendalaman dan mengenali karakteristik usaha yang dimiliki. sebelum mendapatkan pendanaan dari investor untuk mengembangkan usaha yang telah di kenali karakteristiknya</p>	TPP. ICF

8. Karakteristik Platform Crowdfunding Ternaknesia Dan Kapital Boost

Indikator	Uraian Data		Tambahkan Uraian	Kode
	Ternaknesia	Kapital Boost		
Mitra Crowdfunding	<i>"Startup digital bidang peternakan yang terdiri dari platform untuk permodalan, platform manajemen peternakan, dan platform pemasaran hasil ternak"</i>	<i>"Kapital boost lebih memilih real bisnis karena start up yang berbasis website banyak yang mengalami kerugian hanya bertahan 2 sampai 3 tahun bisa disebut juga sebagai bisnis musiman"</i>	Karakteristik dari ternaknesia adalah penyedia permodalan yang diperuntukan untuk bidang peternakan yang terdiri dari manajemen pengelolaan dan pemasaran hasil ternak Karakteristik capital boost adalah penyedia permodalan yang diperuntukan untuk bisnis riil yang bergerak dibidang barang.	KRP.TR & KP
Penilaian Kelayakan Pembiayaan Bisnis	<i>"Pengalaman peternak tidak kurang dari 4 tahun, harus memiliki kandang sendiri yang kapasitasnya mumpuni, akhlak peternak. potensi peternak yang memang berkeinginan dan siap untuk discale-up bisnis, pangsa pasar yang jelas, peternak tergabung dalam suatu asosiasi peternak"</i>	<i>"Target pasar pasti, minimal omset 1 Milyar, balance sheet UKM, besar hutang yang dimiliki oleh ukm pada bank, cash flow yang positif"</i>	Kriteria kelayakan pembiayaan bagi ternaknesia dan kapital boost ada dengan tujuan untuk dapat mengukur dan memperkecil resiko yang mungkin dapat terjadi saat proses pendanaan berlangsung.	PKPB.TN & KP
Resiko	<i>"Resiko uang usaha ternak tercampur dengan uang pribadi hal inilah yang menjadi salah satu factor penyebab stall payment tersebut"</i>	<i>"Murabaha delivery risk, jadi ketika sudah beli asetnya apakah akan dikirim on time, kedua operationess terkadang mereka sudah membeli bahan untuk produksi ada issues"</i>	Resiko yang dihadapi oleh ternaknesia bersumber pada peternak yang dibiayai, yakni uang pendanaan yang diperuntukan untuk pengembangan peternakan seringkali tercampur dengan arus kas pribadi peternak	RSK.TN & KP

		<i>dengan operatingnya dikhawatirkan ada penundaan saat pembayaran, ketiga ada ketelatan pembayaran dari costumer"</i>	Resiko yang dihadapi oleh capital boost bersumber pada akad yang digunakan yakni murabahah, yakni 1. <i>delivery risk</i> 2. <i>operationess</i> 3. Ketelatan pembayaran	
Potensi Crowdfunding	<i>"Kesadaran investasi yang tinggi dari anak muda"</i>	<i>"UKM yang memiliki potensi untuk tumbuh namun tidak dapat pendanaan dari bank, karena harus ada jaminan aset dan track record selama tiga tahun"</i>	Potensi crowd funding berdasarkan sudut pandang ternaknesia didasarkan pada kesadaran investasi dikalangan remaja mulai mengalami kenaikan Potensi crowd funding berdasarkan sudut pandang capital boost didasarkan pada kebutuhan pendanaan dari start up yang tinggi	PICF.TN & KP
Mekanisme Akad Yang Bisa Digunakan Dalam Crowdfunding	Mudharabah	<i>"Kalau yang paling murni harusnya mudharabah tapi kita lihat resikonya terlalu tinggi namun juga profit sharingnya tinggi (high risk high return)"</i> <i>"Murabahah disini ketika ukm butuh aset kita langsung membeli dari supplier dan kita berikan pada UKM"</i>	Akad yang digunakan pada ternaknesia ialah berbasis syirka Sedangkan akad yang di gunakan pada capital boost adalah jual beli (Murabahah)	MA.TN & KP

9. In depth interview bersama Dr. Irham Zaki

Uraian Data	Tambahan Uraian	Kode
<i>"Crowdfunding itu seperti reksadana, Posisi crowdfunding seperti wakil antara investree dan investor jadi akadnya menjadi Wakalah"</i>	Mekanisme Islamic Crowdfunding dengan menggunakan akad wakalah sangat mirip dengan mekanisme reksadana,	MA.AW
<i>"Ketika crowdfunding menggunakan loan base pake qard jadi setiap pengambilan manfaat baik berupa barang atau jasa dari loan (qard) maka itu adalah riba"</i>	Akad qard tidak disarankan untuk membentuk mekanisme crowdfunding dikarenakan tidak dapat mengambil manfaat sedikitpun dalam pengelolaannya	AQ.T.ICF
<i>"Crowdfunding itu fleksibel, bisa syirkah, wujudnya bisa berupa mudharabah atau musyarakah, muzara'ah, muqabarah, syirkah itu berserikat bisa bekerjasama juga"</i>	Akad syirka dapat digunakkan untuk mekanisme platform crowdfunding	AS.B.ICF
<i>"Crowdfunding itu hanya sifatnya sebagai perantara menyalurkan dana sosial saja ya nggak bisa harus ke baz atau laz"</i>	Crowd funding didasarkan pada undang undang tidak dapat menyalurkan dana sosial, oleh karena itu mekanisme crowd funding harus dijalankan berdasarkan kegiatan bisnis.	ICF.T.MD S
<i>"Akad Jual beli dan sewa, jadi akadnya bisa murabahah, bisa salam, bisa istisna dan juga bisa ijarah"</i>	Akad ba'I dapat digunakkan untuk mekanisme platform crowdfunding	AB.B.ICF
<i>"Hiwalah, berarti harus diingat bahwa hiwalah itu ndak ada pendapatan loh ya, tabarru' itu, ujrohnya darimana, jadi gini lo yg bisa di profitkan ini kan 3 akad bai', ijarah dan syirkah"</i>	Apabila crowd funding menggunakan akad hiwalah maka tidak dapat dikatakan sebagai sebuah mekanisme unuk bisnis dikarenakan tidak dapat memberikan pendapatan bagi investor	KR.HW.I CF

Keterangan Koding Informan

Ibu Kurnia (Kr)	Ibu Grafila (Gf)	Ibu Wiwik (Ww)	Bapak Hildi (Hd)
Ibu Ofi (Of)	Bapak Yunan (Yn)	Ibu Maya (My)	Bapah Dhian (Dh)
Bapak Agung (Ag)	Bapak Yoppie (Yp)	Ibu Nanik (Nn)	Bapak Salim (Sm)
Ibu Ruri (Rr)	Bapak Prima (Pm)	Ibu Dince (Dc)	Ibu Indarwati (Id)

Keterangan Koding Sub Bahasan

Pemasaran (PM)	Dukungan Investor Untuk Start Up (DK.I)
Harga Fluktuatif (HF)	Kendala persaingan bidang bisnis yang sama (KND.PBS)
Kelemahan UKM (K.UKM)	Resiko Industri Kreatif (RSK.I.KRE)
Kelemahan UKM bidang Kuliner (K.UKM.K)	Kendala Industri Bidang Event Organizer (KND.I.BEO)
Permasalahan Masa Tunggu Merek (P.MTM)	Tantangan Pembentukan Islamic Crowdfunding (TPP.ICF)
Kendala Pemasaran Online (K.P.O)	Karakteristik platform ternaknesia dan capital boost (KRP.TN & KP)
Pelatihan Skill (PL.S)	Penilaian Kelayakan Pembiayaan Bisnis (PKPB.TN & KP)
Pelatihan Pemasaran (PL.P)	Resiko (RSK.TN&KP)
Pelatihan Packaging (PL.PAC)	Potensi <i>Crowdfunding</i> (PICF.TN & KP)
Pelatihan Pemasaran Online (PL.P.O)	Mekanisme Akad (MA.TN & KP)
Promosi Efektif (PR.EF)	Mekanisme Akad Islamic Crowdfunding Menggunakan Akan Wakalah (MA.AW)
Tujuan Pemasaran Online (TJ.P.O)	Akad Qard Tidak Dapat Digunakan Untuk Islamic Crowdfunding (AQ.T.ICF)
Segmentasi Pemasaran Online (SG.P.O)	Akad Syirka Dapat Digunakan Untuk Islamic Crowdfunding (ASB.B.ICF)
Gambaran Umum Islamic Crowdfunding (GU.ICF)	Islamic Crowdfunding tidak dapat menyalurkan dana sosial (ICF.T.MDS)
Pemahaman Mekanisme Islamic Crowdfunding (P.M.ICF)	Akad Ba'i Dapat Digunakan Untuk Islamic Crowdfunding (AB.B.ICF)
Permasalahan Kemitraan (PM.KM)	Karakteristik Akad Hiwalah Dalam Crowdfunding (KR.HW.ICF)

Catatan Lapangan Dan Verbatim Subjek 1

Nama Interview	Irham Zaki	Nama Interviewer	Achsania Hendratmi, Puji Suciiah Sukmaningrum, Muhammad Nafik Hadi Riandono.
Usia	42 Tahun	Kode Interviewer	A.H ; P.S ; M.N
Kode Interviewee	I.Z	Waktu Wawancara	13.00 – 16.00
Hari, Tanggal wawancara	18 April 2018	Tempat Wawancara	Rumah Makan As-Salam

Deskripsi Konteks	Interviewer kesulitan untuk membuat janji wawancara dengan subjek I karena kesibukan antara subjek I dengan peneliti. Perjanjian wawancara yang sebelumnya disepakati tanggal 10 April harus ditunda karena subjek harus mengerjakan sesuatu yang penting. Proses interview dilakukan di rumah makan dengan pendekatan diskusi santai disertai makan siang bersama antara peneliti dengan subjek.
Deskripsi Subjek	Subjek merupakan seorang pribadi yang rapi dan humoris, memiliki tinggi badan sekitar 160 cm dan memiliki berat badan ideal. Dari wajahnya jelas sekali bahwa subjek berasal dari keturunan Jawa. Subjek saat ini berprofesi sebagai seorang dosen di departemen ekonomi syariah universitas airlangga, dalam profesinya subjek mengajarkan mata kuliah bahasa arab, fiqh muamalah, pengembangan produk keuangan islam serta ushul fiqh. Sehingga latar belakang peneliti memilih subjek sebagai informan adalah beliau merupakan seorang yang dinilai kompeten untuk dapat memberikan kejelasan akad yang dapat digunakan untuk kebutuhan penelitian.
Deskripsi Perilaku Subjek	Dalam melakukan wawancara, subjek menjawab pertanyaan dengan jelas dan didasarkan pada hukum fiqh muamalah, subjek juga memberikan mekanisme akad melalui gambar bagan yang di tuliskan dalam selembar kertas. Sehingga informan secara mudah dapat memahami macam - macam akad yang dapat digunakan dalam penelitian.

Kode	Baris	Verbatim	Analisis Awal	Open Koding
A.H ; P.S ; M.N	1	Bagaimana pandangan fikih terhadap konsep crowdfunding, karena croefunding yang akan kami buat adalah crowdfunding yang berbasis website, sebagai lembaga perantara antara investree dan investor, kami ingin tahu penjelasan secara mendalam tentang akad apa saja yang mungkin terjadi dan bisa dilaksanakan dalam crowdfunding ?		
I.Z		posisi crowdfundingnya disitu sebagai apa ?		
A.H ; P.S ; M.N		kita melihat dari beberapa crowdfunding yang ada dia sebagai perantara atau pihak yang mempertemukan antara investor dan investree (manajer investasi)		
I.Z		sebetulnya crowdfunding itu seperti reksadana, dia menghimpun banyak dana. Berarti posisi crowdfunding disitu seperti wakil antara investree dan investor jadi akadnya menjadi wakalah. Ketika crowdfunding akan salah ketika menggunakan loan base itu kan pake qard jadi setiap pengambilan manfaat baik berupa barang atau jasa dari loan (qard) maka itu adalah riba.	Subjek menganggap mekanisme crowdfunding memiliki kesamaan dengan reksadana,	Pola dasar crowdfunding
A.H ; P.S ; M.N		jadi kira-kira apa akad yang memungkinkan yang lain selain wakalah itu apa ?		

I.Z		jadi crowdfunding itu fleksibel kok bisa syirkah, bisa juga qard kalo seandainya tidak menginginkan adanya bagi hasil, ini dari investor ke pengelola atau crowdfunding.	Subjek menganggap mekanisme crowdfunding dapat menggunakan akad kerjasama apabila mengharapkan bagi hasil, dan menggunakan akad qard apabila tidak mengharapkan bagi hasil	Dasar akad dalam crowdfunding
A.H ; P.S ; M.N		jadi gini biasanya di crowdfunding itu punya beberapa campaign, misal pembangunan sekolah itu jelas menggunakan donation base, lalu juga ada campaign yang sifatnya memenuhi kebutuhan produksi dari investree.		
I.Z		kalo seperti itu bisa menggunakan akad tabarru' dan tijarah. Kalau menggunakan akad wakalah si pengelola atau crowdfunding nanti hanya mendapatkan urohnya. Kalau misal pake ak ad qard ya hanya titipan cuman kan dia (pihak crowdfunding) tidak boleh menjanjikan manfaat baik berupa barang atau jasa dengan uang sekian sekian, tapi kalau menjanjikan pahala boleh.	Subjek menjelaskan mekanisme crowdfunding dengan pola akad wakalah	Mekanisme dasar akad crowdfunding
A.H ; P.S ; M.N		tapi juga ada beberapa yang pure komersil, lalu kalo crowdfunding sosial gimana ?		
I.Z		jadi kalo crowdfunding itu hanya sifatnya sebagai perantara menyalurkan dana sosial saja ya nggak bisa harus ke baz atau laz, kalo dia sifatnya ke pembiayaan atau orientasi bisnis kayaknya qard nggak bisa, karena mau menjajikan apa kan nggak dapet apa-apa	Mekanisme crowdfunding seharusnya berorientasi bisnis, akan tetapi akad qard tidak tepat apabila menjadi landasan akad dalam mekanisme crowdfunding	Mekanisme dasar akad crowdfunding

A.H ; P.S ; M.N		jadi akadnya wakalah, syirkah, mudharabah ?		
I.Z		syirkah itu bagian dari mudharabah, syirkah itu wujudnya bisa berupa mudharabah atau musyarakah, muzara'ah, muqabarah, pokoknya kerja sama bisnis yang tidak tetap hasilnya. Syirkah itu ya berserikat bisa bekerjasama juga	Jenis jenis syirka yang dapat di aplikasikan dalam mekanisme crowdfunding	Mekanisme dasar akad crowdfunding
A.H ; P.S ; M.N		nah setelah itu kan akhirnya uang terkumpul disini oleh pengelola atau crowdfundingnya akan disalurkan kepada investree, nah investree itu kan banyak, nah akad apa yang terkait dengan kegiatan penyaluran dana dari pengelola atau crowdfunding kepada investree ?	Mekanisme akad yang dapat digunakan dalam penyaluran dana kepada investree	
I.Z		itu bisa macam-macam		
A.H ; P.S ; M.N		kita juga research ke ternaknesia dia menggunakan akad mudharabah, karena masalahnya mereka harus bener2 include ke para peternak		
I.Z		masuk ini ternaknesia ikut terlibat ?		
A.H ; P.S ; M.N		Iya		
I.Z		loh kalo dia ikut ngelola ya musyarakah, kalo mudharabah dia hanya investor.	Cara kerja akad syirka dalam aplikasi pengolahan dana crowdfunding	Mekanisme dasar akad crowdfunding
A.H ; P.S ; M.N		nah saya juga melakukan research ke kapital boost di singapura, transaksi mereka sudah menggunakan e-wallet, dan akad yang digunakan bukan mudharabah dan hanya menggunakan murabahah		
I.Z		cari aman itu kalo pake murabahah		
A.H ; P.S ; M.N		lalu saya nanya loh berarti sifatnya ini hanya untuk beli barang barang		
I.Z		murabahah itu siapa dengan siapa ?		
A.H ; P.S ; M.N		crowdfunding dengan investree		

I.Z		oh ya nggak papa		
A.H ; P.S ; M.N		jadi murabahah yang dipake itu bukan asal kebutuhannya, sesuai dengan project yang ada		
I.Z		kalau pprojectnya sudah ada dia mencari investor, katakanlah proyeknya bernama proyek z. Berarti investor awal atau a berinvestasi untuk proyek z, jadi akad yg digunakan menjadi akad mudharabah muqayaddah. Tetapi ketika investor yowes gpp wes kelolaen jadi investor pasrah kepada crowdfundinh tersebut mana bisnis yg akan didanai maka akad yang digunakan menjadi mudharabah muthlaqah.	Cara kerja akad mudharabah dalam aplikasi pengolahan dana crowdfunding.	Mekanisme dasar akad crowdfunding
A.H ; P.S ; M.N		jadi ini projectnya sudah ada disini dan itu sudah punya proyek-proyek, dan investor nggak mungkin nyerahin uang kalau tidak ada project akad apa yg mungkin ?		
I.Z		1. Mudharabah muqayadah 2. Bisa sebagai samsarah (makelar), disini juga banyak salah praktek (menjelaskan gambar) ini tadi investor ini perusahaan dan disini kan project ini yg harus dipikirkan ini ygb disini mau kontraknya apa, yg disini selesai kan akad e wes gak iso macem-macem. Ini yg harus dicari project ini sifatnya apa karakteristiknya harus jelas.	Jenis akad mudharabah muqayyadah dalam mekanisme crowdfunding	Mekanisme dasar akad crowdfunding
A.H ; P.S ; M.N		kalau begitu payung hukumnya apa ?		
I.Z		ini payung hukumnya adalah Kontrak Investasi Kolektif (KIK), kembali lagi karakteristik apa yg harus ada yaitu return-nya, lalu variabel, jadi harus jelas, jadi kalau itu project sosial yg berarti nggak ada return jadibisa akad qardh. Kalo tetap (Return) nanti ini ada 2 akad yaitu jual beli dan sewa, jadi akadnya juga bisa murabahah, bisa salam, bisa istisna dan juga bisa ijarah. Kalau ini projectnya	Payung hukum syariah dalam mekanisme Islamic crowdfunding	Mekanisme dasar akad crowdfunding

		<p>perdagangan ya bisa murabahah. Kalo variabel jadi kontrak akadnya apa ya syirkah itu variabel disini yang dimaksud adalah pendapatan tidak tetap. Jadi keduanya tidak bisa di satukan variabel ya pake syirkah kalo return tetap ya pake murabahah. Contoh kenapa bunga bank itu riba ya karena bunga banknya tetap yg minjam kan tidak tetap. Jadi ini ada resiko yang ini ada resiko yang ini bebas resiko, jadi seperti itu biar lebih kaffah</p> <p>Kalau dipikir inilah lembaga keuangan islam yg paling islami fungsinya sebagai intermediasi jadi akad wakalah masuk, jadi seharusnya crowdfunding itu memiliki ahli dalam bidang intermediasi, lali manajer investasi, dan konsultan investor</p>		
A.H ; P.S ; M.N		<p>boleh tidak crowdfunding ini memngfungsikan keduanya jadi dia juga meng-crowd-kan dana tabarru' sossial</p>		
I.Z		<p>nah itu nggak boleh. karena menurut undang2nya karena sudah ada yg untk sosialnya adalah LAZ biar ndak tumpuk unduh, jadi fungsinya LKS itu adalah tijarah dan tabarru'. Yang bahaya itu nanti dana sosial yg sudah terkumpul disini di bisniskan.</p> <p>Jadi kalau mau gini jika mengatakan sebagai crowdfunding syariah punya nggak dia wali syariah (dps) kalo nggak ada ya jangan mengatakan dia crowdfunidng syariah.</p>	<p>Syarat syarat yang harus dipenuhi untuk membentuk platform Islamic crowdfunding</p>	<p>Syarat dasar islamic crowdfunding</p>
A.H ; P.S ; M.N		<p>lalu bagaimana dengan pengguankan akad ajank piutang?</p>		
I.Z		<p>oh hiwalah, berarti harus diingat bahwa hiwalah itu ndak ada pendapatan loh ya, tabarru' itu, ujahnya darimana, jadi gini lo yg bisa di profitkan ini kan 3 akad bai', ijarah dan syirkah.</p>	<p>Cara kerja akad Hiwalah dalam aplikasi pengolahan dana crowdfunding</p>	<p>Mekanisme dasar akad crowdfunding</p>

Catatan Lapangan Dan Verbatim Subjek 2

Nama Interview	Erly Witoyo	Nama Interviewer	Achsanania Hendratmi.
Usia	Tahun	Kode Interviewer	A.H
Kode Interviewee	E.W	Waktu Wawancara	13.00 – 16.00
Hari, Tanggal wawancara	4 Maret 2018	Tempat Wawancara	Official Office Of Kapital Boost, 150 Changi Rd #04-07 Singapore 419973

Kode	Baris	Verbatim	Analisis Awal	Open Koding
A.H		Apa itu Kapital Boost ?		
E.W		<p>Kapital boost merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang crowdfunding yang berdiri sendiri dengan dua share holder venture capital dan satu lagi perusahaan crowdfunding yang bergerak dalam bidang properti (Ethis crowdfunding).</p> <p>Kapital Boost berdiri pada pertengahan tahun 2015 dengan tujuan untuk membantu ukm di Asia Tenggara terutama di Negara Indonesia, ukm yang memiliki potensi untuk tumbuh namun tidak dapat pendanaan dari bank, karena harus ada jaminan aset dan track record selama tiga tahun. Dan kita juga menggunakan struktur (akad) islami karena mau menggunakan financing yang ethical. Di Asia Tenggara masih kekurangan investment yang berbasis syariah. Di Singapura sendiri jika ingin berinvestasi dengan basis syariah hanya ada pada bank Maybank dan CIMB tapi returnnya hanya 1% sampai 2% per tahun. Dan kapital boost juga mencari akad yang paling baik, kalau yang paling murni harusnya mudharabah tapi kita lihat resikonya terlalu tinggi namun juga profit sharingnya tinggi (high risk high return). Dan saat itu juga pernah mencoba pada awal pendirian kapital boost menggunakan akad mudharabah. Perlu transparansi cashflow serta</p>	Subjek 2 selaku CEO kapital boost menjelaskan secara detail terkait dengan mekanisme kerja platform kapital boost	Mekanisme kerja kapital boost

		keuangan dari ukm namun susah didapat dari ukmnya. Jadi waktu itu kita memutuskan untuk menggunakan akad murabahah resikonya lebih kecil dan memang untuk membeli aset saja dan biasanya kapital boost sendiri meminta ukm yang sudah ada purchase order jadi sudah ada costumer yang akan membeli barang mereka tapi dari ukm sendiri tidak bisa memenuhi biaya produksinya jadi kapital boost membantunya dengan akad murabahah ini. Jadi kita sudah tau ada yg order ke ukmnya kita tunggu 3 sampe 5 bulan ada cashflow masuk baru kita melihat bagaimana hasil awalnya dan ada kembalian untuk barang mereka. Kebanyakan kita mendanai perusahaan di Indonesia sekitar 70% , dan total dana yang diperbantukan mencapai 30 M		
A.H		Apakah benar bahwa kapital boost lebih memilih real bisnis dari pada start up?		
E.W		Iya, Jadi kapital boost lebih memilih real bisnis karena start up yang berbasis website banyak yang mengalami kerugian hanya bertahan 2 sampai 3 tahun bisa disebut juga sebagai bisnis musiman. Biasanya hanya bertahan berapa tahun, lalu jika pendanaan yang diberikan habis mereka akan rugi, karena mereka juga hidup dari pendanaan, jadi banyak ketidakpastian dalam hal ini adalah keuntungan untuk investor dari kapital boost.	kapital boost lebih memilih real bisnis karena pendanaan pada bisnis jenis tersebut dinilai lebih berkelanjutan dibandingkan bisnis berbasis website.	Mitra crowdfunding
A.H		Apakah perusahaan bisnis yang berbasis teknologi itu kurang potensial?		

E.W		Tidak semua bisnis yang berbasis teknologi tidak potensial, seperti facebook itu kan mulanya kecil sekarang jadi besar, tapi jumlah yang berhasil itu dibawah 5% ya, jadi 95% dalam 3-5 tahunnya akan tutup. Jadi sebaiknya untuk yang berbasis teknologi seperti itu pake equity crowdfunding. Dan apabila diberi dana seperti itu kesempatan untuk mereka untuk mengembalikan modal yang telah diberikan kecil. Karena Murabahah itu sangat limited hanya untuk memenuhi aset, mulai tahun lalu kapital boost menggunakan sistem anjak piutang dimana sistem anjak piutang ini memberikan fleksibilitas kepada ukm. Jadi kalau ada perusahaan yang punya faktur ke <i>costumernya</i> tidak perlu menunggu 2 sampai 3 bulan kita berikan dana sekarang dan pihak paital boost yang akan meminta langsung dari <i>costumernya</i> . Dalam sistem ini kita memakai akad qard dan wakalah mengikuti fatwa MUI.	Bisnis berbasis teknologi akan lebih cocok menggunakan equity crowdfunding. karena kesempatan untuk mengembalikan modal yang telah diberikan kecil.	Pemilihan pangsa pasar kapital boost
A.H		Apakah permintaan investor akan return yang tinggi juga terjadi di Kapital Boost?		
E.W		Sama seperti di Indonesia mereka expect principal guarantee. Return kita mencapai 24% per tahun dengan risk premium, dan disini juga ada kemungkinan akan fail, dan para investor kurang paham atas keadaan tersebut mereka pikir ketika melakukan investasi uang akan balik seutuhnya.		
A.H		Apakah ada intervensi dari Kapital Boost kepada ukm ?		
E.W		Kapital Boost mencoba transparan dalam hal apapun terkait informasi ukm yang ada pada website. Pada website kapital boost saat pertama kali register akan tertera kalimat yang menunjukkan adanya persetujuan resiko yang ada, dan juga term and condition dari investor. Dan juga bagi investor di website kapital boost memberitahukan bahwa nanti risiko yang didapat salah satunya adalah kehilangan capital (modal). Kapital Boost juga menyadari bahwa tidak semua investor paham dengan konsep investment.	Transparansi pengelolaan dana crowdfunding	Karakteristik kapital boost

		<p>Investasi di Kapital Boost menawarkan return yang tinggi dan juga dibarengi dengan risiko yang tinggi. Pihak kapital boost juga menyarankan kepada investor jika ingin investasi dalam jumlah yang besar disarankan untuk dibagi-bagi ke beberapa campaign. Kapital boost juga mematok investasi dengan jumlah rendah agar investor dapat melihat seberapa potensial usaha yang didanai. Apabila hasilnya menguntungkan mungkin mereka akan menaikkan jumlah investasinya.</p> <p>Kapital boost juga memiliki struktur untuk mitigasi resiko-resiko yang akan terjadi jika mereka (ukm) pinjam mereka harus menyerahkan personal guarantee tanpa ada colateral, dan ukm juga harus memberikan bilyard giro, check, dan joint account. Jadi setiap pembayaran yang dilakukan oleh costumer mereka masuk ke joint account Kapital Boost, karena terkadang ukm suka seenaknya sendiri, jadi mereka sudah dapat dana yang seharusnya diberikan kepada investor tapi mereka menggungkannya untuk project lain, jadi semaksimal mungkin pihak kapital boost tidak memberikan wewenang bagi ukm untuk memegang dananya sendiri. Jadi pengaplikasian murabahah disini ketika ukm butuh aset kita langsung membeli dari supplier dan kita berikan pada ukm, dan pembayaran dari costumer langsung ke joint account kapital boost.</p>		
A.H		Apakah laporan keuangan yang diberikan oleh ukm sudah terstandart ?		
E.W		Untuk ukm memang sudah harus terstandart laporannya. Jadi memang salah satu requirment yang harus dipenuhi oleh ukm adalah minimal omset adalah 1 Milyar, kita juga melihat dari balance sheetnya bagaimana mereka tumbuh dan berkembang, lalu juga melihat seberapa besar hutang yang dimiliki oleh ukm pada bank. Karena kita juga tidak akan membiayai ukm yang terlalu banyak hutang kepada bank karena ada resiko tidak dapat mengembalikan kepada kapital boost. Dan juga melihat pada cash flow yang positif dan dalam beberapa tahun bisnis yang dijalankan memberikan	Syarat menjadi investree kapitalboost	Penilaian Kelayakan Pembiayaan Bisnis

		keuntungan.		
A.H		Apakah Kapital Boost berpikir terkait dengan market risk dari setiap ukm?		
E.W		<p>Kapital boost biasanya mendapatkan ukm yang sudah punya target pasar yang pasti, ada pre order dari costumer atau untuk yang anjak piutang ukm sudah menjual barang dan hanya menunggu pembayaran dari pelanggan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ada tiga resiko untuk murabahah dan anjak piutang : <p>Untuk resiko yang murabaha delivery risk, jadi ketika sudah beli asetnya apakah akan dikirim on time, yang kedua operationess terkadang mereka sudah membeli bahan untuk produksi ada issues dengan <i>operatingnya</i> dikhawatirkan ada penundaan saat pembayaran, dan yang ketiga ada ketelatan pembayaran dari costumer. Untuk menghadapi resiko yang ketiga ini biasanya kita memberikan buffer yang dibayarkan dalam 2 bulan kapital boost bisa membuat investment untuk 3 sampai 3,5 bulan.</p>	<p>Syarat menjadi investree kapitalboost</p> <p>Resiko akad murabahah</p>	<p>Penilaian Kelayakan Pembiayaan Bisnis</p> <p>Resiko Akad</p>
A.H		Apakah Kapital Boost juga memikirkan perkembangan dari setiap campaign yg diberi dana ?		
E.W		<p>Kapital boost pasti melihat bagaimana perkembangan dari setiap bisnis yang didanani tidak lantas lepas tangan, dan apakah bisnis mereka suistanable, karena kita ingin apabila sudah investasi untuk satu klien ukm kita mau mereka dan di kemudian hari akan menjadi klien kapital boost lagi. Contohnya perusahaan telkom mereka bergerak pada jasa pemasangan fiber optik di rumah-rumah, pada mulanya mereka mendapatkan dana dari kapital boost hanya 6000 SGD, lalu mereka mendapat dana dan kontrak yang lebih besar dan sampai sekarang sudah 6 kali campaign, dan total investasinya sudah lebih dari 20.000 SGD dan sudah bisa menjangkau kota lain seperti batam dan kota-kota besar lainnya tidak hanya di Jakarta saja.</p>	<p>Syarat menjadi investree kapitalboost</p>	<p>Penilaian Kelayakan Pembiayaan Bisnis</p>

A.H		Apakah di Kapital Boost sudah ada legitimasi sebagai dasar dari akad-akadnya ?		
E.W		Pertama kali Kapital Boost didirikan sudah menggunakan 2 akad yaitu mudharabah dan murabahah, dan saat itu kita sebagai seorang muslim memastikan segala bentuk kontrak sesuai dengan ketentuan syariah. Pada tahun 2016 kita mulai untuk mendapatkan sertifikasi syariah untuk kontrak murabahah, jadi kontrak kita di review oleh yang ahli dalam bidang syariah karena proses yang cukup lama kontrak kita baru dikatakan patuh syariah pada tahun 2017. Untuk anjak piutang kita bersandar pada fatwa MUI. Dan untuk kedepannya tentu kapital boost akan memastikan seluruh operasinya patuh syariah dan jika diperlukan kita akan mendapatkan sertifikasi untuk kontrak anjak piutang.	Jenis akad yg digunakan dalam platform kapitalboost	Mekanisme Akad Yang Digunakan Dalam <i>Crowdfunding</i>
A.H		berapakah investor yang ada di kapital boost dan bagaimana pendekatan yang dilakukan kepada investor-investor tersebut?		
E.W		Awal mulanya kita melakukan talkshow di Singapura, karena pasar di Singapura terlalu sempit jadi kita word of mouth (dari mulut ke mulut), dan juga menggunakan social media, mengikuti conference tentang fintech atau tentang islamic finance dan melakukan brand awareness agar dapat mengetahui capital marketnya. Rata – rata investor kapital boost berasal dari singapura tapi saat ini sudah dapat menjagkau investor hingga indonesia, middle east, kuwait, dubai, bahrain. Di kapital boost kita juga memeberikan continous education kepada investor dengan salah satu cara adalah membuat low investment dari nilai 200 SGD supaya orang bisa mencoba dan apabila sudah comfortable bisa menambah jumlah <i>investment-nya</i> . Periode investasi dari 2 sampai 5 bulan.	Program marketing yang digunakan oleh kapitalboost	Marketing
A.H		Apakah ada saran dari kapital boost untuk investor mendiversifikasi jumlah investment yang besar untuk beberapa campaign (tidak menaruh dananya untuk satu bisnis saja) ?		

E.W		Kapital Boost sudah menyampaikan tentang diversifikasi dana investasi pada risk statement yang ada pada website, namun disaat yang sama kapital boost tidak dapat memberikan saran secara langsung pada investor, karena ada regulasi di Singapura untuk meberikan saran investasi. Jadi ketika akan memberikan saran investasi harus mempunyai sertifikat tidak boleh sembarangan, dan kapital boost tidak punya sertifikat itu. Kapital boost juga tidak bertanggung jawab atas hal saran investasi, kapital boost ingin niat investasi itu datang sendiri dari investor. And we try make all clear in website.		
A.H		Bagaimana kapital boost membangun kepercayaan dari sisi investor dan dari sisi bisnis yang akan diberi investasi ?		
E.W		<p>As much as possible we need to be transparant, untuk investor kita mencoba sebanyak mungkin untuk memberikan informasi tentang ukm, agar para investor nantinya dapat membuat analisa investasinya, dan informasi yang kapital boost taruh pada laman website sangat lengkap, tanpa perlu lagi menghubungi secara personal pada kapital boost. Dan kapital boost sendiri memiliki sistem online chat jadi bisa bertanya kapan saja pada online chat kapital boost. Pembayaran yang kapital boost singapura lakukan menggunakan e-wallet, tapi untuk negara lain masih menggunakan pembayaran melalui transfer antar bank.</p> <p>Mungkin untuk pertama kali orang melihat website kami tidak seketika tertarik atau percaya, akan dimulai dengan register di awal, setelah dua atau bahkan hingga dua belas bulan mereka baru akan invest, karena ketika sudah register pihak kapital boost akan mengirim email untuk berbagai campaign, dari situlah kita membangun hubungan dengan investor. Kekuatan sosial media merupakan alat untuk membangun kepercayaan kepada investor karena semua kegiatan yang telah dilakukan dan akan terjadi kita ada semua dokumentasi disana.</p>	transparansi pengelolaan dana	Transparansi pengelolaan dana

A.H		Apakah kehadiran platform ini memberikan manfaat kepada bisnis yang tidak bisa didanai oleh bank?		
E.W		Memberikan kesempatan bagi ukm-ukm yang tidak punya akses pinjaman ke bank, saat ini orang yang tidak punya pekerjaan bisa menjadi supir taxi atau ojek online, untuk masyarakat sendiri kebutuhan sehari-harinya dapat dipenuhi dengan mudah, ukm sendiri yang dulunya tidak punya modal sekarang bisa maju dengan adanya platform crowdfunding ini, dan untuk investor yang dulunya hanya menabung di bank sekarang bisa membuat jumlah uang yang lebih besar. Dan kapital boost sendiri juga menginginkan perkembangan pembiayaan syariah di Indonesia.	Peluang crowdfunding untuk pangsa pasar UKM	Potensi crowdfunding
A.H		Bagaimana kapital boost mengelola pengembalian yang menjanjikan kepada investor?		
E.W		Setiap kapital boost melakukan launch campaign, sebagai platform yang bertanggungjawab diawal sudah melakukan screening yang ketat terhadap ukm-ukm yang akan didanai merupakan ukm yang baik dan tidak ada niatan untuk fraud. Ketika sudah rilis pendanaannya kita akan memonitor ukm tersebut nantinya akan kita pantau apakah ukm tersebut sudah membeli aset yang dibutuhkan, serta bagaimana kelancaran projectnya, dan apakah nanti dapat membayar balik sesuai tanggal yang telah ditentukan, apabila terjadi keterlambatan kapital boost akan melakukan follow up. Dari situlah akan membangun kepercayaan dengan investor dengan menunjukkan bahwa kapital boost adalah platform yang bertanggungjawab.		
A.H		Apakah kapital boost juga melakukan tinjauan langsung kepada tiap-tiap ukm ?		
E.W		Kapital boost juga melakukan kunjungan lapangan dan memastikan kalau memang ukm tersebut melakukan projectnya dengan baik dan benar, biasanya berkunjung ke kantor atau ke pabriknya secara langsung. Dan		

		kapital boost sekarang lebih fokus ke negara Indonesia dan singapura. Kapital Boost juga memberlakukan digital signing untuk anjak piutang, dan digital signing sudah legal secara hukum.		
A.H		Apakah menurut kapital boost akad mudharabah merupakan akad yang paling ideal untuk digunakan dalam sistem crowdfunding ?		
E.W		Akad mudharabah dapat digunakan namun strukturnya harus kuat, karena ketika kita mau pastikan laba dan laba itu akurat dan benar, ketika dari ukm ada audit dan accounting yang sangat kuat, dan ukmnya tulus dan jujur mungkin pihak kapital boost bisa membantu. Akad Mudharabah sendiri memiliki resiko yang sangat tinggi dan itu lebih memberatkan investor, dan mudharabah itu lebih cocok dengan investor yang high network dan crowdfunding hanya retail investor atau investor biasa. Perlu diketahui bahwa akad murabahah yang dijalankan oleh kapital boost merupakan akad murabahah yang sangat murni sesuai dengan akad murabahah yang dijalankan pada zaman Rasulullah SAW.	Implementasi akad mudharabah yg di pakai oleh kapital boost	Akad
A.H		Bagaimana cara kapital boost untuk mencegah terjadinya ukm yang Fraud ?		
E.W		Dengan cara kunjungan kerja langsung dan bertemu dengan manajer atau direktur perusahaan itu sendiri, dan lagi-lagi kapital boost tidak memberikan wewenang untuk ukm memegang uangnya sendiri.		
A.H		Bagaimana dengan resiko teknologi ?		
E.W		Make sure security di website kapital boost sangat aman dan tidak mudah di hack. Karena ketika ada masalah pada laman kapital boost itu akan mempengaruhi tingkat kepercayaan orang, apalagi investor.	Keamanan website untk kenyamanan investor	

Catatan Lapangan Dan Verbatim Subjek 3

Nama Interview	Dalu Nuzlul Kirom	Nama Interviewer	Achsanía Hendratmi.
Usia	Tahun	Kode Interviewer	A.H
Kode Interviewee	D.N.K	Waktu Wawancara	13.00 – 16.00
Hari, Tanggal wawancara	22 Maret 2018	Tempat Wawancara	Office Ternaknesia, Jalan Manyar Jaya VII no. 40 Surabaya

Kode	Baris	Verbatim	Analisis Awal	Open Koding
A.H		Apa itu ternaknesia?		
D.N.K		Ternaknesia merupakan startup digital bidang peternakan yang terdiri dari platform untuk permodalan, platform manajemen peternakan, dan platform pemasaran hasil ternak. Sejauh ini yang telah berjalan yaitu platform permodalan dan pemasaran, sedangkan untuk platform manajemen peternakan saat ini masih sedang dikembangkan oleh tim developer kami yang mana nantinya platform tersebut akan digunakan oleh peternak untuk memudahkan mengelola hewan ternaknya dari sisi kondisi hewan, stok pakan ternak, hingga melakukan updating laporan kepada manajemen ternaknesia maupun investor. Untuk platform pemasaran, sejauh ini telah berhasil memasarkan produk hewan qurban dan layanan aqiqoh, kedepannya akan ada pengembangan produk hasil ternak siap olah (daging, susu, dll.). Kemudian, untuk platform permodalan sendiri telah menyalurkan investasi sebesar 3.5 Miliar rupiah kepada beberapa peternak di Indonesia yaitu daerah Jawa Timur, Jawa Tengah dan Banten.	Subjek 3 selaku CEO ternaknesia menjelaskan secara detail terkait dengan mekanisme kerja platform ternaknesia	Mekanisme kerja ternaknesia
A.H		Bagaimana Proses Assessment yang dilakukan oleh ternaknesia dan indikator apakah yang digunakan dalam proses penilaian kelayakan tsb?		

D.N.K	<p>Proses assessment yang dilakukan oleh ternaknesia pada dasarnya memiliki beberapa poin penting. Pertama, proses assessment yang dilakukan yaitu melihat pengalaman peternak yang kami tentukan syaratnya yaitu tidak kurang dari 4 tahun. Kemudian, peternak yang akan diberikan pinjaman modal harus memiliki kandang sendiri yang kapasitasnya mumpuni untuk menampung hewan ternaknya. Kemudian, suatu hal yang jelas yaitu kita melihat kesisi akhlak peternak tersebut. Kemudian, kami melihat potensi peternak yang memang benar-benar berkeinginan dan siap untuk discale-up bisnisnya bukan asal hanya memberikan pinjaman modal kepada peternak yang tidak mampu menscale up bisnisnya. Lalu, kita juga melihat apakah peternak tersebut telah memiliki pasar yang jelas, kami tidak hanya asal menyalurkan pinjaman modal kepada peternak yang mampu berternak namun tidak bisa “membuang” hewan ternaknya kepasaran, kami benar-benar menyeleksi dan hanya memilih peternak yang sudah memiliki pasar karena kami tidak ingin gambling. Secara tidak langsung, kami melakukan assessment layaknya sebuah bank yaitu menggunakan indikator 5C (Character, Capacity, Capital, Condition) tapi tanpa collateral karena ini merupakan crowdfunding. Kedepannya, kami memiliki keinginan bahwa untuk proses assessment ini akan dilakukan secara otomatis menggunakan Artificial Intelligence (AI) yang mana AI tersebut telah memiliki standar penilaian atas jawaban peternak yang sedang kami interview, jadi jawaban pertanyaan peternak tersebut secara otomatis diolah oleh AI dan langsung keluar hasil assessment nya. Itu sih keinginan kami.</p> <p>Oiya, selama ini peternak yang kami berikan pinjaman modal merupakan peternak yang tergabung dalam suatu asosiasi peternak, jadi secara tidak langsung kami bisa mengetahui karakter, track record mereka dari anggota asosiasi lain dan kami-pun juga merupakan anggota asosiasi tersebut jadi</p>	Syarat menjadi investree ternaknesia	Penilaian Kelayakan Pembiayaan Bisnis
-------	--	--------------------------------------	---------------------------------------

		hal ini bisa memitigasi atau setidaknya mengurangi risiko kami.		
A.H		Bagaimana dengan risiko likuiditas?		
D.N.K		Ya jelas, risiko likuiditas kami yaitu berupa adanya stall payment. Untuk mengurangi risiko tersebut, kami tentu melakukan pengawasan secara rutin dan pendampingan. Pendampingan ini sangat perlu untuk dilakukan mengingat para peternak yang kami berikan pinjaman modal sebagian besar memiliki problem atau masalah dari sisi pencatatan keuangannya atau bisa dibilang dari sisi manajemen keuangannya. Apabila tidak diberikan pendampingan dan pengawasan, seringkali uang usaha ternak tercampur dengan uang pribadi hal inilah yang menjadi salah satu factor penyebab stall payment tersebut. Begitu juga dengan penyaluran pinjaman tidak kami berikan sekaligus didepan, para peternak harus memiliki RAB yang jelasakan penggunaan dananya baruakan kami berikan dana tersebut.	Resiko likuiditas	Resiko ternaknesia
A.H		Apakah ada risiko non-keuangan? Misalnya risiko hewan ternak, dsb		
D.N.K		Kebetulan asuransi untuk hewan itu ada yaitu jasindo tapi itu tidak syariah. Jadi kenapa kita kok tidak investasi di hewan tertentu untuk tiap investor (Hewan A atau Hewan B) dan kita investasi di peternaknya, ya untuk mengurangi risiko yang seperti itu agar semua investor memiliki profil risiko yang sama (sama rasa sama rata) jadi risiko ditanggung bersama. Sudah ada teman startup kita yang menggunakan skema tersebut dan hasilnya negative dan bisa dilihat dari review aplikasinya. Hal ini terjadi karena teman startup kita bukan orang lapangan, mereka merupakan tipe-tipe mahasiswa yang memiliki ide konsep di kampus dan ingin mengaplikasikan ke dunia nyata. Dan hal inilah yang membedakan kita dengan teman startup lain tersebut karena kita orang lapangan dan kita juga anggota asosiasi peternak. Kalo untuk risiko akad, saya bertanya atau konsultasi kepada Pak Momy untuk masalah apakah akad yang benar dan lain sebagainya, namun	Resiko ternak	Resiko ternaknesia

		berjalannya waktu karena Pak Momy lebih ahli di wakaf, maka dialihkan ke Pak Suherman Rosyidi. Kemudian untuk masalah legal, kita ini sedang proses legalitas ke OJK namun juga OJK sebagai regulator juga tidak bisa melakukan tindakan sebenarnya hanya meneruskan laporan masyarakat, delik istilahnya.		
A.H		Bagaimana potensi crowdfunding ternaknesia?		
D.N.K		Secara konteks investasi, sekarang anak muda dan masyarakat memiliki kesadaran investasi yang tinggi, ketika di investasikan bagi mereka minimal latihan investasi karena crowdfunding kan tidak perlu dana yang besar untuk ikut bergabung didalamnya dan juga karena kita sebagai platform kan memecah dana besar menjadi kecil-kecil. Kami selama ini mengedukasi investor bahwa mereka investasinya ya langsung ke peternak, bukan ke kami sebagai platform. Kami menyediakan berbagai data dan video, dan apabila ingin melihat secara langsung kondisi peternakanya silahkan saja kami akan memfasilitasi. Secara potensi industry peternakan, ya besar ya potensinya karena sejauh ini Indonesia masih impor dalam beberapa aspek peternakan dan demand yang sangat besar, ditambah juga adanya aspek syariah membuat kebutuhan komoditas daging halal menjadi sangat menarik.	Peluang crowdfunding untuk meningkatkan kesadaran investasi masyarakat	Potensi crowdfunding
A.H		Ketika misal ada hewan yang tidak terjual saat kurban bagaimana treatment yang diberikan?		
D.N.K		Insya Allah selama ini jika kurban terjual semua hanya harganya yang dibawah rata-rata. Bisa beli secara individu melalu platform ataupun menjadi supplier yayasan besar.		
A.H		Mengenai islamic crowdfunding, bagaimana pendapat Mas Dalu?		
D.N.K		Ini harus dijelaskan terlebih dahulu arahnya apakah sosial atau bisnis. Kalo bisnis ya atasilah dengan cara bisnis. <i>STARTUP</i> itu tidak hanya dengan diberi dana lalu otomatis masalahnya selesai. Kemudian skema yang	Pendapat subjek 3 terhadap adanya Islamic	

		digunakan juga penting apakah dana ditahan terlebih dahulu seperti bank ataukah spesifik untuk project tertentu, sehingga harus diperjelas. Menurut saya yang cocok untuk akademis ya bentuknya donasi seperti KitaBisa, perijinannya lebih gampang. Sehingga skema harus dijelaskan.	crowdfunding	
--	--	--	---------------------	--

2. DRAFT PAPER

WEBSITE BASED ISLAMIC CROWDFUNDING MODEL FOR START-UP BUSINESS

ACHSANIA HENDRATMI, MUHAMMAD NAFIK HADI RYANDONO, PUJI SUCIA SUKMANINGRUM

Abstract

The limited support of the banking world in micro, small and startup businesses has led to a relatively large gap between startups and established large businesses. The Islamic Crowdfunding concept is a solution for SMEs and start-up businesses who want funding other than banking. Therefore, it is crucial to develop the Islamic Crowdfunding Model using a technology-based website platform, as a form of innovative acceleration to provide alternative funding for the emergence of business startups which later become a growing and sustainable business, website-based Crowdfunding mechanism is a way effectively bringing cross-geographical investors with start-up business owners in Indonesia in general and East Java in particular. This study uses a qualitative method with exploratory research approach using Focus Group Discussion (FGD), in-depth interviews and literature studies to develop Islamic Crowdfunding models based on websites for business startup.

Key Words: *Islamic Crowdfunding, Startup Business, Platform Website*

I. INTRODUCTION

The rapid growth of startup business at this time can be based on data from global investors starting to look at Indonesia as a country with digital economic potential. Based on quarterly investment reports in the second quarter of 2016 there were investments worth Rp 2.09 trillion to 28 startups in Indonesia. This value indicates a stable increase of more than 100% in each quarter where the most popular startup sector is e-commerce and marketplace by global investors global (www.techinasia.com).

The term Startup is often closely related to technology because of its emergence which is marked by the widespread use of technology by business people, technology-based startup businesses are mostly businesses that move on websites, games or online transactions. However, startup is not always a technology-based business. There are three startup criteria, namely: 1) Operating (age) less than three years, 2) Having less than 20 employees; 3) Has an income of less than \$ 100,000 per year (www.TeknoJurnal.com).

The limited support of the banking world in micro, small and startup businesses due to risk considerations and less supported by the empowerment of collateral which causes a relatively large gap with established large

businesses. This large gap causes various investment mechanisms outside conventional investment and financing from banks (Marzban and Asutay, 2014).

The development of startup business in Indonesia cannot be separated from the role of financing mechanisms. Crowdfunding is a funding model for a variety of new business ventures that enable business owners, social and cultural projects to obtain funding support from individual investors, a pool of investors for business operations with profit objectives or the achievement of a project's objectives (Mollick, 2014).

As the development of Islamic finance and sharia-based business has penetrated the investment mechanism in the form of Islamic Crowdfunding platform financing investment. Islamic Crowdfunding platform is a sharia-based Crowdfunding that funds halal projects and products permitted in Islam. Not only products, but also the funds invested must also be lawful. The Islamic Crowdfunding concept is a solution for SMEs or startup businesses that want funding other than banking.

There are four Crowdfunding models, namely: First, Donation-Based where investors want to invest because they do not have any expectation unless they want to help, but donors usually get certain rewards such as

inclusion on album cover, event tickets and so on that are not tangible. Second, loan-based (peer-to-peer) is that investors receive their money back with profit sharing such as banking in general. Third, equity-based is a type of investment in which investors have the opportunity to exchange money for small stocks or businesses (Rees-Mogg, 2013). Fourth, reward-based donors get rewards for support in a project in the form of prizes, awards (Marzban et al 2014)

However, there are some problems that are often faced by the Crowdfunding financing mechanism that is related to confidential information disclosure, still relatively low trust for investors to invest in businesses that are generally run by young businessmen who are considered less experienced and less well established in business mentality. Then on the basis of technology business is still considered to have a high level of fraud risk until a low check and balance mechanism is a reason for investors' reluctance to invest through Crowdfunding service providers, especially those based on the website (Caldbeck, 2013).

Statement of Problem

Based on the background described above, the statement of the problem that can be proposed in this study is "How to develop Islamic Crowdfunding models based on website platforms for business startup?"

Purpose of The Study

The purpose of this study was to develop an Islamic Crowdfunding model based on a website platform and business startup applications.

II. THEORETICAL FRAMEWORKS

2.1 Crowdfunding

Mollick (2014) defined that *"Crowdfunding refers by entrepreneurial individuals and group - cultural, social and for -profit - to find their ventures by drawing on relatively small contributions from a relatively large number of individuals using the internet without standar financial intermediaries"*. Crowdfunding is a financing innovation by utilizing technology that facilitates donors and as one of the traditional

financing solutions such as banks and cooperatives in general.

Crowdfunding mechanism is one of the alternatives when financing from bank institutions and conventional financial institutions is very difficult for new businesses, where in the last few years the Crowdfunding mechanism continues to grow and provides fresh angina to new businessmen to get funding (Najah and Jarboui, 2015). The first Crowdfunding project took place in 1997 where a Rock band Marillion was unable to fund a tour so their fans raised funds online and received a donation of \$ 60,000 (Castrataro, 2013). The practice of project or business funding by means of joint / collecting a sum of money from a number of people.

2.2 Islamic Crowdfunding

In Islamic Crowdfunding there are four parts that must be fulfilled, namely: 1. Project Initiators (individuals, organizations, and business), 2. Potential Funders (PF) 3. Crowdfunding Operators (CFO) and 4. Board of Sharia (BS). All of these activities are internet-based, one of them such as promotional activities carried out by PIs must be presented in the format of images, videos or presentations, then uploaded on the portal. With operator Crowdfunding (CF), the material uploaded by the PI will be identified by the account name label and then uploaded to the portal as a CF platform project or product offered to PF. Furthermore, PF will choose a project or product that suits its interests. And if there is a suitable project or product, the PF will send a sum of money according to the choices available as donations, loans or equity based. Money sent through a CF account will be deducted by a transaction fee (5-10%) / agreed in advance, and sending the rest to the project initiator's account when the funds collected have met budget campaigning.

2.3 Startup Business

Mauaya, founder of DailySocial.net stated that the term Startup was defined as a newly developing business or a business that had not been operating for a long time. The term startup is often closely related to technology because its appearance is characterized by the widespread use of technology by business people, technology-based startup businesses

are mostly businesses that move on websites, games or online transactions, but startups are not always technology-based businesses. There are three startup criteria, namely: 1) Operating (age) less than three years, 2) Having less than 20 employees; 3) Has an income of less than \$ 100,000 per year (TeknoJurnal).

III. RESEARCH METHODS

3.1 Research Approach

The method used by the author is a qualitative descriptive method with an exploratory research approach. This is used to “... clarify and define the nature problem” (Zikmund, 2003). *“Qualitatif research designs tend to work with a relatively small number of cases. Generally speaking, qualitative researchers are prepared to sacrifice scope for detail”* (Silverman, 2005). Malhotra (1996) in explained that *“Qualitative research is unstructured, exploratory research methodology based on small samples which provides insights and understanding of the problem setting”*.

3.2 Technique of Data Collection

This research will use the instrument Focus Group Discussion (FGD), Interview and Literature Study. Using informants from leading startups, potential investors and those interested in becoming a website-based Crowdfunding provider as a potential form of intermediary business. In depth interviews were carried out by interviewing key informants to support informants consisting of startups, information technology experts, and Fiqh experts to provide input on business and transaction rules in accordance with Islamic principles. Library research, also conducted through reviewing written data relating to research problems in the form of books, paper articles, magazines and others.

3.3 Data and Data Sources

Based on the source, this study uses secondary data and primary data. Suryani (2010) defines secondary data as data obtained or collected by researchers from various existing sources (researchers as second hand). The data sources were obtained from various sources such as the Central Statistics Agency

(BPS), the Ministry of Cooperatives and SMEs, books, reports, journals, and others. While primary data is data obtained directly from sources through interviews, questionnaires and so on.

3.4 Technique of Data Analysis

After data collection, the data was analyzed to get conclusions. The forms of data analysis techniques are mentioned as follows:

1. Descriptive Analysis

Collecting and compiling data, then analyzing the data (Surachman, 1990). Descriptive analysis is the data collected is in the form of words, pictures and not numbers. In addition, all that is collected is likely to be the key to what has been studied (Moleong, 2004: 11). Thus, the research report will contain data citations and data processing to give an overview of the presentation of the report.

2. Categorical Analysis

Categorical analysis is a method of identifying relevant concepts in the data and grouping them into category (open coding). The analysis method used is first order category (Strauss and Corbin, 1998; Van Maanen, 1979). The first order category method makes it easy for writers to search for categories that appear using various permitted references (Gioia, et al., 2010). Then the data that has been categorized is processed again using axial coding to find the relationship between categories and raised into higher-order discussion (Strauss and Corbin, 1998).

IV. RESULTS AND DISCUSSIONS

4.1 Challenge and Opportunities of MSME

The number of MSMEs in Indonesia in 2013 was 57,900,787, this number consisted of 57,189,393 micro businesses, 654,222 small businesses, 52,106 medium businesses and 5,066 large-scale businesses. The number of MSMEs in 2013 experienced a growth of 2.41% of the number of MSMEs in 2012 (depkop.go.id). In 2018 MSMEs in Indonesia were able to contribute national gross domestic product (GDP) to 60.34% and absorb employment by 98%. Based on these data, illustrates that the large number of MSMEs in Indonesia is driving the economy of the

community amid the current economic slowdown.

Although the role of MSMEs in Indonesia is very strategic, the fierce competition faced by MSMEs, especially competition with large companies and other modern competitors, has placed MSMEs in an unprofitable position. In addition, in Indonesia, most MSMEs run their businesses in traditional ways, including in the production and marketing processes.

4.2 Institutional Aspects

Pursuant to the Financial Services Authority Regulation Number 77 / POJK.01/2016 concerning information technology-based lending and borrowing services, it states that information technology-based lending and borrowing services are the provision of financial services to bring lenders together with loan recipients in order to make loan agreements in the eyes rupiah money directly through an electronic system using an internet network. The role of the financial services authority, hereinafter referred to as OJK, is an independent institution, which has the functions, duties and authority to regulate, supervise, examine and investigate as referred to in Law Number 21 of 2011 concerning the Financial Services Authority.

The regulations governing sharia compliance are found in the National Sharia Council's Indonesian Ulema Council Fatwa no: 117 / DSN-MUI / II / 2018 concerning information technology-based financing services based on sharia principles which state that information technology-based financing services based on sharia principles are service delivery financial services based on sharia principles that bring together or connect financing providers with recipients of financing in order to carry out financing contracts through electronic systems using the internet network. So that based on the National Sharia Council Fatwa of the Indonesian Ulema Council no: 117 / DSN-MUI / II / 2018 this information technology-based financing service is permitted with conditions in accordance with sharia principles

4.3 Normative Aspects of Islamic Crowdfunding

In general, the concept of crowdfunding has many similarities to the concept of mutual funds (collective investment contracts). The Islamic crowdfunding mechanism using the *wakalah* contract has a purpose, purpose and function similar to the concept of sharia mutual funds. Specifically, there are two main functions owned by Islamic crowdfunding, which function as an investment facility or as a means of collecting social funds that are donations.

Legally Islamic crowdfunding companies are under the authority of the Financial Services Authority. This illustrates that legally, the function of crowdfunding if under the supervision of the Financial Services Authority leads to investment matters in the Islamic crowdfunding operations.

In the investment activities of Islamic crowdfunding, there are several things that need to be considered related to sharia compliance (normative aspects) contained in the mechanism, some aspects that need to be considered are as follows:

1. The *qard* contract cannot be used in an Islamic crowdfunding mechanism which is investment. This is because the provisions in the *qard* contract that do not allow to take the slightest benefit and form any form in the management process, whereas if the Islamic crowdfunding is an investment it requires taking advantage of the management process as the goal of the investment.
2. The *hiwalah* contract also cannot be used on an Islamic crowdfunding mechanism which is investment. This is because the *hiwalah* contract is *tabarru'* (help / non-profit).
3. A contract that can be used in an Islamic crowdfunding mechanism that is of an investment nature is a *syirka* contract (cooperation), *ba' i*, a contract of agreement (sale and purchase), an *ijarah* contract (rent / wage) and a *wakalah* (representative) contract. With sharia principles related to the contract, it is based on the DSN-MUI principle.

4.4 Operational Aspects

On Figure 4.1 we propose a platform-based Islamic crowdfunding operational mechanism consisting of 6 things, as follows:

1. Islamic crowdfunding companies can have 3 roles, those are:
 - As an intermediary company that facilitates the needs of investors and MSMEs.
 - As an investment manager that facilitates investor needs.
 - As investors who participate in meeting the needs of MSME funds.
2. Perusahaan Islamic crowdfunding companies have a role to raise funds from investors by using the *syirka* contract (cooperation) which is reflected in the *mudharabah* and *musyarakah* agreements.
3. After obtaining funds from investors, Islamic crowdfunding companies channel the funds to MSMEs to realize a business project. The legal umbrella used as the basis for this stage activity is a collective investment contract.
4. After the investment contour with the MSME business project is completed within the agreed time period, the profit sharing will be based on 3 characteristics, namely as follows:
 - Characteristics of a permanent distribution of dependents. This can be explained that an agreement is made at the beginning of a collective investment contract, with an agreement to divide the profits based on nominal quantities. As for some contracts that have a fixed profit-sharing character namely *murabahah*, *salam*, *istisna'* and *ijarah* contract
 - Variable profit-sharing characteristics. It can be interpreted that an agreement is made at the beginning of a collective investment contract, with an agreement to share profits based on the percentage in percentage terms or in other words, the profits distributed are volatile. As for some contracts that have the character of a permanent profit sharing namely *mudharaah* and *musyarakah* agreement.
5. Some things that must be considered so that the income characteristics in the Islamic crowdfunding mechanism can be avoided from the nature of usury, as follows:

- Income with fixed characteristics (nominal) should not be based on income sources that have variable (fluctuating) characteristics.
- Income with variable characteristics (fluctuating) may not be based on income sources that have a fixed (nominal) characteristic.

Both cases mentioned above needs to be avoided by the doers involved in the Islamic crowdfunding mechanism because these two things have elements that are not balanced and unfair for one party.

6. In the Islamic crowdfunding mechanism, the role of the sharia supervisory board is to minimize the existence of defaults that can be carried out by one of the parties involved in the Islamic crowdfunding mechanism by providing a stimulus for the foundation of the faithful to Islamic crowdfunding perpetrators.

4.5 Website System Aspects

In explaining how the website platform system that we have designed, we use the Use Case System Diagram approach. Use case diagrams are modeling to describe the behavior of the system that will be created and explain simply the function of the system from the user's point of view. Use case diagrams describe an interaction between one or more actors with the system to be created. In Figure 4.2 is a Use Case System Islamic crowdfunding Diagram that has been equipped with 3 arrow colors that have different meanings. Explanation regarding the Use Case System Islamic crowdfunding Diagram as follows:

1. There are 3 user points of view in Figure 4.2, those are the perspective of MSMEs, the perspective of investors and the point of view of the Islamic crowdfunding.
2. The black color in the arrow illustrates the flow of the operational mechanism based on the point of view of MSMEs.
3. The red color contained in the arrow illustrates the flow of the operational mechanism based on the investor's point of view.

4. The green color in the arrow illustrates the flow of the operational mechanism based on the perspective of the Islamic crowdfunding company.
5. The numbers contained in the arrow explain the sequence of system mechanism modeling that occurs on a website platform.

4.6 Risk Aspect of Islamic Crowdfunding (*Teraknesia* Case Study)

In the identification of *Teraknesia* risk (Islamic Crowdfunding platform), there are six identified risks, which are technology risk, market risk, investment project risk or operational risk, investor risk, shariah compliance risk and farmer risk. The following discussion of why the above risks arise on the management of funds by *Teraknesia*.

In the event that the identification of technological risks in *Teraknesia* has the possibility to cause losses both in material and non-material, because *Teraknesia* uses the help of websites and applications in its operations, although not all are operated through technology. As stated by all informants, the possibility of a web error or the occurrence of a bug that causes the website and application cannot be accessed or so. But it does not have a significant influence on the real aspects of *Teraknesia*.

Whereas in the case of sharia compliance risk due to the fact that *Teraknesia* is a sharia platform, the risk of sharia compliance will arise, especially related to fund management and recording. In addition, the identification of sharia compliance risks arises because in *Teraknesia* there is no Sharia Supervisory Board that oversees and enters the ranks of the *Teraknesia* Organization. Communication with the Board of Sharia in *Teraknesia* is still in the nature of consultation with external parties. So that in the future there needs to be a special Sharia Supervisory Board in the *Teraknesia* organization.

In identifying the risk of investment projects, it is basically closely related to the identification of the risk of the farmer. Because if the farmer has been examined through 4C conducted by *Teraknesia*, then the overall investment project will be good. Investment project risks also include operational risks. For example, if the character

of the farmer is already good, then the farmer will be less likely to misuse funds, or other things. Possible risk of investment projects outside of 4C is the risk of natural disasters, the risk of outbreaks, the risk of farmer management failure which includes the risk of recording errors, the risk of oversight oversight from the *Teraknesia* team. Next is the identification of market risk caused by Capital consideration from the 4C. Hence, *Teraknesia* considers the risk of market risk, especially from the farmer itself.

Next is related to investor risk, identification of investor risk arises because according to Hadad (2017) crowdfunding can be used as a place to make money laundering tools. What's more because most Fintechs are still not supervised by OJK, especially in *Teraknesia*. So, the possibility of crowdfunding being used as a place to run money that is not lawful can appear.

In addition, the risk of fraudulent money transfers through ATMs is also possible in line with the Bank Indonesia (BI) Report which records the number of cases of fraud victims through interbank account transfers from 2007 to semester I-2010 reaching 15,097 cases. The value of fraudulent interbank account transfers reaches Rp 86.75 billion (www.finance.detik.com).

Then Based on the identified risks, an assessment of the level of likelihood and impact and the level of risk resulting and impact is carried out. The following results from the measurement of the above risk list are associated with the risk assessment matrix. In table 2 will be given a code in each column adjusted to the opportunities and consequences arising from the above risk description.

After that, the details will be done again to find out which risks include high level risk, significant risk level, moderate level risk, and low-level risk. Then the next step will be given recommendations for handling that must be carried out according to the standards in force. The following is table 3 of the *Teraknesia* risk measurement matrix based on the analysis of the researcher.

Opportunities	Effect / Impact				
	1.Insignificant	2.Minor	3.Moderate	4.Major	5.Alarming
5.Almost Certain			4a		
4.Might Happens		6c	4b,4c	1h	5a, 5c
3.Medium	5d, 2b	6a, 3a, 6b	2a, 4d	3b	
2.Small Chance			1c	1f, 1d	1a, 1b, 5b, 1e
1.Rare					1g

Source: data processed by researchers.

As for mitigation risks that has been done to overcome the identified risks as follows:

Risk Mitigation	Investment Object	Investment objects are based on whole <i>Teraknesia</i> projects, not on one farm animal. This concept aims to prevent the risk of investor money being lost as a whole because if the investment is based on one <i>Teraknesia</i> , then if all losses related to the <i>Teraknesia</i> , only one investor would bear. If the investment is based on one project, if there is a loss in one farm animal, then the other investor will also share the risk. On the other hand this concept indirectly runs insurance and sharia principles. Because all people bear the risk of

		<p>the death of their <i>Teraknesia</i>, it is different from crowdfunding with the same business process but the concept of the investment object is different, where the investment object is the <i>Teraknesia</i>. In general, farm animals have been insured on other parties, so that if the <i>Teraknesia</i> animals die, then the insurance is related to the risk. The mechanism is that <i>Teraknesia</i> offers a project to investors with a stock number model. The price of each share depends on the <i>Teraknesia</i> policy. Then investors buy the shares. If there is an advantage, investors have the right to receive a portion of the profits in accordance with the portion of the shares purchased, as well as the losses incurred. So that the losses experienced will be borne together with other investors in accordance with the portion of the shares, not borne by just one investor.</p>
	The Concept of Providing Capital	<p>The concept of providing capital by <i>Ternaknesia</i> to farmers is carried out in phases gradually here means that the funds will be given to farmers, when farmers provide a list of funding needs to <i>Ternaknesia</i>. <i>Ternaknesia</i> will evaluate whether the list of farmers needs to be given funds or not. The timeframe for</p>

	granting funds is based on the needs of farmers in each application. The needs of breeders in each month are for the purchase of <i>Ternaknesia</i> seeds, medicines, animal feed, and capital. There is no specific time in funding. This aims to prevent the risk of funds being used not as needed by farmers.
New Account Concept	<i>Ternaknesia</i> requires farmers to create new accounts that can be known by <i>Ternaknesia</i> . This is so that the funds are not mixed with the personal account of the farmer and so that it can be known about the expenditure or income that is obtained by the farmer from the account.
If Market Decline Happens	<i>Ternaknesia</i> also mitigates risks related to market decline, namely by helping to sell livestock to other <i>Ternaknesia</i> products such as <i>ternakurban</i> , <i>ternakmart</i> , and <i>ternaqiqah</i> , and other commodities. <i>Ternaknesia</i> also helps in marketing aspects, thus minimizing farm animals that are difficult to sell in the farmers' market because of unexpected things. It learned from mistakes in 2016, where <i>Ternaknesia</i> were not sold due to thinness, so in that case <i>Ternaknesia</i> helped sell the animals to buyers.

The Concept of Recording	Farmers are required to provide monthly reports about the activities that have been carried out. <i>Ternaknesia</i> conducts two records, the first is recording transactions and the second is financial statements. Transaction recording is done to record each transaction either in the form of giving capital to the farmer or there is income from the farmer. The mechanism is that the financial statements are made every month that will be reported to all investors, the data reported is processed by the <i>Ternaknesia</i> itself obtained from farmers. Financial statements are made simply in the form of income and expenses from farmers. In the financial statements there are circumstances of animal feed, animal health and documentation of the condition of the cage and <i>Ternaknesia</i> . In the financial statements, <i>Ternaknesia</i> has created a financial report format that aims to minimize the risk of farmers who do not know how to make their financial statements.

4.7 The Role of Islamic Crowdfunding in the Continuity of Business Stubs (Case Study: Islamic Crowdfunding Platform)

Business development startup companies that get funding from crowdfunding can be divided into two, namely in terms of financial aspects and non-financial aspects (managerial). If viewed from a financial standpoint, SMEs that get funding through crowdfunding platforms have better financial performance than before getting funding. The performance of SMEs in terms of liquidity is also getting better, and increasing company assets (if using an asset purchase scheme). If viewed from a non-financial (managerial) perspective, SMEs that get funding through crowdfunding are more transparent and accountable in their financial reporting. This is due to the obligation to periodically send business financial reports to crowdfunding companies and investors. In addition, with the crowdfunding mechanism, SMEs can recruit more employees and increase their business scale than before receiving funding from crowdfunding.

V. CONCLUSION

1. Generally, the concept of crowd funding has many similarities to the concept of mutual funds (collective investment contracts).
2. Legally, in Indonesia, Islamic Crowdfunding companies are under the authority of Financial Services Authority.
3. The *qard* and *hiwalah* agreement cannot be used in the Islamic crowdfunding mechanism which is investment.
4. The contract that can be used in an Islamic Crowdfunding mechanism is a *syirka* (cooperation), akad *ba'i* (sale and purchase), *ijarah* (rent/wage) as well as *wakalah* (representative) contracts.
5. Islamic crowdfunding companies have 3 roles, those are as investment managers, as intermediaries and as investors.
6. Islamic crowdfunding company has the authority to raise funds from investors by using the contract of *Shirka* (Kerjaama) which is reflected in the *mudharabah* and *musyarakah* agreements.
7. The distribution of profits will be based on two characteristics, namely the characteristics of a fixed profit sharing and variable profit-sharing characteristics.
8. In the Islamic crowdfunding mechanism, the role of the sharia supervisory board is to minimize the occurrence of defaults that

can be carried out by one of the parties involved in the Islamic crowdfunding mechanism by providing a stimulus for the foundation of faith in Islamic crowdfunding actors.

9. In forming a new Islamic crowdfunding platform, there are 3 things that need to be prepared in the form of servers, domains and Human Resources.
10. Virtual servers (VBS) are considered more profitable to use compared to individual servers that are owned by themselves.
11. In identifying risk of *Ternaknesia* (Islamic Crowdfunding platform), there are six identified risks, namely technology risk, market risk, investment project risk or operational risk, investor risk, sharia compliance risk and farmer risk.
12. The risk assessment process produces 4 risk statuses consisting of high, significant, moderate and low. *Ternaknesia* having a high level of risk is a risk-related risk to farmers, while the significant risk level is the risk of investment projects, market risk, and the risk of sharia compliance related to the management of funds. While related to technology risk, investor risk is at a moderate and significant level.
13. Business development (Business development) startups that get crowdfunding funding can be divided into two, namely in terms of financial aspects and non-financial aspects (managerial). If viewed from a financial standpoint, SMEs that get funding through crowdfunding platforms have better financial performance than before getting funding
14. If viewed from a non-financial (managerial) perspective, SMEs that get funding through crowdfunding are more transparent and accountable in their financial reporting

WORKS CITED

- Andaleeb, Aruba and A.K Mishra. 2016. *Equity Crowdfunding in Shariah Compliant Nation: an outlook in the middle east*. Global Journal of Finance and Management. Volume 8, Number 1, pp. 97-102
- Asutay, M and Marzban, Shehab. 2012. *Standing Out With Crowd*. The Banker special report : Top Islamic Financial

- Institutions. Pp 28-29. Financial Times Publication.
- Australian/New Zealand Standard 4360:1999. *Risk Management*. Sydney: Standard Australia.
- Bhawika. Widi Gita. 2017. *Risiko Dehumanisasi pada Crowdfunding sebagai Akses Pendanaan Berbasis Teknologi di Indonesia*. Surabaya: Jurnal Sosial Humaniora Volume 10, Ed.1
- Darmawi, Herman. 2008. *Manajemen Risiko*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Djojosoedarso, Soesisno. 1999. *Prinsip-Prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Eka, Rifki P dkk. 2010. Virtual Private Server (VPS) Sebagai Alternative Pengganti Dedicated Server. *11th Seminar on Intelligent Technology and Its Applications, SITIA 2010*.
- Fatwa DSN-MUI No: 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah.
- Fauzan, Arif. 2016. Prinsip Tabarru', Teori Dan Implementasi Di Perbankan Syariah. *Al-Amwal*. Volume 8. Nomer 2.
- Financial Conduct Authority (2015). A review of the regulatory regime for *Crowdfunding* and the promotion of non-readily realisable securities by other media. London, UK: FCA.
- Global Entrepreneur Monitor .2013. Global Report. Global Entrepreneurship Research Association.Indonesia Startup Report 2015.
- International Organization of Securities Commissions (IOSSCO). 2015. *Crowdfunding : 2015 Survey Responses Report* diakses dari www.iosco.org pada tanggal 15 Dscmbcr 2017 pukul 07:45.
- Marzban, Shehab and Mehment Asutay. 2014. *.Shariah-Compliant Crowdfunding: An Efficient Framewrok for Entrepreneurship Development in Islamic Countries*. Harvard Islamic Finance Forum.
- Moleong, Iexy J. 2009. *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Mollick, E. 2014. The dynamics of *Crowdfunding*: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturmg*. Vol. 4 pp. 231-248.
- Najah, Ahlem and Anis Jarboui. 2015. *Crowdfunding for Financing Innovative and Social Entrepreneurship: Literature Review*. *Journal of Business Management and Economics*. 3.p 21-25.
- Nivoix, Sophie dan Ouchrif, Fatima Zahra. 2017. *Is Crowdfunding Sharia Compliant?*. *International Perspectives on Crowdfunding : Emerald Insight*.
- Pais, I., & Castrataro, D. (2014). *Crowdfunding and free labor: gift, exploitation or investment?*. *Sociologia del lavoro*.
- Pambudi, Abdul Rahman. 2014. *Skripsi Analisis Pengembangan Situs Crowdfunding Sebagai Media Penghubung Alumni dan Civitas Akademika Di Lingkungan Jurusan Pendidikan Teknik Elektronika Universitas Negeri Yogyakarta*. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/23/PBI/2001 tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*).
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 /POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.
- Pollack, John. What, Exactly, Is Business Development?, *Forbes*. Retrieved 2015-11-0.
- Rees-Mogg, M. (2013). *Crowd funding: How to raise money and make money in the crowd*. Crimson.

Ronny, Kountur. 2008. Mudah memahami manajemen risiko perusahaan. Jakarta : PPM.

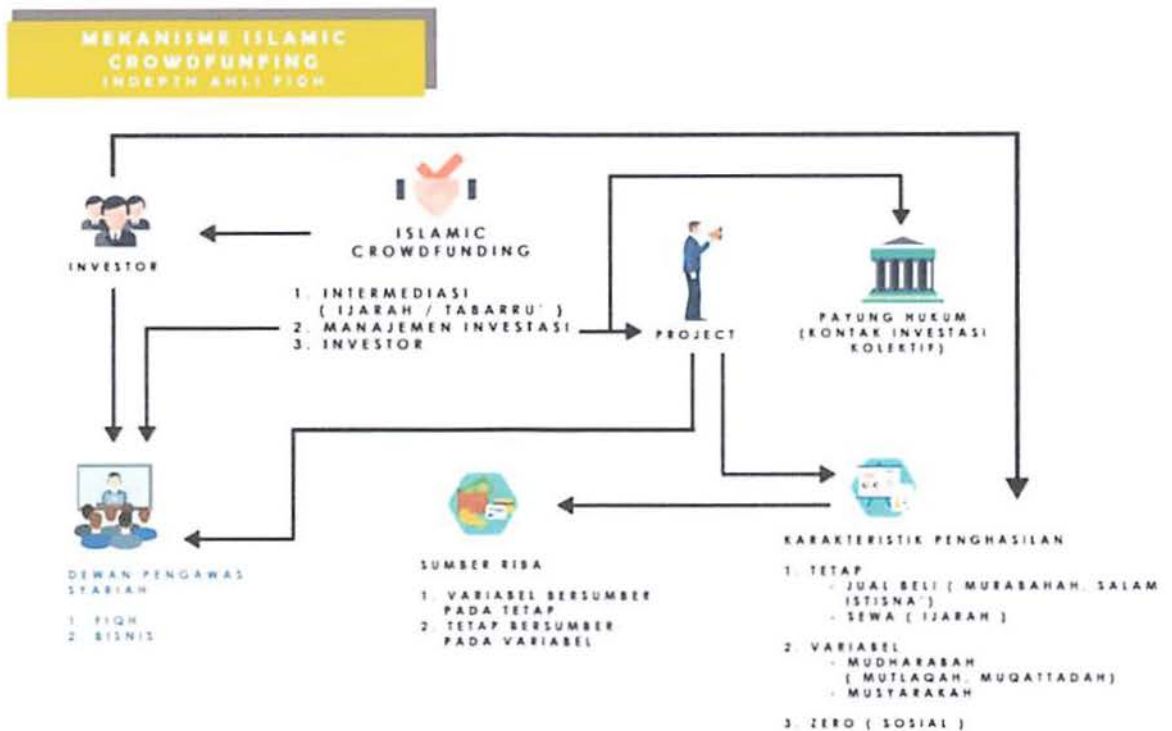
Sugiyono, prof. Dr. 2012. Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan. 2016. OJK.

Wahjono, S. I., & Marina, A. Islamic Crowdfunding : Alternative Funding Solution World Economic Forum and Booz & Company 2011.

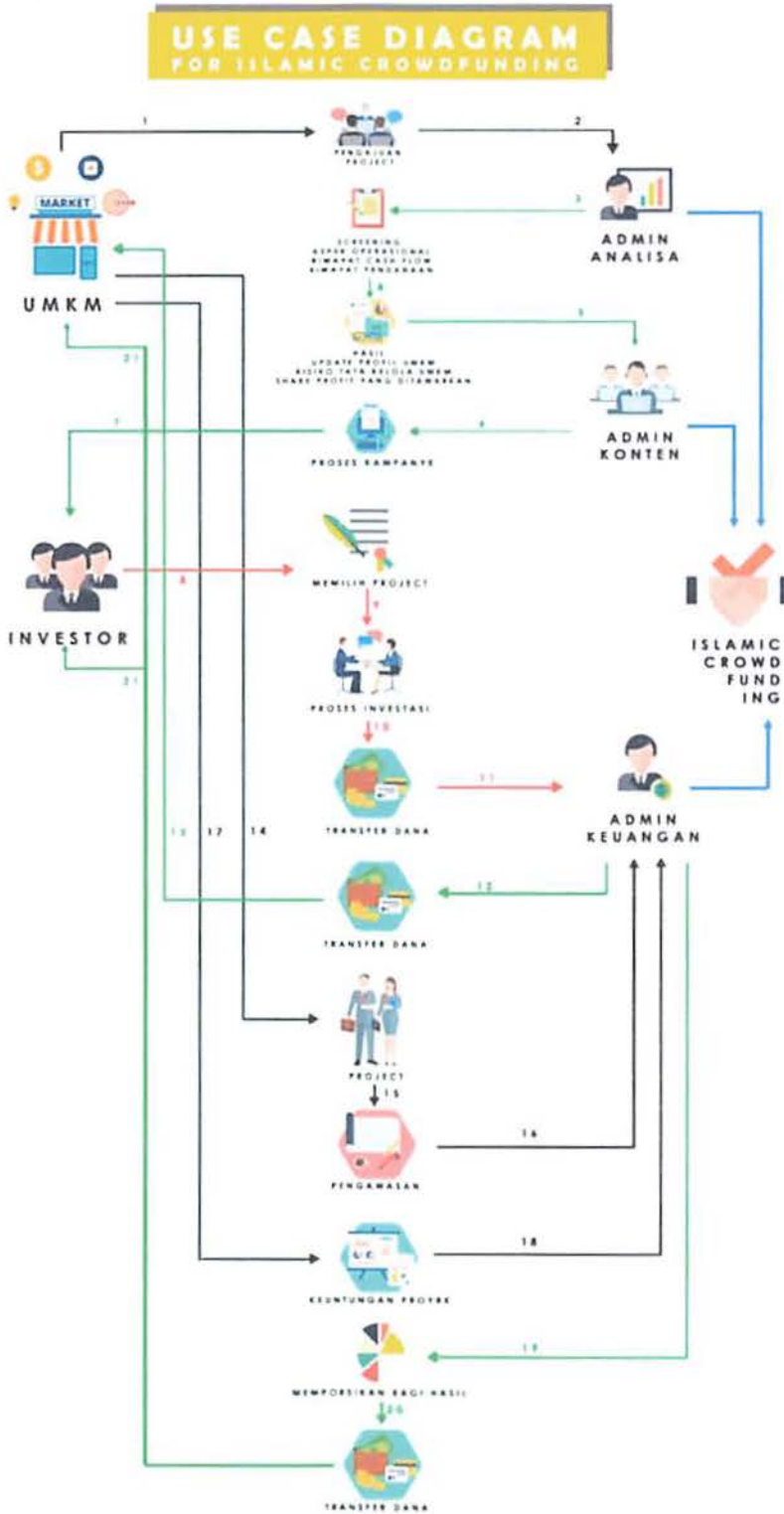
Yin, Robert K. 2009. Studi kasus : desain & metode. Jakarta : Rajawali pers

Figure 4.1



Source: data processed by researchers

Figure 4.2



Source: data processed by researchers

DOKUMENTASI

1. Forum Grup Discussion Kediri

- Tempat : Fresh Coworking Kediri
- Waktu : 10 Maret 2018, pukul 10.00 – 12.00 WIB
- MC : Rahmania Nur
- Pembukaan : Bu Puji Sucia
- Moderator : Ghazian Adli P.
- Notulen : Dea Ayuni S.
- Peserta : 12 *STARTUP*di Kediri



DAFTAR NAMA PESERTA FOCUS GROUP DISKUSI MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK START-UP BUSINESS

Kediri, 10 Maret 2018

No	Nama	Jabatan	Perusahaan	No. Hp
1	Adi Sa	Owner	Indra Candi Karyasari	0812-86000
2	Inda Lina Sari	Owner	AMZ & LAINYA TRADING	0812-86000
3	Emilia	Owner	NEW JENNY STORE	0812-86000
4	Adhira H	Partner	ITOMAN ID	0812-86000
5	Abdul Ghafur	Partner	BU GATI	0812-86000
6	Farida H	Partner	MAK DUCATAMANI	0812-86000
7	Ilham T. Akhmadani	Partner	SIKRE FIKREI	0812-86000
8	Mahayulita	Partner	SIKRE FIKREI	0812-86000
9	Emil AL	Partner	SIKRE FIKREI	0812-86000
10	Yusuf	Partner	SIKRE FIKREI	0812-86000
11	Wahy	Partner	SIKRE FIKREI	0812-86000
12	Tung	Partner	SIKRE FIKREI	0812-86000

2. Forum Grup Discussion Surabaya

- Tempat : Satu Atap Coworking, Jl. Pacar No.2 Surabaya
- Waktu : Sabtu, 23 Maret 2018, Pukul 10.00 - 12.30 WIB
- Peserta FGD : 7 Orang
- Moderator : Ghazian Adli Prasetyo
- Notulen : Dea Ayuni Sekarsari



DAFTAR HADIR PESERTA FOCUS GROUP DISCUSSION
ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK START-UP BUSINESS

Surabaya, 24 Maret 2018

No.	Nama	Perusahaan & Alamat	No. Hp & Email	TTD
1	Dhoni KURNIAWATI	Shakti	08969989... id	[Signature]
2	Bernadina, D. S. S. S.	SEKELoa, Surabaya	08123456789	[Signature]
3	M. Widi Radoo H.	Manajemen Gizi	08123456789	[Signature]
4	Salsabihah Suharti	Manajemen Diklat Bina	08123456789	[Signature]
5	Pelina Eka Adheli	Magister	08123456789	[Signature]
6	Yenni Ayu W.	Yenni.com	08123456789	[Signature]
7	Happy Yenni Mubli	Fant Hamae	08123456789	[Signature]

3. Indepth Interview Ahli Fiqih

- Tempat : Restaurant Assalam
- Waktu : Rabu, 18 April 2018, Pukul 12.00 – 13.00 WIB
- Peserta : 4 Orang
- Moderator : Achsanah Hendratmi
- Notulen : Dea Ayuni Sekarsari



DAFTAR HADIR IN DEPTH INTERVIEW PENELITIAN
 MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK STARTUP
 BUSINESS

Date : April 18, 2018

NO	NAMA	INSTANSI	NO.HP/EMAIL	TTD
	Muli Najih			<i>Muli Najih</i>
	Ikhram Jali	FEB WA/MA5081	234 399 547	<i>Ikhram Jali</i>
	Achsania			<i>Achsania</i>
	Puji Sida S.			<i>Puji Sida S.</i>

4. Indepth Interview CEO Kapital Boost

- Tempat : Official Office Of Kapital Boost, 150 Changi Rd #04-07
- Waktu : 4th April 2018
- Peserta : 4 Orang
- Moderator : Achsanía Hendratmi
- Notulen : Rahmania Nur



5. Indepth Interview CEO Ternaknesia

- Tempat : Official Office Of Ternaknesia
- Waktu : 22 maret 2018
- Peserta : 3 Orang
- Moderator : Ghazian Adli Prasetyo
- Notulen : Dea Ayuni Sekarsari



6. Indepth Interview CEO Upward Project

- Tempat : Room Working Space
- Waktu : 17 Juli 2018
- Peserta : 4 Orang
- Moderator : Ghazian Adli Prasetyo
- Notulen : Martha Dyah Puspita



DAFTAR HADIR PESERTA FOCUS GROUP DISCUSSION (FGD)

DAFTAR HADIR PESERTA FOCUS GROUP DISCUSSION MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK START-UP BUSINESS

Kediri, 10 Maret 2018

No	Nama	Jabatan	Perusahaan	No. Hp	
1	Agus Sa Indrawati	OWNER	Riyesa Craft & Accessories	082131444040	Tc & Jw Tur Co R H H R R
2	IMEIDA SALUPI	OWNER	6M12A STACH HOUSE	081259725710	
3	Sumarta Dwi Wana Lestari	OWNER	MBOX Distro Pawan	0822 5277 272	
4	AGUNG H.	PEMILIK	STUDIO 33	0852 357213 53	
5	ABDUL GHOFUR	OWNER	IBU SAM	085236950795	
6	MANIM M	OWNER	NAN'DYS CATERING	0856 556 5999	
7	DYHCE .T. Rahmawati	OWNER	SUMBER REJEKI	085 807 291 715	
8	Malohayan, Aji	owner	-Gonos Huton -Perpustakaan Art & Craft	0812 7602 9000	
9	Gealia AL	Penilik	Kurni Jaya Kontes	081 298725 92	
10	KARNIAH	PEMILIK	LAGITA	0822 3156 7838	
11	WIMB HUSNIMATI	Owner	Kumuh Sidi Kompa	0822 7255 772	
12	Roeng Walayandi	Owner	Layu Indic Art & Craft	081 2597 4456	


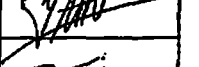
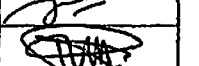
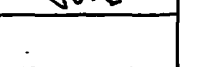
DAFTAR HADIR PESERTA FOCUS GROUP DISCUSSION ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK START-UP BUSINESS

Surabaya, 24 Maret 2018

No.	Nama	Perusahaan & alamat	No. Hp & Email.	TTD
1	Dhon Kulunreanti	Jedohn	0892 9688 .id	[Signature]
2	Yunan Gani Dwiky	Secund. (Kusib)	0857408 075 29 yunan@secund.com	[Signature]
3	M. Hildi Radyo N.	Manikla Games	0856 578 2629 hildi@maniklagames.com	[Signature]
4	Salim Suharis	Alamnya Sebar Email	Salim@alamnya.co.id	[Signature]
5	Prima Ekki Abadi	Mayster	08125812001 prima@mayster.com	[Signature]
6	Yappi Arie W	Jeban.com	082751 08900	[Signature]
7	Happy Kenia Muchi	Fred Harvar.	0857 9000 3683	[Signature]

**DAFTAR HADIR IN DEPTH INTERVIEW PENELITIAN
 MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK STARTUP
 BUSINESS**

Date : April 18, 2018

NO	NAMA	INSTANSI	NO.HP/EMAIL	TTD
	Muli-Najih			
	Irham Faki	FEB UA/MAS	081 234 399 547	
	Achsonia			
	Riji Silvia S.			

**FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS**

Nama	Prima Ekki Adhadi
No. HP	081216842904
Alamat email	Primaekkiadhadi@gmail.com
Nama Usaha	Mayster
Alamat	Baratasayu 2 NO.6
No. Telp	031 0315017314
Tahun berdiri	2014
Jumlah Karyawan	7
Jenis Usaha	Jasa
Deskripsi singkat usaha	Mayster adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa yaitu jasa perawatan sepatu, tas, dan topi

**FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS**

Nama	Salim Suharis
No. HP	0878 5300 0080
Alamat email	salim@alamraya.co.id
Nama Usaha	Alamraya Sebar Barokah
Alamat	Purimas Gianyar C3/19.
No. Telp	-
Tahun berdiri	2010
Jumlah Karyawan	15
Jenis Usaha	Konsultan Finansial Syariah
Deskripsi singkat usaha	

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	Malahayati, Apt.
No. Hp	0812.7602.9000
Alamat Email	maya.salim1982@gmail.com
Nama Usaha	Ginola Instan, Peppermint Art & Craft
Alamat	Jln. Setarno Hatta 1 Gg Flamboyan No. 6 Tepus
No. Telp	0812.7602.9000
Tahun Berdiri	Ginola Instan (2010), Peppermint Art & Craft (2015)
Jumlah Karyawan	2
Jenis Usaha	Ginola Instan (mamin), Peppermint (craft)
Deskripsi Singkat Usaha	Ginola Instan : memproduksi minuman serbuk herbal instan dalam kemasan sachet Peppermint : berbagai kerajinan tangan terutama decoupage

**FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS**

Nama	Yunon Gani Dwiky
No. HP	085740847529
Alamat email	yunanngwk@gmail.com
Nama Usaha	SERVONJ
Alamat	KORIDOR Co-working space
No. Telp	
Tahun berdiri	2018
Jumlah Karyawan	-
Jenis Usaha	service on demand
Deskripsi singkat usaha	PELAYANAN Banyolan perbaikan dan perawatan sepeda motor di tempat

**FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS**

Nama	M. Hildi
No. HP	0856 5556 3667
Alamat email	hildi@maulidangames.com
Nama Usaha	Maulidat Games
Alamat	Klampis Anom VIII - F150
No. Telp	
Tahun berdiri	2011
Jumlah Karyawan	11
Jenis Usaha	game developer
Deskripsi singkat usaha	Menyembangkan produk game.

**FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS**

Nama	Dhian .kusumastuti
No. HP	08561106027
Alamat email	dhiankusumastuti@gmail.com / info@jobhun.id
Nama Usaha	Jobhun
Alamat	-
No. Telp	www.jobhun.id
Tahun berdiri	2015
Jumlah Karyawan	9
Jenis Usaha	pengembangan karir
Deskripsi singkat usaha	Bergerak di bidang pengembangan karir: ↳ posting lowongan kerja ↳ konsultasi karir ↳ seminar & workshop karir.

**FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS**

Nama	Yoppi Arie Wri
No. HP	081235108908
Alamat email	yoppi.ari@gmail.com
Nama Usaha	AKAD PEDIA
Alamat	Gedhu Incubator
No. Telp	-
Tahun berdiri	2017
Jumlah Karyawan	6
Jenis Usaha	Web App
Deskripsi singkat usaha	Manajemen Management proyek sosial berbasis Afiliasi web

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	Raery wahyudi
No. Hp	081 2597 4456
Alamat Email	Paradition@gmail.com
Nama Usaha	Kayuhollic
Alamat	Jl. Mundu 42 Tertek-Pore
No. Telp	081 2597 4456
Tahun Berdiri	2014
Jumlah Karyawan	2
Jenis Usaha	art. craft
Deskripsi Singkat Usaha	Usaha meningkatkan nilai dari kayu bekas untuk dijadikan sebuah karya seni dan kerajinan.

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	Gawila Aktiva Lazara.
No. Hp	082 233 892 522 0855 4674546
Alamat Email	Kurvil .Jaya @ gmail com
Nama Usaha	Kurvil Jaya
Alamat	Jl Airlangga 4 perum Sukorejo Regency A.W.D.Sukorejo ke <small>rijas an kemb berdiri</small>
No. Telp	(0354) 4674546
Tahun Berdiri	2014
Jumlah Karyawan	5
Jenis Usaha	Konveksi Seragam
Deskripsi Singkat Usaha	Kami bergerak di bidang Usaha konveksi yang meliputi - Tas sekolah, tas Seminar, tas Ukha, tas gymnasium dll - Seragam Sekolah, Seragam kantor, Seragam Pramuka Areta Seragam - kaos, kaos kelas, kaos komunitas, - Gank, kaos polo, dll.

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	KARNIAH
No. Hp	0822 3156 7838 / 085 785 702 622
Alamat Email	pulrikelud16@gmail.com
Nama Usaha	LAGITA
Alamat	Ds. Ngancar - Kec. Ngancar - Kab. Kediri
No. Telp	0822 3156 7838 / 085 785 702 622
Tahun Berdiri	2011
Jumlah Karyawan	4
Jenis Usaha	Produksi Makanan
Deskripsi Singkat Usaha	Usaha saya berdiri sejak th 2011, atas dasar pemanfaatan hasil pertanian yg melimpah & daerah saya (yaitu nangg) basic pertama sy adalah brand nama "LAGITA", yg akhirnya berkembang ke aneka kue lainnya

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	Cintia DFI Inka Lestari
No. Hp	0822 3277 2718
Alamat Email	mbokzabrik@gmail.com
Nama Usaha	Mbok Zabrik
Alamat	Dusun Karpan Rt/Rw: 01/06 Desa Sunan kec. Keling
No. Telp	0822 3277 2718
Tahun Berdiri	2017
Jumlah Karyawan	3
Jenis Usaha	- bawang goreng aneka rasa - aneka sambal
Deskripsi Singkat Usaha	Usaha yang kami mulai dari kepihitan kami pada petani bawang merah apabila pada musim panen para petani menjual dan menjual kami ketugun. Akhirnya dg bawang goreng Mbok Zabrik dapat mengangkat nilai dan pengembangan bawang goreng premium.

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	WIWIK MISMINTI
No. Hp	0822 3255 7769
Alamat Email	wiwikmisminti21@gmail.com
Nama Usaha	Rumah Sifat Makaza
Alamat	Pd. PEREMG kec. KIRAIN PESO. Kab. KUVI
No. Telp	0822 3255 7769
Tahun Berdiri	05 feb 2016
Jumlah Karyawan	2 orang
Jenis Usaha	SALE UPI
Deskripsi Singkat Usaha	Mencolok Ubi mangas produk yg bernilai lebih, dan bahan bak sangat mudah & dapat harga yg di sekitar kita.

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	Agus Sri Indarwati
No. Hp	082131444040
Alamat Email	indarwati@gmail.com / mysacraftaccessories@gmail.com
Nama Usaha	myeso Craft & Accessories
Alamat	Ds. Kedawung RT 01 RW 01 NO.13 KEC. NOJO, Kab. Kediri
No. Telp	082131444040
Tabun Berdiri	2014
Jumlah Karyawan	1
Jenis Usaha	Produksi Aksesories, souvenir dg kerajinan tangan
Deskripsi Singkat Usaha	Usaha yg didasari hobi saya membuat aksesories dan seringnya di mintai tlong u/ membuat i. merangkai souvenir dg kerajinan u/ pernikahan akhirnya saya tkun mjd bisnis

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	AGUNG HARIANTO
No. Hp	0852 357 21313
Alamat Email	Utuhdia150uraf@yahoo.co.id
Nama Usaha	STUDIO 13
Alamat	DSN. BESUK RT.03 RW.03 - DS. TOZORESMI - KEDIRI
No. Telp	0852 357 21313
Tahun Berdiri	2000
Jumlah Karyawan	3 ORANG
Jenis Usaha	PRODUKSI CAT UNTUK KERAJINAN.
Deskripsi Singkat Usaha	<ul style="list-style-type: none"> -Memproduksi berbagai Cat zirkon berbagai media spt : karton, kanvas, tekstil dll. -Divisi pelatihan kewirausahaan dalam pembuatan produk produk kerajinan.

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

Nama	IMELDA SALUPI
No. Hp	081259725710
Alamat Email	i.melbasalupi@gmail.com
Nama Usaha	GHIZA SNACK HOUSE
Alamat	DS. PEDUG RT 02RW 01 kec. NGADILUWIT KAB. KEDIRI
No. Telp	081259725710
Tahun Berdiri	2015
Jumlah Karyawan	3
Jenis Usaha	Produksi kue kering. Gula. kue basah
Deskripsi Singkat Usaha	Berawal dari pesanan dari tetangga dan teman. akhirnya berlanjut dan berkembang

FORM PESERTA TGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

NAMA : NATIK M

NO. HP : 0856 - 556 - 59999

ALAMAT EMAIL : nati.dyt.nf@gmail.com

NAMA USAHA : CAKE & CATERING

ALAMAT : SRIKATON PAPAR KEDIRI

NO. TELP : 0856 - 5565 - 9999

TAHUN BERDIRI : 2012

JUMLAH KARYAWAN : 5

DESKRIPSI SINGKAT USAHA :

- memproduksi -
segala macam kue basah
tradisional
- Kerajinan tangan - tempat tisu
Bros dll dari bahan - bahan
bekas

FORM PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

NAMA : ABDUL GHOFUR

NO. HP : 085236950795

ALAMAT EMAIL : ag50674s@gmail.com

NAMA USAHA : IBUSAM

ALAMAT : PURUT-PARANG 08/04 BANYAKAN FEDIRI

NO. TELP : .

TAHUN BERDIRI : 2012

JUMLAH KARYAWAN : 7

DESKRIPSI SINGKAT USAHA : Memproduksi keripik saking dan lain-lain.

FORM CV PESERTA FGD
MODEL ISLAMIC CROWD FUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK
START-UP BUSINESS

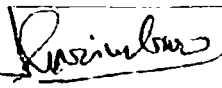
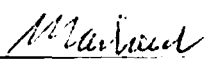

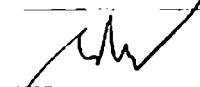
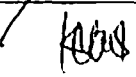

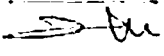
Nama	DYNCE TAURIS TIHA Rahmawati
No. Hp	085 807 241 715
Alamat Email	dynce rahmawati 8202 @ gmail . com .
Nama Usaha	UD. SUMBER REJEKI
Alamat	Des. Sukorejo Katang Rt 02. Rw 05
No. Telp	085 807 241 715 / 085 78107 0156
Tahun Berdiri	2017
Jumlah Karyawan	(3) orang .
Jenis Usaha	kuliner dan bakery .
Deskripsi Singkat Usaha	menyajikan makanan yang fresh . dan memperhatikan konsumen .

DAFTAR HADIR

Hari, Tanggal : Jum'at, 26 Oktober 2018

Waktu : 08.00 – 15.00

Tempat : Swiss Bell-Inn Manyar Surabaya



Nama	Jabatan / Instansi	Tanda Tangan
Dr. Ir. Lukito Hasta P, M.Sc	Direktur Kawasan Sains dan Teknologi dan Lembaga Penunjang Lainnya, Kemenristek Dikti	
Junaidi Khotib, S.Si., M.Kes., Ph.D., Apt.	Wakil Rektor IV Universitas Airlangga	
Dr. Iwan Iwut Tiroasmoro	Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia	
Dr. Totok Hari Wibowo	Kemenko Perekonomian RI	
Dr. Muhammad Nafik Hadi Ryandono, SE., M.Si	Ketua Lembaga Pengembangan Bisnis dan Inkubasi Universitas Airlangga	
Andi Hamim Zaidan, S.Si., M.Si., Ph.D	Sekretaris Lembaga Pengembangan Bisnis dan Inkubasi Universitas Airlangga	
Dr. Elly Munadziroh M.S., drp	Ketua Pusat Pembinaan Karir dan Kewirausahaan Universitas Airlangga	
Lastiko Endi Rahmanto, S.S., M.Hum	Sekretaris Pusat Pembinaan Karir dan Kewirausahaan Universitas Airlangga	
wahyu k	Bank BNI Cabang Universitas Airlangga	
rezki fitriani a	Bank Mandiri Cabang Universitas Airlangga	
yudha kencana putra	Bank BRI Cabang Universitas Airlangga	
farah nur.	Bank Jatim Cabang Universitas Airlangga	
Ritsandy yudha	Bank BNI Syariah Cabang Universitas Airlangga	
	Bank Syariah Mandiri Cabang Universitas Airlangga	

DAFTAR HADIR

Hari, Tanggal : Jum'at, 26 Oktober 2018

Waktu : 08.00 – 15.00

Tempat : Swiss Bell-Inn Manyar Surabaya



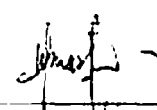
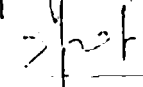
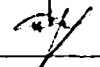




Nama	Instansi	Tanda Tangan
Feri H	BRI kusoma B	
NOUlyan A.K	BRI kusoma B	

DAFTAR HADIR

Hari, Tanggal : Jum'at, 26 Oktober 2018

Waktu : 08.00 – 15.00

Tempat : Swiss Bell-Inn Manyar Surabaya

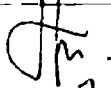







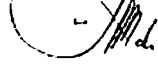
Nama	Instansi	Tanda Tangan
Heru Kurniawan	PT. Jatim Ventura	
Ducky Irwanto	PT PNM Jatim	
	CEO SNF Consulting	
	PT. Kelola Mina Laut	
	Presiden Direktur Prima Teknik	
	Direktur Mitra Cipta Teknika	
	PT. Damai Agro Mandiri	
Madi Surya Pran anwar	PT. Dharma Putra Airlangga	
moch umar safari	PT. Solusi Awan Cerdas Indonesia	
Sukardono	PT. Petrosida Gresik	
Budi Wiono	PT Polowijo Gosari Gresik	
	Manager Youth and Community PT	
	Telkomsel Regional Jatim	
ayustina D.A.	Branch Manager Surabaya Utara PT Telkomsel	
Reky Supriadi	Ketua Airlangga Business Club (ABC) PT. Graha Mukti	
Wahyu herlambang	Direktur PT Inovasi Bioproduk Indonesia	

DAFTAR HADIR

Hari, Tanggal : Jum'at, 26 Oktober 2018

Waktu : 08.00 – 15.00

Tempat : Swiss Bell-Inn Manyar Surabaya






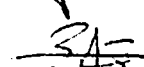
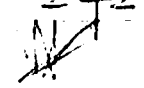
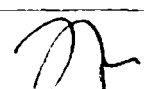


Nama	Instansi	Tanda Tangan
arif candra utama	Variser Indonesia	
mustofa	Polowiyogo Gosari	
Bagus ardyan	Jatim ventura	
Simar Suponyo	SNF Consulting	
Yasia	BNI Syariah	
Tara Elsa A	get fit	
Zainul mustofa	sewa jar	
maulana ardiansyah	get fit	
Ida wijayanti	SF r	

DAFTAR HADIR

Hari, Tanggal : Jum'at, 26 Oktober 2018

Waktu : 08.00 – 15.00

Tempat : Swiss Bell-Inn Manyar Surabaya

alvin saputra S.ked	CEO Varises Indonesia	
abdur salam junaldi Ssi.Msi	CEO SF5 Pupuk Hayati	
ahmad farhan azmi	CEO Kelola.net	
ahmad bima muhfid	CEO MedisX	
ahmad ridwan jamil	CEO Jamzfood	
M. gor adib	CEO Digigov	
wahyon	CEO Sewajas.com	
Iswich suryo imani	CEO GETFIT	
Dr. Achsania Hendratni, SE., M.Si	Manajer IBT LPBI Unair	
Dr. Mas Rahmah., SH., M.H	Fakultas Hukum Unair	
Daruti Dinda Nindarwi, S.Pi., M.P	Fakultas Perikanan dan Kelautan Unair	
Arya Wanda Wirayuda, S.Hum., M.A	Fakultas Ilmu Budaya Unair	
Niko Azhari Hidayat, dr., Sp.,BTKV	Fakultas Kedokteran Unair	
Dr. Tri Siwi Agustina, SE., M.Si	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unair	

**LAPORAN AKHIR TAHUN
PENELITIAN TERAPAN UNGGULAN PERGURUAN TINGGI
(PTUPT)**



**MODEL *ISLAMIC CROWDFUNDING* BERBASIS *WEBSITE* UNTUK
*START-UP BUSINESS***

TAHUN KE – 1 DARI RENCANA 2 TAHUN

Dr. Achsania Hendratmi, SE., M.Si.	0730127503
Dr. M. Nafik Hadi Ryandono, SE., M.Si.	0019117106
Puji Sucia Sukmaningrum, SE., CIFP.	0021128401

**DIBIYAI OLEH:
DIREKTORAT RISET DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
DIREKTORAT JENDERAL PENGUATAN RISET DAN PENGEMBANGAN
KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
SESUAI DENGAN PERJANJIAN PENDANAAN PENELITIAN
NOMOR: 01/E/KPT/2018**

**UNIVERSITAS AIRLANGGA
NOVEMBER 2018**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : MODEL ISLAMIC CROWDFUNDING BERBASIS WEBSITE UNTUK STARTUP BUSINESS

Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap : Dr. ACHSANIA HENDRATMI, S.E., M.Si
 Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga
 NIDN : 0730127503
 Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 Program Studi : Ekonomi Islam
 Nomor HP : 08123588866
 Alamat surel (e-mail) : achsania.hendratmi@feb.umair.ac.id

Anggota (1)

Nama Lengkap : Dr. MUHAMAD NAFIK HADI RYANDONO S.E., M.Si
 NIDN : 0019117106
 Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga

Anggota (2)

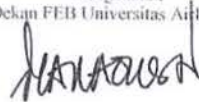
Nama Lengkap : PUJI SUCIA SUKMANINGRUM S.E., CFP
 NIDN : 0021128401
 Perguruan Tinggi : Universitas Airlangga

Institusi Mitra (jika ada)

Nama Institusi Mitra : -
 Alamat : -
 Penanggung Jawab : -
 Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 2 tahun
 Biaya Tahun Berjalan : Rp 90,000,000
 Biaya Keseluruhan : Rp 90,000,000

Mengetahui,
 Dekan FEB Universitas Airlangga

Kota Surabaya, 14 - 11 - 2018
 Ketua,



(Prof. Dr. Dian Agustia, SE., MSI., Ak)
 NIP/NIK 196508061992031002



(Dr. ACHSANIA HENDRATMI, S.E., M.Si)
 NIP/NIK 197512302010122001

Menyetujui,
 Ketua LPM Universitas Airlangga



(Prof. Hery Purnobasuki, M.Si., Ph.D.)
 NIP/NIK 196705071991021001