

**ANALISIS KINERJA PLATFORM *CROWDFUNDING* SYARIAH SEBAGAI ALTERNATIF
SUMBER PENDANAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA**

(Studi Kasus Platform *Crowdfunding* Syariah *Qazwa.id*)

SKRIPSI

Disusun untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1
dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh:

Nur Hikmah

1605026151

S1 EKONOMI ISLAM

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

2020

Prof. Dr. H. Siti Mujibatun, M. Ag

NIP. 19590413 198703 2 001

Nuruddin, SE., MM

NIP. 19900523 201503 1 002

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi

A.n. Nur Hikmah

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara:

Nama : Nur Hikmah

Nim^s : 1605026151

Judul : **ANALISIS KINERJA PLATFORM *CROWDFUNDING* SYARIAH SEBAGAI ALTERNATIF SUMBER PENDANAAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA (Studi Kasus Platform *Crowdfunding Syariah Qazwa.id*)**

Selanjutnya saya mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 08 Juni 2020

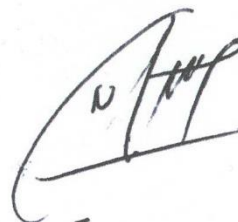
Pembimbing I



Prof. Dr. H. Siti Mujibatun, M. Ag

NIP. 19590413 198703 2 001

Pembimbing II



Nuruddin, SE., MM

NIP. 19900523 201503 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONOGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III, Ngaliyan Semarang, Telp: (024) 7608454.

Website: febi_walisongo.ac.id, Email: febiwalisongo@gmail.com.

PENGESAHAN

Nama : Nur Hikmah

NIM : 1605026151

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program S1 Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan tidak mengalang / lulus dengan predikat cumlaude / Baik / Cukup, pada tanggal 29 Juni 2020.

Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Strata Satu Tahun Akademik 2020.

Semarang, 29 Juni 2020

Ketua Sidang,

Heny Yunirgum, SE., M.Si

NIP. 19810609 200710 2 005

Sekretaris Sidang,

Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.A

NIP. 19590413 198703 2 001

Penguji

Dr. An Kristin P., SE., M.Si

NIP. 19790512 200501 2 004

Penguji II,

Mohammad Nadzir, SHL., MSI

NIP. 19730923 200312 1 002



Pembimbing,

Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.A

NIP. 19590413 198703 2 001

MOTTO

“The good thing of being different is that no one expects you to be like them”

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, atas nikmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Dengan segenap kerendahan hati saya persembahkan skripsi ini kepada:

1. Suamiku tercinta, Muhammad Maulana Yusril Ihza Mahendra yang selalu mendukung, mendampingi, dan mencurahkan segala kerja kerasnya dengan tulus dan ikhlas, sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan dengan baik. Semoga Allah Swt senantiasa memberi kesehatan, keberkahan rezeki, dan umur panjang kepada suamiku Muhammad Maulana Yusril Ihza Mahendra. Aamiin
2. Orang tua tercinta, bapak Casmuri dan ibu Supriyatin serta bapak M. Hassan Nurdin dan Ibu Yunita Yudaningsih yang selalu mendukung, memberikan kasih sayang, doa yang selalu dipanjatkan. Semoga Allah Swt senantiasa memberi kesehatan, keberkahan rezeki, dan umur panjang kepada bapak dan ibu. Aamiin
3. Kepada adik-adik saya, Akmal Hassaan, Tsabita Farras Azzahra, dan Annisa Firdaus yang selalu membeikan dukungan dan semangat. Semoga Allah Swt. memberikan kesehatan dan kemudahan dalam menuntut ilmu, semoga menjadi anak yang sholehah dan berbakti pada kedua oraang tua. Aamiin

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang sudah pernah ditulis dan diterbitkan oleh orang lain. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang menjadi bahan rujukan.

Semarang, 08 Juni 2020

Deklarator



Nur Hikmah

1605026151

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata bahasa Arab yang dipakai dalam penulisan skripsi ini berpedoman pada "Pedoman Transliterasi Arab-Latin" yang dikeluarkan berdasarkan Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987. Berikut penjelasan pedoman tersebut:

A. Kata Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Dibawah ini daftar huruf Arab itu dan Translitasinya dengan huruf latin.

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|------|--------------------|-----------------------------|
| ا | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | Ba | B | Be |
| ت | Ta | T | Te |
| ث | Sa | ṣ | es (dengan titik di atas) |
| ج | Jim | J | Je |
| ح | Ha | ḥ | ha (dengan titik di bawah) |
| خ | Kha | Kha | Ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Zal | Ẓ | zet (dengan titik di atas) |
| ر | Ra | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | Es dan ye |
| ص | Sad | ṣ | es (dengan titik di bawah) |
| ض | Dad | ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | Ta | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Za | ẓ | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | 'Ain | ʿ | Koma terbalik di atas |
| غ | Gain | G | Ge |

| | | | |
|----|--------|---|----------|
| ف | Fa | F | Ef |
| ق | Qaf | Q | Ki |
| ك | Kaf | K | Ka |
| ل | Lam | L | El |
| م | Mim | M | Em |
| ن | Nun | N | En |
| و | Wau | W | We |
| هـ | Ha | H | Ha |
| ء | Hamzah | ' | Apostrof |
| ي | Ya | Y | Ye |

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|---------|-------------|------|
| َ | Fathah | A | A |
| ِ | Kasrah | I | I |
| ُ | Dhammah | U | U |

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arabnya yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|--------------|-------------|---------|
| َـي | Fathahdanya | Ai | a dan i |
| َـو | Fathahdanwau | Au | a dan u |

3. Vokal Panjang (maddah)

Vokal panjang atau maddah yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|------|-------------|------|
|------------|------|-------------|------|

| | | | |
|----|-----------------|---|---------------------|
| اَ | Fathah dan alif | Ā | a dan garis di atas |
| يَ | Fathah dan ya' | Ā | a dan garis di atas |
| يِ | Kasrahnya' | Ī | i dan garis di atas |
| وُ | Dhammah dan wau | Ū | u dan garis di atas |

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua yaitu:

1. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah, dan dhammah, transliterasinya adalah (t)

2. Ta marbutah mati

Ta marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah (h)

3. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h)

Contoh:

روضة الاطفال : raudah al-atfāl

D. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

زَيْنَ : zayyana

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf al namun dalam transliterasi ini kata sandang dibedakan atas kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah.

1. Kata sandang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (1) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula bunyinya. Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata sandang.

Contoh:

الرجل : ar-rajulu

F. Hamzah

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

Contoh:

شَيْءٌ : syai'un

G. Penulisan kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun harf, ditulis terpisah, hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazimnya dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan. Maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

فَاَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ : Fa aufu al-kaila wa al-mîzāna

H. Huruf kapital

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

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ : wa mā Muhammadun illā rasuul

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

Contoh:

لِللَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا : Lillāhi al-amru jamî'an

Abstrak

Jumlah usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia mencapai 99,99% dari komposisi pelaku ekonomi pada tahun 2019. UMKM juga mampu menyerap 97% dari tenaga kerja dan berkontribusi 60% terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB). Kontribusi tinggi UMKM terhadap PDB di Indonesia bertentangan dengan distribusi pembiayaan bank. Berdasarkan BP, 35,10% unit UKM mengalami kesulitan untuk mendapatkan akses ke ibukota. Apalagi jumlah kredit UMKM pada September 2018 sebenarnya menurun 0,65% dari tahun sebelumnya. Sementara persentase Usaha Mikro Kecil yang memiliki akses ke kredit dari Lembaga Keuangan untuk periode 2017 hanya 19,93% dari total unit usaha mikro kecil di Indonesia, disimpulkan bahwa 80,07% unit bisnis mikro dan usaha kecil di seluruh wilayah Indonesia harus mencari pendanaan alternatif untuk menutupi kekurangan dana yang dibutuhkan.

Penelitian ini menganalisis metode pembiayaan alternatif yang dapat digunakan sebagai solusi pendanaan untuk UKM. terutama setelah pesatnya perkembangan ekonomi syariah di Indonesia, peneliti mencoba menggabungkan keduanya melalui analisis salah satu platform *crowdfunding* syariah, *Qazwa.id* yang menerapkan *mudharabah* dan *murabahah*.

Kata kunci: *Islamic Crowdfunding, Qazwa.id, UMKM, Mudharabah, Murabahah*

KATA PENGANTAR

Assalamu' Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirobil'alamin, puji syukur kehadiran Allah SWT, karena limpahan rahmat, taufik dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul **Analisis Kinerja Platform Crowdfunding Syariah Sebagai Alternatif Sumber Pendanaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia (Studi Kasus Platform Crowdfunding Syariah Qazwa.id)**

Shalawat dan salam semoga tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang menjadi suri tauladan dan penerang di muka bumi ini yang kita harapkan syafaatnya pada hari pembalasan kelak.

Penulis menyadari bahwa selama penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M. Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
2. Dr. H Muhammad Saifullah, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ade Yusuf Mujadid selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam
4. Prof. Dr. H. Siti Mujibatun, M. Ag dan Nuruddin, SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan pemikirannya serta memberikan motivasi, bimbingan dan arahan kepada penulis selama penyusunan skripsi
5. Segenap Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmunya dan senantiasa mengarahkan peneliti selama menempuh kuliah sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi
6. Bapak, ibu, kakak dan adik yang menjadi semangat penulis untuk menyelesaikan skripsi.
7. Teman-teman angkatan 2016, terkhusus teman-teman kelas EI-C 2016 yang telah memberikan semangat kepada penulis.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penelitian ini. Namun peneliti berharap skripsi ini memberi manfaat bagi kita semua. Aamiin

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Semarang, 08 Juni 2020

Penulis,

Nur Hikmah

DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| PERSETUJUAN PEMBIMBING | ii |
| PENGESAHAN..... | ii |
| MOTO | iv |
| PERSEMBAHAN..... | v |
| DEKLARASI..... | vi |
| PEDOMAN TRANSLITERASI..... | vii |
| ABSTRAK | xi |
| KATA PENGANTAR | xii |
| DAFTAR ISI | xiv |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah..... | 10 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 10 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 11 |
| 1.5 Tinjauan Pustaka | 12 |
| 1.6 Metode Penelitian | 15 |
| 1.7 Sistematika Penulisan..... | 21 |
| BAB II LANDASAN TEORI..... | 22 |
| 2.1 Crowdfunding | 22 |
| 2.2 Usaha Mikro Kecil Menengah..... | 31 |
| 2.2.1 Definisi dan Spesifikasi UMKM | 31 |
| 2.2.2 Jumlah dan Persebaran UMKM | 36 |
| 2.2.3 Arahan Kebijakan UMKM..... | 37 |
| 2.3 Akad Murabahah..... | 41 |
| 2.3.1 Definisi Murabahah | 41 |
| 2.3.2 Syarat dan Rukun Murabahah | 44 |
| 2.4 Akad Mudharabah..... | 45 |

| | | |
|---------------------------------|--|-----------|
| 2.4.1 | Definisi Mudharabah | 45 |
| 2.4.2 | Syarat dan Rukun Mudharabah | 47 |
| BAB III | GAMBARAN UMUM PLATFORM QAZWA.ID | 49 |
| 3.1 | Definisi Platform Qazwa.id | 49 |
| 3.2 | Sistem Kerjasama..... | 49 |
| 3.3 | Syarat dan Ketentuan Kerjasama | 54 |
| BAB IV | ANALISIS KINERJA PLATFORM CROWDFUNDING SYARIAH | |
| | SEBAGAI ALTERNATIF PEMBIAYAAN UMKM..... | 56 |
| 4.1 | Efektifitas Qazwa.id Sebagai Alternatif Pembiayaan UMKM..... | 56 |
| 4.2 | Kelebihan dan Kekurangan Qazwa.id..... | 64 |
| BAB V | PENUTUP | 69 |
| 5.1 | Kesimpulan | 69 |
| 5.2 | Saran..... | 70 |
| DAFTAR TABEL | | |
| DAFTAR PUSTAKA | | |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | | |
| DAFTAR RIWAYAT HIDUP | | |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Tingkat Pelaku Ekonomi di Indonesia | 3 |
| Tabel 1.2 Data Kredit UMKM Terhadap Total Kredit Perbankan | 5 |
| Tabel 1.3 Data Pertumbuhan Pengguna Internet..... | 8 |
| Tabel 1.4 Model Analisis Data Miles dan Huberman | 20 |
| Tabel 2.1 Bagan Proses Platform Crowdfunding Syariah | 25 |
| Tabel 2.2 Definisi Jenis-Jenis Crowdfunding | 29 |
| Tabel 2.3 Perbedaan Crowdfunding Syariah dan Konvensional | 29 |
| Tabel 2.4 Data Jumlah Persebaran UMKM..... | 36 |
| Tabel 2.5 Bagan Arah Kebijakan dan Pengembangan UMKM..... | 39 |
| Tabel 4.1 Daftar Proyek Qazwa.id Berbasis Akad Murabahah | 56 |
| Tabel 4.2 Daftar Proyek Qazwa.id Berbasis Akad Mudharabah | 58 |
| Tabel 4.3 Besaran Margin Pembiayaan Qazwa.id | 60 |
| Tabel 4.4 Besaran Margin Pembiayaan Bank Syariah Mandiri, IM UMMAT, dan BPR Syariah Artha Amanah Ummat..... | 61 |
| Tabel 4.5 Angsuran Pembiayaan Bank Syariah Mandiri, IM UMMAT, dan BPR Syariah Artha Amanah Ummat | 63 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) saat ini adalah sektor yang berperan penting dalam peningkatan stabilitas perekonomian di Indonesia, pasalnya UMKM menjadi unit usaha dengan jumlah tertinggi yang sejauh ini terbukti mampu bertahan dalam guncangan krisis ekonomi (Sudaryanto, 2011). Berdasarkan Badan Pusat Statistik, keadaan ekonomi pasca krisis, jumlah UMKM justru mengalami peningkatan dan berhasil menyerap 85 sampai 107 juta pekerja hingga tahun 2012 (Suci, 2017). Hal ini diperkuat oleh beberapa penelitian yang menyebut bahwa UMKM mampu menjadi solusi dalam menanggulangi kemiskinan di Indonesia karena berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja yang mencapai angka 99,45% (Suci, 2017), serta mampu menunjang angka produk domestik bruto (PDB) senilai 54%-57%.¹

Terhitung sejak tahun 2017 jumlah UMKM non pertanian di Indonesia telah mencapai 26 juta unit usaha atau setara 98,68 % dari keseluruhan unit usaha di Kawasan Indonesia. Jumlah unit usaha di sektor non pertanian sendiri terbagi menjadi beberapa kategori yakni kategori B (Pertambangan dan Penggalian), C (Industri Pengolahan), dan D (Pengadaan Listrik, Gas, Uap/Air Panas dan Udara Dingin, E (Pengelolaan Air, Pengelolaan Air Limbah, Pengelolaan dan Daur Ulang Sampah, dan Aktivitas Remediasi), F (konstruksi), G (Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi dan Perawatan Mobil & Sepeda Motor, H (Pengangkutan dan Pergudangan), I (Penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Makan Minum), J (Informasi dan Komunikasi), K

¹ Rifda Zahra Afifah, *Analisis Bantuan Modal dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang*, Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, 2012, hal. 01.

(Aktivitas Keuangan dan Asuransi), L (Real Estate), M (Aktivitas Profesional, Ilmiah dan Teknis), N (Aktivitas Penyewaan dan Sewa Guna Usaha Tanpa Hak Opsi, Ketenagakerjaan, Agen Perjalanan dan Penunjang Usaha Lainnya), P (Pendidikan), Q (Aktivitas Kesehatan Manusia dan Aktivitas Sosial), R (Kesenian, Hiburan dan Rekreasi), S (Aktivitas Jasa Lainnya), U (Aktivitas Badan Internasional dan Badan Ekstra Internasional Lainnya). Dari beberapa kategori tersebut saat ini masih didominasi oleh sektor Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan Perawatan Mobil dan Motor (Kategori G). (Ema Tusianti, Jakarta).

CIDES (Center for Information and Development Studies) dalam artikelnya juga mengungkapkan bahwa UMK memiliki tiga keunggulan. Pertama, mayoritas produk Usaha Mikro Kecil (UMK) berupa produk konsumsi dan jasa yang banyak dibutuhkan oleh mayoritas masyarakat. Kedua, pelaku UMK cenderung memanfaatkan bahan baku lokal, baik dari sumber modal, daya manusia, maupun peralatan yang digunakan. Sehingga tidak bergantung pada bahan-bahan impor dan eksistensi UMK cenderung menjadi lebih stabil. Ketiga, mayoritas pelaku UMK memilih mengandalkan modal pribadi dibanding pembiayaan atau pendanaan dari bank. Kelebihan-kelebihan tersebut yang kemudian menjadikan UMK jauh lebih stabil saat dilanda krisis ekonomi, seperti pada 1997 silam. Dampak krisis ekonomi yang dirasakan oleh UMK juga tidak lebih tinggi dibanding UMB (Usaha Menengah Besar) karena minimnya interaksi dengan mata uang asing.²

² Ema Tusianti, et al. *Analisis Hasil SE2016 Lanjutan Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil*, Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2019, hal. 03.

Kementerian KUKM RI menggambarkan tingkat pelaku ekonomi di Indonesia pada 2019 sebagai berikut:

| Pelaku Ekonomi | Komposisi Pelaku* | Serapan Tenaga Kerja* | Kontribusi thd PDB* | Distribusi Pembiayaan Perbankan* |
|-------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Large Enterprises | 0,01% | 3% | 40% | 80% |
| Micro, Small and Medium Enterprises | 99,99% | 97% | 60% | 20% |

Dari data di atas terlihat, angka pelaku usaha mikro kecil menengah di Indonesia sebanyak 99,99% dari komposisi pelaku ekonomi dalam kurun waktu 2019 di Indonesia. UMKM juga mampu menyerap jumlah tenaga kerja sebanyak 97% serta mampu berkontribusi terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) senilai 60%. Tingginya kontribusi UMKM terhadap PDB di Indonesia justru berbanding terbalik dengan distribusi pembiayaan perbankan yang didapat, tidak seperti Usaha Besar yang mendapat kredit dari perbankan sebanyak 80% meskipun hanya menunjang 40% nilai PDB. Data dari Departemen Perkoperasian Indonesia juga menyebut bahwa perkembangan nilai tambah UMK (Usaha Mikro Kecil) di Indonesia terus mengalami peningkatan, terhitung sejak periode 2009-2013 pertumbuhan PDB UMK semakin bertambah dari 3,87% menjadi 6,02%. Sementara penerimaan PDB UMB (Usaha Menengah Besar) selama tahun 2011-2013 justru mengalami penurunan, yang semula 7,53% menjadi 5,55%.³

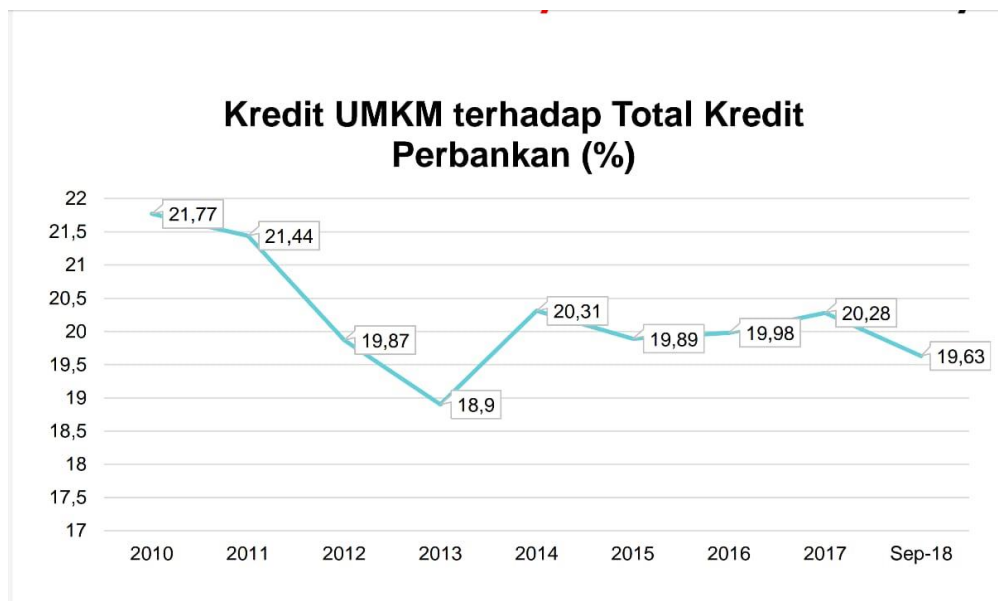
³ Ema Tusianti, et al. *Analisis Hasil SE2016 Lanjutan Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil*, Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2019, hal. 07.

Meskipun, berdasarkan hasil riset *Credit Suisse Research Institute* ke-7 pada 2016, kondisi ekonomi Indonesia masih menunjukkan angka kesenjangan pendapatan yang tinggi. Meskipun kekayaan rumah tangga Indonesia meningkat sebesar 6,4% setara \$1,8 triliun pada 2016, sayangnya kekayaan 1% dari 164 milyar populasi masyarakat Indonesia setara 49,3% dengan populasi yang ada. Hal ini membuat Indonesia mendapat posisi ke-4 dengan kesenjangan pendapatan tertinggi di dunia (Muhdar Hm, 2018).

Potensi dan stabilitas UMKM yang tinggi menjadikan pemerintah semakin gencar melakukan upaya pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) guna terciptanya peningkatan kualitas ekonomi. Bersama Kementerian Koperasi dan UMK, pemerintah mengadakan beberapa program bantuan serta membuat kebijakan guna mendukung eksistensi UMKM. Undang-Undang nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah secara tegas menyatakan, optimalisasi, perlindungan, dan pengembangan iklim usaha yang sehat bagi UMKM harus dilakukan secara menyeluruh dan berkesinambungan (Afifah, 2012).

Sayangnya sejauh ini upaya pemberdayaan oleh pemerintah belum berdampak signifikan. Perkembangan UMKM di Indonesia masih terjerat berbagai persoalan seperti rendahnya akses terkait perizinan dan birokrasi serta keterbatasan infrastruktur sehingga usaha mikro kecil dan menengah kewalahan dalam bersaing dengan produk-produk impor serta terbebani dengan jumlah pungutan yang tinggi. Selain itu UMKM juga dihadapkan pada berbagai persoalan domestik diantaranya kasus upah buruh, pungutan liar, ketenagakerjaan, serta korupsi dan lain-lain. Sehingga beberapa kendala tersebut secara tidak langsung menurunkan potensi UMKM sebagai penyokong stabilitas ekonomi bangsa. Meskipun berhasil bertahan dalam gempuran krisis ekonomi pada 1997 silam, pada kenyataannya UMKM belum mampu mengentaskan diri dari berbagai persoalan yang dihadapi saat ini. (Sudaryanto, 2011)

Salah satu kendala yang cukup krusial terkait pengembangan usaha mikro yakni keterbatasan modal dan rendahnya akses untuk mendapatkan sumber permodalan. Berdasarkan laporan BPS, Dibyو Prabowo (2004 dalam Noer, 2005) menyebut 35,10% unit UKM merasa kesulitan mendapat akses permodalan, dan diikuti oleh ketidakpastian pasar sebesar 25,9% serta kesulitan memperoleh bahan baku senilai 15,4%. kondisi demikian yang mengakibatkan kelompok ini menjadi sangat kesulitan untuk bangkit dari permasalahan yang sudah mengakar, lain halnya bila ada intervensi dari lain pihak.⁴ Jumlah UMKM yang saat ini telah mengakses permodalan formal masih sangat minim. Total UMKM di Indonesia sejauh ini telah mencapai 59.2 juta unit usaha, dengan persentase usaha mikro mencapai 98.7%. Sementara hanya 19.1% diantaranya yang telah mendapat akses pembiayaan perbankan. (Murdwiyanto, 2018).



Sementara berdasarkan data Departemen Perkoperasian menunjukkan angka penurunan besaran kredit bagi UMKM terhadap total kredit Perbankan. Tercatat jumlah kredit UMKM pada September 2018 justru berkurang

⁴ Rifda Zahra Afifah, *Analisis Bantuan Modal dan Kredit Bagi Kelompok Pelaku Usaha Mikro oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang*, Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, 2012, hal. 03.

sebanyak 0,65% dari tahun sebelumnya. Sebesar Rp 5.300 triliun total dana yang dikucurkan oleh Bank Umum di Indonesia pada 2018 silam, hanya sebesar 19.63% atau hanya senilai Rp 1.040,39 triliun saja yang dianggarkan untuk pendanaan bagi UMKM.

Diperkuat oleh hasil Sensus Ekonomi 2016-Lanjutan oleh Badan Pusat Statistik yang menunjukkan bahwa di atas 40 persen nilai UMK memiliki masalah permodalan dengan intensitas lebih tinggi jika dibandingkan dengan permasalahan lainnya. Permasalahan modal tentunya akan menjadi hambatan bagi pelaku UMKM dalam upaya peningkatan ekspansi usahanya. Permasalahan yang utama dari permodalan adalah akses pembiayaannya. Kategori G (Perdagangan) paling banyak yang mengeluhkan persoalan permodalan. Berikut data jumlah UMK yang memperoleh kredit dari Lembaga Keuangan berdasarkan data Badan Pusat Statistik, Sensus Ekonomi 2016 Lanjutan.⁵

Sementara persentase Usaha Mikro Kecil yang memiliki akses untuk mendapat kredit dari Lembaga Keuangan periode 2017 hanya sebesar 19.93% dari total unit usaha mikro kecil yang ada di Indonesia, dan disimpulkan sebanyak 80.07% unit usaha mikro dan usaha kecil di seluruh wilayah Indonesia harus mencari alternatif pendanaan untuk menutup kekurangan dana yang dibutuhkan. Dari 19.93% jumlah umkm yang memiliki akses pendanaan melalui Lembaga Keuangan, hanya 11.7% saja yang berhasil memperoleh kredit, minimnya angka tersebut dikarenakan beberapa kasus diantaranya rumitnya prosedur pembiayaan yang disyaratkan serta sebagian pelaku UMK merasa keberatan atas nilai bunga yang ditanggung.⁶

⁵ Ema Tusianti, et al. *Analisis Hasil SE2016 Lanjutan Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil*, Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2019, hal. 30.

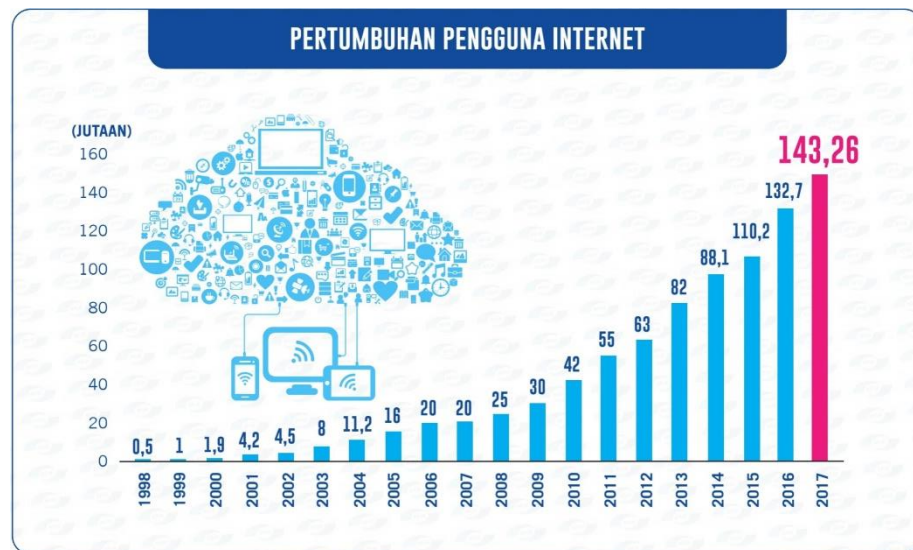
⁶ Ema Tusianti, et al. *Analisis Hasil SE2016 Lanjutan Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil*, Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2019, hal. 30.

Kendala yang sampai saat ini masih dihadapi oleh mayoritas pelaku UMK dalam mengakses pembiayaan yakni tingginya bunga yang dibebankan. Meskipun masih banyak jenis sumber pembiayaan formal selain perbankan, hanya 12 persen UMK yang dapat memperoleh kredit dari lembaga keuangan.⁷ Upaya serupa dilakukan oleh Perbankan syariah dalam meningkatkan eksistensi UMKM khususnya terkait pendanaan dan pemberdayaan baik dalam pendampingan secara teknis maupun non teknis. Bila ditinjau dari segi kualitatif, perbankan syariah telah mengupayakan beragam cara seperti melakukan inovasi strategi pembiayaan, *linkage program*, *pilot project*; dan pemanfaatan dana sosial, serta kerjasama *technical assistance*. Akan tetapi dari segi kuantitatif perbankan syariah belum memberikan peran yang signifikan terhadap UMKM. Banyak pihak berekspektasi lebih terhadap peran perbankan syariah terhadap UMKM. (Suci, 2017).

Di samping itu, seiring berkembangnya teknologi muncul beragam inovasi dalam berbagai aspek, seperti di bidang keuangan atau biasa disebut *financial technology*. *The Federal Reserve System* (2016) menyebut *fintech* atau *Financial Technology* sebagai industri dengan beranggotakan perusahaan-perusahaan yang mengaplikasikan teknologi guna menciptakan sistem keuangan baru dengan tujuan menjadikan jasa keuangan semakin efisien. Munculnya *Fintech* serta angka penetrasi dan jumlah pengguna internet yang terus mengalami peningkatan tiap tahunnya (APJII, 2017) berpotensi besar untuk memberikan solusi pada permasalahan permodalan yang dialami UMKM, dengan cara membuka kesempatan untuk mengakses keuangan melalui alternatif pembiayaan baru, yaitu layanan pinjam meminjam uang dengan melalui teknologi informasi.⁸

⁷ Ema Tusianti, et al. *Analisis Hasil SE2016 Lanjutan Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil*, Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2019, hal. 30.

⁸ Embun Fathia Murdwiyanto, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan UMKM dalam Mengambil Pinjaman Melalui Peer-to-Peer (P2P) Lending*, Bpgor Agricultural, 2018, hal. 01.



Salah satunya pembiayaan berbasis teknologi diantaranya aplikasi berbasis *website 2.0* yakni platform *online crowdfunding* yang dewasa ini telah menjadi tren di kalangan umum. Fenomena ini merupakan bukti pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang tidak terbendung. *Crowdfunding* muncul sebagai bentuk pendanaan alternatif untuk pinjaman/pendanaan yang sebelumnya bersifat tradisional (Sitanggang M. H.).⁹

Crowdfunding merupakan sistem pendanaan proyek atau unit usaha yang bersifat terbuka untuk umum, baik pelaku bisnis perseorangan maupun kelompok orang yang memberikan pendanaan skala kecil atau besar (Rosalina) mengumpulkan dana melalui platform *online* yang biasanya disebut *crowdfunding* dalam rangka melakukan pembiayaan atau pembiayaan kembali kegiatan mereka. *Crowdfunding* mengaplikasikan konsep tersebut melalui platform internet agar pencari dana mampu berkomunikasi dengan ribuan bahkan jutaan investor yang potensial (Wahjono, 2015).

Crowdfunding adalah salah satu alternatif pendanaan pada konsep keuangan mikro yang pertama kali muncul pada tahun-tahun awal jika abad

⁹ Sitanggang. M.H, *MEMAHAMI MEKANISME CROWDFUNDING DAN MOTIVASI BERPARTISIPASI DALAM PLATFORM* Kitabisa.com. 2018, hal.02.

ke-18 (Hollis and Sweetman, 2001).¹⁰ Namun, baru-baru ini menjadi populer dan dicari oleh pelaku Skala Usaha Kecil Menengah (UKM) Mikro Kecil Menengah di Seluruh Dunia oleh kampanye internet. Berdasarkan laporan *The Global Market, Crowdfunding* tumbuh sebesar 81% dari total volume pendanaan atau sebesar \$ 2,7 miliar pada 2012 (Cicik Retno Wati, 2018) yang diperkirakan mampu mengumpulkan \$ 16,2 miliar dana pada tahun 2014.¹¹

Salah satu contoh perusahaan yang berhasil memanfaatkan platform *crowdfunding* yaitu PT. Digital Semantika Indonesia dengan kesuksesan berhasil memperoleh dana senilai US\$29.067 dalam kurun waktu 40 hari melalui platform *indiegogo* untuk produk permainannya.¹² Selain itu, *Ethics Pte* sebagai *crowdfunding* berbasis syariah juga telah beroperasi sejak Maret 2014 di Singapura. Dana sebanyak 2,5 juta dolar Singapura berhasil dikumpulkan oleh *Ethics Pte*, yang kemudian dianggarkan untuk pembelian rumah baru terjangkau di kawasan Indonesia yang tentunya dana yang terkumpul harus terhindar dari riba. Dalam implementasinya juga dibutuhkan mekanisme *crowdfunding* yang sejalan dengan syariat Islam supaya terhindar dari unsur *maghrib* (*maysir, gharar, riba*) (Rasyid, 2017).

Crowdfunding juga dikategorikan ke dalam 4 jenis yaitu *Reward-based Crowdfunding*, *Donation-based Crowdfunding*, *Debt-based Crowdfunding*, dan *Equity-based Crowdfunding*. Namun dalam hal ini, Konsep Syariah hanya menerima tiga jenis *crowdfunding* yaitu *Reward-based Crowdfunding* (*crowdfunding* berbasis imbalan), *Equity-based Crowdfunding* (*crowdfunding* berbasis ekuitas), dan *Donation-based Crowdfunding* (*crowdfunding* berbasis donasi) (Buerhan Saiti, 2019). Sementara itu, *Debt-based Crowdfunding* tidak diizinkan dalam Konsep Syariah karena didasarkan pada bunga (*riba*) (Cicik

¹⁰ Cicik Retno Wati, *The Performance of Crowdfunding Model as an Alternative Funding Source for Micro, Small, and Medium-Scale Businesses in Various Countries*, 1st IRCEB, The First International Research Conference on Economics and Businesses, 2018, hal. 16.

¹¹ Doni Siamasyah Fadillah Akbar, *Konsep Crowdfunding untuk Pendanaan Infrastruktur di Indonesia*, Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan RI, 2018, hal. 01.

¹² Muthiah Az-Zahra Rasyid dan Ro'fah Setyowati dan Islamiyati, *Crowdfunding Syariah Untuk Pengembangan Produk Perbankan Syariah dari Perspektif Syariah Compliance*, Ejournal Universitas Diponegoro, Vol. 6 No. 4, 2017, hal. 01.

Retno, 2018). *Crowdfunding* Syariah yang menggabungkan keuangan Syariah dengan *crowdfunding* memiliki potensi tinggi untuk mengatasi masalah pembiayaan yang belum mampu diatasi oleh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia. Karena tingginya potensi *crowdfunding*, yang dirancang untuk memudahkan masyarakat dalam mengakses modal, penulis tertarik untuk membuat penelitian yang menganalisis kinerja model *Crowdfunding* Islam sebagai solusi pendanaan alternatif untuk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia.

Salah satu *crowdfunding* Syariah yang berorientasi pada pendanaan UMKM di Indonesia yakni Platform *Qazwa.id*, yang merupakan satu-satunya platform *crowdfunding* Syariah yang saat ini berfokus pada pengembangan UMKM berbasis internet, dengan menggunakan kontrak/akad *murabahah* dan *mudharabah*. Pengaplikasian platform dengan melalui internet sejalan dengan angka peningkatan penetrasi pengguna internet di Indonesia yang signifikan.

Qazwa juga menawarkan sistem kerja sama yang lebih fleksibel dan meringankan UMKM, diantaranya estimasi marjin dan pendanaan yang transparan, serta periode pendanaan dan pengembalian dana yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelaku usaha. Karena beberapa faktor inilah peneliti tertarik untuk menganalisis kinerja Platform *crowdfunding* *Qazwa.id* sebagai alternatif pendanaan bagi UMKM di Indonesia.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis uraikan di atas, rumusan masalah yang akan diteliti dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja platform *Crowdfunding* Syariah sebagai alternatif sumber pendanaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia ?
2. Apa sajakah kelebihan dan kelemahan dari Platform *Crowdfunding* Syariah di Indonesia?

C. Tujuan Penelitian

1) Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, tujuan dilakukan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis kinerja platform *crowdfunding* syariah sebagai sumber pendanaan alternatif bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia.
2. Untuk menganalisis konsep dasar, perkembangan, dan hambatan yang dihadapi platform *crowdfunding* syariah di Indonesia, melalui analisis faktor-faktor kesuksesan *crowdfunding*.

2) Manfaat Penelitian

Penulis berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat-manfaat seperti berikut:

1. Dari aspek teoritis, penelitian ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman terkait pendanaan *crowdfunding*, seperti beragam faktor yang perlu diperhatikan dalam hal penyaluran dana dan peran platform *crowdfunding* di Indonesia sebagai wadah penyaluran dana dari kreditur kepada debitur khususnya bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. Bagi akademisi penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rujukan kajian teoritis untuk penelitian-penelitian selanjutnya terkait analisis platform *crowdfunding* berbasis syariah sebagai sumber pendanaan alternatif bagi UMKM di Indonesia.

2. Dari aspek praktis, riset ini diharapkan berguna bagi:
 - a. Platform *crowdfunding*, penelitian ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman akan pentingnya sosialisasi dan bimbingan terhadap pelaku usaha mikro, kecil dan menengah terkait metode alternatif pendanaan melalui platform *crowdfunding* secara *online*. Sehingga akan meningkatkan minat pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah dalam mengakses permodalan melalui situs *crowdfunding*.
 - b. Pelaku usaha, penelitian ini diharapkan mampu mengedukasi dan menjadi alternatif bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia dalam mengakses pendanaan, selain melalui perbankan. Konsep *crowdfunding* Syariah yang berasaskan ekonomi Islam dengan tidak mengaplikasikan *debt-based crowdfunding* diharapkan mampu memberikan bantuan dana bagi para pelaku UMKM tanpa memberikan beban secara finansial di kemudian hari.

D. Tinjauan Pustaka

Berhubungan dengan topik pembahasan dalam penelitian ini dan dalam upaya menghindari plagiarisme penulisan, berikut ini beberapa penelitian sebelumnya yang mempunyai relevansi dengan penelitian ini, diantaranya sebagai berikut :

1. Penelitian karya Buerhan Siti, Ensari Yucel, dan Muhammad Hamal Musito, 2019 dengan judul *The Fundamentals, Developments, and Challenges of Islamic Crowdfunding*, disimpulkan bahwa konsep dasar *Crowdfunding* Syariah harus berdasarkan konsep syariah yang berasaskan keadilan dan kemanfaatan umum, serta terhindar dari riba, maysir, *gharar*, dan hal-hal yang bertentangan dengan Syariah. Sedangkan perkembangan *Crowdfunding* Syariah mulai meluas seiring perkembangan *Financial Technology (Fintech)* yang dipelopori *EthisKapital.com* sebagai *crowdfunding* syariah pertama di dunia. Sementara hambatan-hambatan yang dihadapi *crowdfunding* syariah diantaranya belum adanya dasar hukum yang sah.
2. Penelitian yang ditulis oleh Cicik Retno Wati, 2018 dengan judul *The Performance of Crowdfunding Model as an Alternative Funding Source for Micro, Small, and Medium-Scale Business in Various Countries*, disimpulkan bahwa *Crowdfunding* adalah sumber pendanaan alternatif untuk bisnis skala mikro, kecil dan menengah dalam menyelesaikan masalah pendanaan melalui platform *online*. penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan *crowdfunding* sebagai sumber pendanaan alternatif dengan menganalisis perbedaan keberhasilan dari setiap model *crowdfunding* dan faktor-faktornya yang mempengaruhi tingkat keberhasilan dalam pencapaian model *crowdfunding*. Seperti target pendanaan, total pendukung dan jumlah minimum investasi berpengaruh positif dalam keberhasilan *crowdfunding*, sedangkan

rentang waktu pendanaan tidak memberi pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan model *crowdfunding*. Hasil penelitian ini juga menunjukkan sejauh ini pendanaan tertinggi dicapai oleh *equity-based crowdfunding*.

3. Penelitian yang ditulis oleh Jascha-Alexander Koch, 2019 dengan judul *The Recipe of Successful Crowdfunding Campaigns: An Analysis of Crowdfunding Success Factors and Their Interrelations*, disimpulkan bahwa faktor kesuksesan crowdfunding terdiri dari tiga hal, yaitu tujuan pendanaan, deskripsi proyek, dan pengalaman *founder*. Penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa tujuan pendanaan mempengaruhi keberhasilan pendanaan: semakin tinggi tujuan pendanaan, semakin rendah kemungkinan proyek berhasil didanai. Selain itu lama jangka waktu turut berpengaruh negatif terhadap kesuksesan pendanaan, semakin lama jangka waktu pendaan maka semakin kecil kemungkinan keberhasilan pendanaan tersebut. Selanjutnya deskripsi proyek, penyediaan gambar dan video memiliki pengaruh positif pada pendanaan proyek yang sukses. Selain itu terjalin komunikasi yang baik antara anggota dengan pengunjung platform juga merupakan hal yang penting untuk kesuksesan *crowdfunding*. Sehingga dalam hal ini dapat disimpulkan, ketertarikan emosional menjadi hal yang berpengaruh terhadap kesuksesan *crowdfunding*. Selain itu, *founder* yang berpengalaman akan cenderung memiliki peluang kesuksesan yang lebih tinggi. Terbukti para pendiri usaha dengan jumlah pencapaian kesuksesan yang tinggi cenderung akan sukses di proyek selanjutnya.
4. Penelitian yang ditulis oleh Arief Yuswanto Nugroho, Fatichatur Rachmaniyah, 2019 dengan Judul Fenomena Perkembangan *Crowdfunding* di Indonesia, disimpulkan bahwa istilah

crowdfunding mulai merebak pada tahun 2018 dengan *Kickstarter* dan *Indiegogo Platform* sebagai pionir sekaligus menjadi *crowdfunding* terbesar di dunia. Sementara, *crowdfunding* mulai muncul di Indonesia pada tahun 2012, diantaranya *Wujudkan.com*, *Kitabisa.com*, *Patungan.net*, *Gandengtangan.com*, dan *Ayopeduli.com*. Namun saat ini persentase jumlah *crowdfunding* di Indonesia telah meningkat, yang semua hanya 6,5 % kini mencapai 93,5 %.

5. Penelitian yang ditulis oleh Sentot Imam Wahjono, 2015 dengan judul *Islamic Crowdfunding: Alternative Funding Solution*, disimpulkan bahwa *Crowdfunding* Syariah layak diaplikasikan di beberapa negara islam atau negara dengan penduduk muslim sebagai mayoritas, karena *Crowdfunding* sendiri memberikan banyak kemudahan dalam mengakses dana. Di dalam Islam, *Crowdfunding* terdiri dari 4 pihak, diantaranya *Project Initiator (PI)*, *Potential Funders (PF)*, *Crowdfunding Operator (CO)*, dan *Board of Sharia (BS)*. Selain itu, *Crowdfunding* Syariah menggunakan akad musyarakah dan qardh dalam pengaplikasiannya.
6. Penelitian yang ditulis oleh *The European Crowdfunding Network in Association with Osborne Clarke*, 2013 dengan judul *Regulation of Crowdfunding in Germany, The United Kingdom, Spain, and Italy and The Impact of The European Single Market*. Disimpulkan bahwa *crowdfunding* sudah diatur secara luas di Jerman. khususnya persyaratan dan periklanan sehubungan dengan nominal pendanaan di atas \$100 jauh lebih ketat dibandingkan dengan yurisdiksi Eropa lainnya.

Sementara, Pemerintah Inggris telah menetapkan proposal untuk membuat regulasi dari *crowdfunding*. Namun, regulasi dari *equity-based crowdfunding* (berbasis ekuitas) dan *debt-based*

crowdfunding (berbasis pinjaman) sudah dalam tahap pengembangan. Sedangkan di Italy, *debt-based crowdfunding* telah diatur secara resmi oleh pemerintah, sementara *equity-based crowdfunding* belum memiliki regulasi yang spesifik, akan tetapi regulasi terkait *crowdfunding* secara umum telah berhasil ditetapkan oleh pemerintah

E. Metode Penelitian

1) Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini tergolong bentuk penelitian deskriptif kualitatif dengan hasil data berupa kalimat tertulis atau lisan serta perilaku masyarakat yang dapat diamati (Pongtiku, 2017). Kirk dan Miller juga mengemukakan definisi yang serupa, ia menyebut penelitian kualitatif sebagai sebuah tradisi yang terkandung dalam ilmu pengetahuan sosial dengan berdasarkan pengamatan terhadap masyarakat di dalam suatu wilayah serta berhubungan antar masyarakat melalui bahasa dan peristilahannya sendiri.¹³ Dari ungkapan tersebut maka metode penelitian kualitatif diartikan sebagai metode penelitian untuk mengetahui kondisi obyek alamiah dimana peneliti bertindak instrumen kunci sehingga analisis data bersifat induktif menekankan pada makna dari pada generalisasi (Moeloeng, 1996).

Dalam penelitian kualitatif, masalah penelitian disebut fokus masalah. Fokus penelitian didefinisikan sebagai dimensi-dimensi yang menjadi aspek yang diutamakan dalam penelitian untuk diteliti. Sementara dimensi-dimensi tersebut dilator belakangi oleh fenomena-fenomena manajemen, sosial, humaniora, ekonomi, budaya, pendidikan dan hal lainnya dalam suatu masyarakat. Fenomena *Research Questions*

¹³ Bogdan dan Taylor, dikutip tidak langsung oleh Lexy J. Moeloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, cet ke 7, 1996), hal. 3.

(ketidakberesan, ketidaktepatan, ketimpangan), yang kemudian dirinci (mana yang patut ditetapkan sebagai fokus penelitian).¹⁴

Metode kualitatif umumnya digunakan sebagai jawaban atas pertanyaan tentang 'apa', 'bagaimana' atau 'mengapa' dari sebuah peristiwa, sementara pertanyaan terkait 'berapa banyak', akan dijawab melalui metode kuantitatif. Jika tujuannya adalah untuk memahami bagaimana sebuah komunitas atau individu di dalamnya melihat suatu isu tertentu, maka metode kualitatif dapat digunakan. Secara rinci penelitian kualitatif memiliki beberapa kegunaan, diantaranya dalam pengembangan teori, sebagai sumbangsih dalam penyempurnaan praktik dan penentu kebijakan serta sebagai bentuk klarifikasi atas isu, tindakan sosial serta beberapa studi khusus. Berdasarkan pendekatan tersebut, peneliti menciptakan gambaran secara umum, melakukan penelitian terhadap kata-kata dan laporan terperinci atas cara pandang responden, kemudian melakukan studi terhadap situasi alamiah yang terjadi. Kemudian pendekatan ini ditujukan pada latar dan individu secara holistik (utuh). Sejatinya penelitian kualitatif memerlukan ketabahan dan kreativitas dari peneliti itu sendiri. Sehingga dalam praktiknya metode penelitian kualitatif bergantung pada kecakapan peneliti dalam menjabarkan kondisi dan fenomena yang menjadi fokus penelitian ke dalam bentuk deskriptif.

Pendeskripsian data didasarkan atas pemilihan kata yang digunakan, sehingga akan memberikan gambaran secara logis memberikan pemahaman yang lebih mudah dimengerti. Pendekatan normatif menjadi jenis metode yang pilih penulis, dengan harapan dapat memberikan data tambahan dari kelompok masyarakat serta makna terhadap fenomena dan kondisi individu atau kemanusiaan. Metode penelitian ini juga digunakan oleh penulis agar memperoleh deskripsi

¹⁴ Arry Pongtiku dkk, *Buku Metodologi Penelitian Kualitatif Saja*, (Jayapura: Penerbit Nulisbuku.com, 2017), hal.47.

terkait analisis kinerja Platform *Crowdfunding* Syariah sebagai alternatif sumber pendanaan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia.

2) Sumber dan Jenis Data

a. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat secara tidak langsung melalui pihak lain, seperti halnya dokumen, jurnal penelitian, laporan, artikel, buku, dan majalah ilmiah yang berkaitan dengan objek penelitian penulis. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari jurnal, buku, hasil penelitian lain yang berhubungan dengan objek penelitian ini, serta *website* resmi platform *crowdfunding Qazwa.id* seperti data pengajuan proyek beserta persentase margin dari setiap jenis akad dan besaran pendanaan yang disetujui.

3) Metode Pengumpulan Data

a. Dokumentasi

Dokumentasi diartikan sebagai pengumpulan data melalui penelusuran dokumenter. Metode ini memanfaatkan dokumen-dokumen tertulis maupun gambar atau foto serta benda-benda terkait objek yang diteliti yang mana berupa foto pelaksanaan penelitian, catatan, serta tulisan ilmiah tentang hasil penelitian.¹⁵

b. Studi Pustaka

Studi Pustaka (*Library Research*) merupakan metode pengumpulan data pada proses penyelesaian penelitian ini. Peneliti mengumpulkan data melalui beberapa buku, skripsi, jurnal, tesis, serta literatur lainnya

¹⁵ Imroatul Kasanah, *ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN QARDHUL HASAN PADA PONDOK PESANTREN DARUL FALAH AMTSILATI BANGSRI JEPARA*, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, 2019, hal.11

untuk digunakan sebagai acuan dalam penelitian.¹⁶ Selain itu peneliti menggunakan beberapa literatur *online* seperti jurnal *online* terkait penelitian-penelitian terdahulu, data statistik dan sebagainya (Saifullah, 2017).

4) Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses pelacakan dan pengaturan catatan lapangan sebagai hasil observasi, wawancara, dan bahan lain secara sistematis sehingga peneliti memperoleh hasil penelitian tersebut. Aspek-aspek dalam analisis data meliputi pelacakan, pengelompokan, pemecahan dan sistesis, pencarian pola yang diikuti penentuan objek dalam suatu penelitian.¹⁷ Proses ini dilakukan secara berkesinambungan dan terus-menerus.

Metode analisis deskriptif dipilih sebagai metode analisis data yang digunakan, dimulai dengan mengelompokan data yang selaras, kemudian melakukan interpretasi pemberian makna untuk setiap sub aspek serta hubungan antara aspek. Terakhir melakukan analisis terhadap keseluruhan aspek. Peneliti kualitatif yakni kegiatan penginterpretasian data yang diikuti penarikan kesimpulan secara ideografis. Hal tersebut menunjukkan bahwa penelitian kualitatif merupakan kegiatan yang terikat nilai, tempat, serta tidak bersifat universal (Firman, 2018).

Dalam penelitian ini penulis juga mengaplikasikan metode analisis interaktif yang dikembangkan Miles dan Huberman. metode analisis ini terdiri dari 3 langkah yang dilakukan bersamaan, yakni reduksi data,

¹⁶ Saifullah, *Sistem Penggalangan Dana Menggunakan Metode Crowdfunding Pada Lembaga Amil Zakat Infak dan Sedekah (LAZIS) Wahdah Berbasis Website*, Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi UIN Alauddin Makassar, 2017, hal.23

¹⁷ Firman, *Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif*, Jurusan Bimbingan dan Konseling FIP Universitas Negeri Padang, 2018, hal. 02

penyajian data, serta penarikan kesimpulan/verifikasi.¹⁸ Melakukan reduksi data adalah proses merangkum kemudian memilih hal-hal utama serta memfokuskan pada aspek-aspek yang dianggap penting, diakhiri dengan mencari tema dan polanya (Khasanah, 2019) kemudian dibarengi proses transformasi data kasar dari hasil catatan tertulis di lapangan. Proses deduksi data dilakukan secara berkelanjutan selama proyek tersebut berlangsung. Dalam proses pengumpulan data akan ada tahap reduksi lanjutan yang meliputi pembuatan ringkasan, pembuatan kode, penelusuran tema, serta pembuatan gugus dan partisi, dan ditutup dengan pembuatan memo. Kegiatan ini terus dilakukan sampai laporan akhir tersusun lengkap. Dapat disimpulkan bahwa reduksi data adalah bentuk analisis guna menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa hingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi (Huberman, 1992). Dari hasil reduksi data tidak dibutuhkan lagi untuk mengartikannya sebagai kuantifikasi.¹⁹ Dengan demikian hasil reduksi data dapat menggambarkan secara lebih spesifik sehingga memudahkan peneliti dalam pengumpulan data lanjutan.²⁰

Miles & Huberman juga memberi batasan pada suatu penyajian yang merupakan kelompok informasi dengan adanya kemungkinan penarikan kesimpulan serta pengambilan tindakan. Diyakini bahwa guna memperoleh analisis kualitatif secara lebih faktual diperlukan bentuk penyajian yang lebih baik, diantaranya: penggunaan jenis-jenis matrik, grafik, jaringan dan bagan. Hal-hal tersebut dirancang untuk mengintegrasikan beragam informasi menjadi bentuk yang lebih padu dan mudah dipahami. Dengan demikian penganalisis mampu memahami hal-

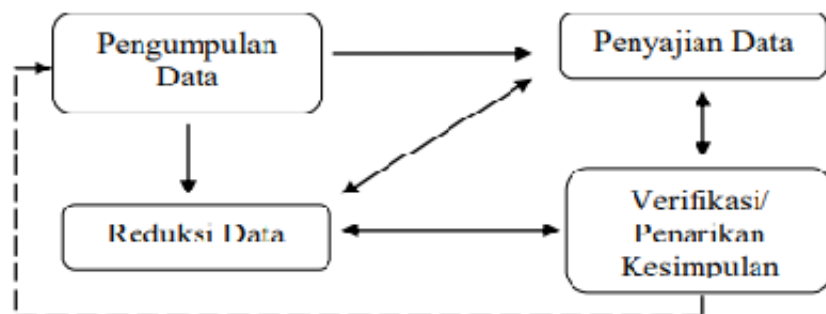
¹⁸ Milles dan Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press, 1992, hlm. 1

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Imroatul Khasanah, *ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN QARDHUL HASAN PADA PONDOK PESANTREN DARUL FALAH AMTSILATI BANGSRI JEPARA*, Universitas Islam Negeri Walisongo, 2019, hal.15

hal yang sedang terjadi, sehingga dapat menentukan akan ditutup dengan menarik kesimpulan ataukah melakukan analisis lanjutan sebagai tulisan yang lebih bermanfaat.

Terakhir penarikan kesimpulan, menurut Miles & Huberman penarikan kesimpulan merupakan aspek dari suatu konfigurasi yang utuh. Dilanjutkan dengan verifikasi karena kesimpulan awal masih bersifat sementara, sehingga memungkinkan terjadinya perubahan bila tidak dikemukakan bukti-bukti kuat pada tahap pengumpulan data berikutnya (Khasanah, 2019). Singkatnya, verifikasi merupakan tinjauan ulang dari makna-makna yang muncul dari data yang lain harus diuji kebenarannya, kekokohnya, dan kecocokannya, sebagai bentuk validitasnya. Selain itu, kesimpulan akhir juga tidak hanya dilakukan saat proses pengumpulan data, melainkan perlu adanya verifikasi supaya dapat dipertanggungjawabkan. Berikut skema model analisis data interaktif dari Miles dan Huberman:



Bagan 2 : Model Analisis Data Interaktif Miles dan Huberman

Sedangkan metode berpikir dalam proses analisis data yakni metode berpikir induktif dengan mengacu pada faktor-faktor tertentu dan

peristiwa-peristiwa aktual, kemudian digeneralisasikan untuk kemudian ditarik kesimpulan.²¹

F. Sistematika Penulisan

Bagian ini mencakup uraian dari materi yang akan dibahas yang disusun dalam empat bab dengan tujuan untuk penyajian secara sistematis. Adapun sistematika penulisan dalam riset ini adalah:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KONSEP PENDANAAN MELALUI CROWDFUNDING SYARIAH

Pada bab ini dijelaskan mengenai Definisi Platform *Crowdfunding* Syariah, jenis *Crowdfunding* Syariah, cara kerja *Crowdfunding* Syariah, perkembangan *Crowdfunding* Syariah di Indonesia, dan potensi *Crowdfunding* Syariah di Indonesia sebagai platform alternatif sumber pendanaan bagi UMKM.

BAB III GAMBARAN UMUM PENDANAAN UMKM MELALUI PLATFORM CROWDFUNDING SYARIAH

Berisi deskripsi mengenai objek penelitian dalam hal ini mencakup gambaran umum Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, diantaranya meliputi perkembangan UMKM di Indonesia, peran UMKM bagi perekonomian bangsa, serta kendala-kendala yang dihadapi pelaku UMKM di Indonesia.

²¹ Bagong Sugiono, *Metode Penelitian Sosial*, Jakarta: Kencana, 2006 (2), hlm 6

BAB IV ANALISIS KINERJA PLATFORM CROWDFUNDING SYARIAH SEBAGAI ALTERNATIF SUMBER PENDANAAN BAGI UMKM DI INDONESIA

Bab ini berisi analisis kinerja platform *Crowdfunding* Syariah sebagai alternatif sumber pendanaan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab akhir yang berisi kesimpulan dan saran dari hasil penelitian skripsi ini.

BAB II

PENGERTIAN *CROWDFUNDING*, USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM), AKAD *MURABAHAH* DAN *MUDHARABAH*

A. *CROWDFUNDING*

1. Pengertian *Crowdfunding*

Pengertian *crowdfunding* menurut Massolution (2012) adalah sebuah platform yang digunakan untuk mendapatkan kontribusi finansial secara *online* baik dari investor maupun sponsor untuk mendanai suatu proyek. Sementara McMillan Web-Dictionary (2014) menyebut *crowdfunding* sebagai penggunaan sebuah *website* maupun platform tertentu oleh sekelompok masyarakat guna membiayai suatu proyek. Pengertian berbeda dijelaskan oleh Oxford Dictionary (2014), *Crowdfunding* merupakan kegiatan mendanai suatu proyek atau usaha dengan mengumpulkan sejumlah uang melalui kelompok masyarakat yang dilakukan dengan internet (Hossain, 04).

Beberapa peneliti juga mendefinisikan *crowdfunding* melalui aspek yang berbeda, seperti Wicks (2013) memberi definisi bahwa *crowdfunding* adalah kondisi di mana sekelompok besar masyarakat (kerumunan) secara finansial mendukung suatu proyek dengan memberikan sejumlah uang yang relatif kecil baik sebagai imbalan atas hadiah, sebagai sumbangan, atau berpotensi sebagai imbalan atas ekuitas.²² Sedangkan menurut Harrington (2014), *crowdfunding* adalah upaya kolektif dari kelompok masyarakat yang membangun jaringan dan mengumpulkan uang mereka melalui Internet, untuk mendanai usaha yang diprakarsai oleh seseorang atau organisasi selaku pihak lain. Menurut Marom and Sade (2014), *crowdfunding* adalah mekanisme pendanaan inovatif yang memanfaatkan internet dan jejaring sosial

²² Mokter Hossain, *Crowdfunding : motives, definitions, typology, and ethnical challenges*, SSRN Electronic Journal, 2015, hal 03

untuk mengumpulkan dana dari sejumlah besar investor, biasanya masing-masing investor memberikan nilai kontribusi yang sedikit.

Dari beragam definisi yang telah dipaparkan sebelumnya, akan sulit memahami pengertian *crowdfunding* secara tepat, karena setiap definisi memiliki aspek yang berbeda. Akan tetapi, dari perbedaan opini tersebut dapat diintegrasikan bahwa *crowdfunding* adalah metode pendanaan berbasis Internet untuk merealisasikan suatu proyek melalui bantuan finansial *online* oleh sekelompok besar masyarakat dalam jangka waktu terbatas. *Crowdfunding* merupakan pendanaan melalui teknologi *website* 2.0, sehingga penyandang dana dapat menyumbang, memberi pinjaman, maupun berinvestasi.²³

Crowdfunding merupakan platform perantara pembiayaan berbasis internet dengan mengumpulkan dana dari masyarakat guna mendanai sebuah proyek.²⁴ Platform *crowdfunding* juga diartikan sebagai situs website yang menjadi perantara antara pendiri proyek (*project founder*) dengan investor. Platform ini menawarkan pendiri proyek (*project founder*) untuk mendapat pendanaan dari berbagai pengguna internet (dapat diartikan kerumunan “*crowd*”) dalam merealisasikan ide-ide dan menyelesaikan proyek mereka. Dalam konsep ini investor memiliki kewenangan memilah rancangan proyek yang akan diterbitkan dan memutuskan mendanai proyek dengan imbalan berupa hadiah (*reward*) maupun bagi hasil (Goethe, 2019).

2. Konsep *Crowdfunding* Syariah

Konsep *crowdfunding* merupakan hasil pembaruan konsep *micro finance* dan *crowdsourcing* (Arief Yuswanto Nugroho, 2019). Namun konsep *crowdfunding* memiliki beberapa keunggulan dari dua konsep sebelumnya, yaitu metode penggalangan dana diafiliasi oleh situs

²³ Mokter Hossain, *Crowdfunding : motives, definitions, typology, and ethnical challenges*, SSRN Electronic Journal, 2015, hal 04

²⁴ Arief Yuswono Nugroho, Fatichatur Rachmaniyah, *Fenomena Perkembangan Crowdfunding di Indonesia*, Jurnal Ekonomi Universitas Kediri, 2019, hal. 34.

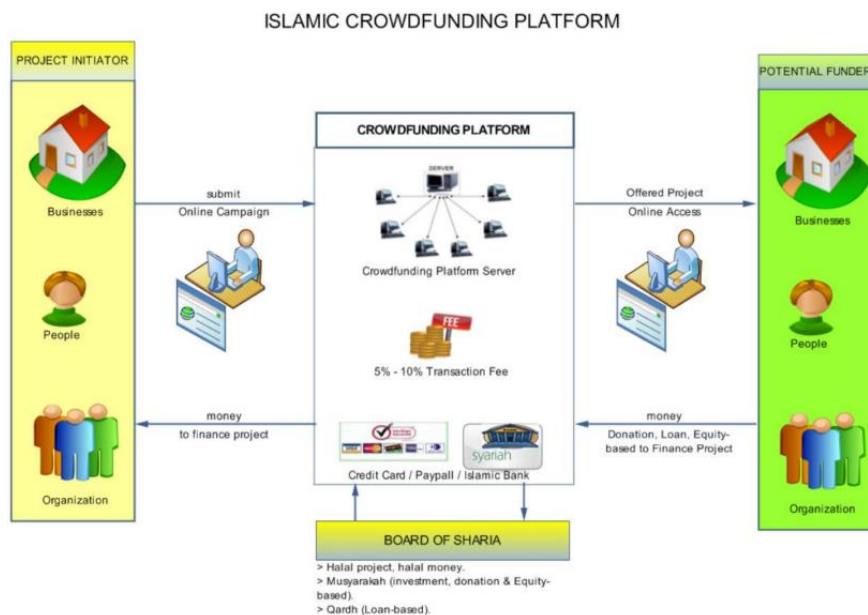
internet.²⁵ Konsep tersebut pada dasarnya diperuntukkan bagi para pelaku usaha yang terkendala dari sisi permodalan dalam menjalankan usahanya.

Crowdfunding berdasarkan Massolution dikategorikan ke dalam 4 jenis, yaitu *Reward-based Crowdfunding* (*crowdfunding* berbasis imbalan), *Donation-based Crowdfunding* (*crowdfunding* berbasis donasi), *Equity-based Crowdfunding* (*crowdfunding* berbasis ekuitas), dan *Debt-based Crowdfunding* (*crowdfunding* berbasis pinjaman) (Buerhan Saiti, 2019). *Crowdfunding* Syariah adalah *crowdfunding* yang dioperasikan dengan mengedepankan nilai-nilai Islami, yang tentunya terhindar dari maysir, gharar, dan riba. Serta menawarkan proyek dan produk halal yang telah mendapat izin dari Lembaga Keagamaan yang di Indonesia biasa disebut Majelis Ulama Indonesia.

Sama halnya uang yang akan dimanfaatkan pembiayaan suatu proyek harus dijamin kehalalannya. Sehingga dibutuhkan adanya Dewan Pengawas Syariah guna menentukan halal tidaknya suatu proyek atau produk tertentu. Pembentukan DPS juga untuk memastikan kehalalan dana yang akan dialokasikan dalam suatu proyek, sehingga investor juga diharuskan menyatakan kehalalan dananya secara tertulis. Konsep sistem *crowdfunding* syariah seperti ditunjukkan gambar 1.

²⁵ Arief Yuswono Nugroho, Fatichatur Rachmaniyah, *Fenomena Perkembangan Crowdfunding din Indonesia*, Jurnal Ekonomi Universitas Kediri, 2019, hal. 36.

Figure 1: Islamic Crowdfunding Platform Process.



Dalam *crowdfunding* syariah terdapat empat pihak, diantaranya sebagai berikut :

1. *Project Initiator* (PI - Pemrakarsa Proyek, mencakup: individu atau perorangan, organisasi, maupun bisnis)
2. *Potensial Funders* (PF – Pemilik Dana)
3. *Crowdfunding Operator* (CFO – Operator Crowdfunding)
4. *Board of Sharia* (BS – Dewan Syariah)) (Emerald Falah Brayoga).

Semua kegiatan dilakukan melalui platform *online* atau internet. Selain itu informasi tentang produk yang ditawarkan oleh *Project Initiator* (PI) juga disediakan dalam bentuk elektronik seperti foto, video maupun presentasi lainnya untuk diunggah ke portal *crowdfunding*.

Melalui Operator *Crowdfunding* (CFO), materi yang telah diinput oleh *Project Initiator* (PI) kemudian diidentifikasi dengan pelabelan nama akun untuk diunggah kembali ke platform *crowdfunding* sebagai

produk yang ditawarkan ke *Potential Funders* (PF). Produk-produk tersebut kemudian akan dipilih oleh *Potential Funders* sesuai minat dan tujuan investasinya. Setelah menemukan produk yang diinginkan, maka *Potential Funders* akan menginvestasikan dananya sesuai kesepakatan baik itu melalui *crowdfunding* berbasis sumbangan, pinjaman maupun ekuitas²⁶. Dana yang telah diinvestasikan juga akan dikurangi biaya transaksi dengan kisaran (5-10%) sesuai kesepakatan, sementara sisa dana akan langsung dialokasikan kepada pengelola proyek ketika telah memenuhi total anggaran yang ditawarkan (Wahjono, 2015).

3. Ketentuan Umum *Crowdfunding* Syariah

Konsep dasar *crowdfunding* yaitu asas untuk membantu sesama, serta tolong menolong dalam hal-hal yang baik. Hal tersebut tentunya sejalan dengan anjuran Syariat Islam kepada umatnya agar senantiasa menjunjung tinggi sifat tolong-menolong. Dasar hukum *crowdfunding* tertuang dalam Quran Surah Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى
الْإِثْمِ

وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Pada dasarnya melakukan kegiatan ekonomi ialah mubah hukumnya. kebolehan dalam melakukan aspek muamalah, baik jual, beli, sewa menyewa ataupun lainnya.

Dalam kaidah fiqh disebutkan:

²⁶ Wahjono, S. I. *Islamic Crowdfunding: Alternative Funding Solution*. 2015, hal 02.

الأصل في المعاملات الباحة حتى يدل الدليل على تحريمها

Prinsip dasar muamalah adalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Dalam penyelenggaraannya, *crowdfunding* syariah juga harus mengacu pada Kepatuhan Syariah (*Sharia Compliance*) dengan mematuhi prinsip syariah yang tertuang dalam Fatwa DSN MUI Nomor 117/DSN-MUI/II2018. Dalam hal ini pengaplikasian akad dalam *crowdfunding* syariah harus dilakukan tanpa adanya pungutan bunga dan hal lain terkait riba, namun dengan mengaplikasikan skema bagi hasil. (Anisah Novitarani, ANALISIS CROWDFUNDING SYARIAH BERDASARKAN PRINSIP SYARIAH COMPLIANCE SERTA IMPLEMENTASINYA DALAM PRODUK PERBANKAN SYARIAH, 2018). Pengawasan pada sharia crowdfunding serta penjagaan kepatuhan terhadap nilai-nilai syariah (*sharia compliance*) juga memperhatikan asal dana yang dikumpulkan, proses penyerapan dana dan penyaluran dana, serta proses pemanfaatan dana yang terkumpul. Dalam transaksi-transaksi yang terjadi pada *sharia crowdfunding*, tidak boleh diberikan kewajiban penambahan pengembalian dana, maupun diperjanjikan suatu prosentase keuntungan tetap tertentu. (Emerald Falah Brayoga, p. 4)

Prinsip syariah menjadi fundamental bagi Dewan Syariah Nasional (DSN) selaku penyusun fatwa mengenai aktivitas keuangan syariah yang berorientasi pada industri keuangan syariah. Selain itu, hadirnya prinsip syariah sebagai akomodasi bagi Dewan Pengawas Syariah untuk melakukan pengawasan terhadap pengaplikasian industri keuangan syariah baik bank (IKBS) maupun non-bank (IKNB). Hal ini diperlukan karena industri keuangan syariah baik bank maupun non-bank diharuskan mempunyai dewan pengawas masing-masing. Maka industri keuangan syariah secara umum akan terikat dengan peraturan yang

berlandaskan syariah seperti yang telah ditetapkan, inilah yang kemudian disebut sebagai kepatuhan syariah (*sharia compliance*).²⁷

Saat ini, *fintech* syariah di Indonesia diharuskan mematuhi ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 terkait Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah dan Peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Sementara, *fintech* Syariah yang menerbitkan uang elektronik syariah juga harus taat terhadap ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 116/DSN-MUI/IX/2017 terkait Uang Elektronik Syariah. *Fintech* syariah dalam hal ini juga mengacu pada *Accounting Auditing Organization for Islamic Financial Institutions* (AAOIFI) dan *Islamic Financial Services Board* (IFSB) (Anisah Novitarani, ANALISIS CROWDFUNDING SYARIAH BERDASARKAN PRINSIP SYARIAH COMPLIANCE SERTA IMPLEMENTASINYA DALAM PRODUK PERBANKAN SYARIAH, 2017).

4. Perbedaan *Crowdfunding* Syariah dan Konvensional

Bisnis baru membutuhkan sumber daya untuk berhasil, dan salah satu aspek yang paling mendasar adalah modal (Gompers and Lerner, 2004). Pembiayaan bank konvensional menjadi semakin sulit karena peraturan yang ketat dan persyaratan agunan yang tinggi. Untuk itu, wirausahawan berusaha mencari sumber pembiayaan baru. Dalam beberapa tahun terakhir, crowdfunding telah muncul sebagai cara orisinal bagi seorang wirausahawan untuk mendapatkan dana tanpa harus mencari modal ventura atau sumber investasi ventura tradisional

²⁷ Anisah Novitarani, Ro'fah Setyowati, *ANALISIS CROWDFUNDING SYARIAH BERDASARKAN PRINSIP SYARIAH COMPLIANCE SERTA IMPLEMENTASINYA DALAM PRODUK PERBANKAN SYARIAH*, Jurnal Kajian Hukum Islam Al-Manahij, hal 252

lainnya. Secara konvensional, empat bentuk *crowdfunding* adalah *crowdfunding* berbasis imbalan, *crowdfunding* berbasis donasi, *crowdfunding* ekuitas dan *crowdfunding* utang. Tabel 1 mendefinisikan berbagai jenis *crowdfunding* (Buerhan Saiti, 2019).

Tabel 1: Definisi dari masing-masing jenis *crowdfunding*

| Type | Definition |
|-----------------------------|---|
| Rewards-based crowdfunding | The crowd investors contribute typically small amounts of money in exchange for a reward such as a watch, an album or a film. |
| Donation-based crowdfunding | The donors generally donate small amounts. |
| Equity crowdfunding | The investors invest more significant amounts of money. The investors have a small piece of equity in the company by giving money. As a result, equity crowdfunding is typically used to raise money to fund the launch or growth of a company. |
| Debt crowdfunding | As the name indicated, the investors lend money to companies. |

Source: Ethiscrowd.com

Peminjaman melalui *crowdfunding* telah menjadi mode peminjaman tercepat dengan total pasar *crowdfunding* 22,2% pada 2012 naik menjadi 68,3% pada 2014 secara global. Dalam Syariah Islam hanya mengakui tiga jenis *crowdfunding* yaitu (berbasis penghargaan, berbasis donasi, dan berbasis ekuitas). Sedangkan, *crowdfunding* yang berbasis utang piutang (konvensional) tidak diizinkan dalam Islam karena didasarkan pada bunga (riba). Tabel 2 merangkum perbedaan antara *crowdfunding* konvensional dan Islam :

Tabel 2: Perbedaan *Crowdfunding* Syariah dan Konvensional

| Type | Conventional crowdfunding | Islamic crowdfunding |
|-----------------------------|---|---|
| Rewards-based crowdfunding | Materialism | Materialism, it may also include the element of al-Falah. |
| Donation-based crowdfunding | Humanitarianism | Based on religious belief such as Waqf, Zakah, Sadaqah, etc. The ultimate objective is al-Falah. |
| Equity crowdfunding | Angel investors, Venture capitalists | Based on <i>Muḍārabah</i> , <i>Mushārahah</i> . The <i>Mushārahah</i> based crowdfunding is may similar to equity-based crowdfunding, However, the beauty of <i>Muḍārabah</i> -based crowdfunding is that the crowd provides the entire capital and the company is responsible for the business operations. In the case of profit, the crowd and company share the profit based on the pre-determined ratio. However, in the case of loss, the crowd is responsible for all losses. |
| Debt crowdfunding | Lending based on interest; also called P2P crowdfunding | Sale based contracts - <i>Murābahah</i> , <i>Tawarruq</i> , <i>Ijārah</i> . |

5. Kelebihan dan Kekurangan *Crowdfunding* di Indonesia

- Kelebihan *Crowdfunding*:

A. Berdasarkan sensus BPS tahun 2010, generasi millennial di Indonesia mencapai 36% dari total populasi Indonesia yang sebesar 238 juta jiwa. Saat ini yang banyak memegang keputusan utama adalah generasi X. Karakteristik millennial sangat erat kaitannya dengan dunia digital. Milenial tumbuh dan berkembang bersama dengan telepon pintar, laptop, media sosial yang sudah menjadi norma dan mereka menuntut akses informasi yang cepat dan juga tingkat fleksibilitas yang cukup tinggi. Hubungan erat antara dunia digital dan millennial memungkinkan peluang perkembangan *crowdfunding* semakin besar (Salahuddin Rijal Arifin, 2017)

B. Akses permodalan yang lebih mudah

Prosedur dan persyaratan pendaan melalui *crowdfunding* terbilang lebih mudah dan murah jika dibandingkan Lembaga keuangan formal, berupa bank maupun non bank dengan prosedur pembiayaan lebih rumit, hal ini yang kemudian berpengaruh terhadap penurunan jumlah pinjaman yang diajukan nasabah baik dalam periode dan nilainya serta tingginya tingkat bunga yang dibebankan (Adirinekso, 2011).

C. Tidak terbatas wilayah

Proses pengajuan dana pada platform *crowdfunding* juga dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun selama terkoneksi internet (Iggi H. Achsien, 2016).

- Kekurangan *Crowdfunding*:

A. Kerangka Hukum dan Regulasi yang Tidak Memadai

Kurangnya aturan yang jelas menghalangi industri, penggalang dana, dan penyandang dana. Kerangka hukum dan peraturan

yang tidak memadai tidak hanya disebabkan tidak ada aturan tentang *crowdfunding* secara lebih spesifik dan terperinci, dimana model *crowdfunding* yang berbeda berada di bawah berbagai peraturan (dan pengawasan) rezim, sehingga rezim peraturan yang berlaku bervariasi berdasarkan sifat pihak yang terlibat dalam transaksi. (Ivo Jenik, 2017)

B. Kesadaran dan Kepercayaan yang rendah

Kekurangan lain dari proses pendanaan melalui *crowdfunding* adalah rendahnya kesadaran dan kepercayaan masyarakat. Hal ini dikarenakan platform *crowdfunding* merupakan sebuah fenomena baru sehingga belum mendapat antusiasme dari pelaku bisnis di Indonesia (Ivo Jenik, 2017)

C. Risiko Dehumanisasi

risiko dehumanisasi berpotensi terjadi pada *crowdfunding* karena kurangnya komunikasi antar penggalang dan penyandang dana. Dikarenakan teknologi *crowdfunding* sangat praktis, sehingga penggalang dana hanya mempublikasikan proposalnya secara daring. Lalu setelah dana tercukupi, dan inisiatif selesai begitu saja. Penggalang dana tidak berkomunikasi dengan penyandang dana. Hal ini memungkinkan penyandang dana untuk tidak berminat mendanai inisiatif-inisiatif lainnya, terutama yang diinisiasikan oleh penggalang dana tersebut. Hal ini dapat berdampak buruk baik pada penggalang dana maupun pada platform *crowdfunding* yang bersangkutan. (Bhawika, 2017)

B. USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

1. Definisi dan Spesifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Sebelum dikeluarkannya UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 3 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Usaha Mikro Kecil dan Menengah

telah didefinisikan oleh beberapa instansi besar di Indonesia. Diantaranya adalah Bank Indonesia, Departemen Perindustrian, dan Departemen Perdagangan serta Kamar Dagang dan Industri (Kadin), serta Badan Pusat Statistik (BPS).

Badan Pusat Statistik (BPS) mengklasifikasikan UMK menjadi sektor industri dan non industri, sektor industri mengacu pada jumlah pekerja yang dimiliki, dimana usaha mikro memiliki 1 - 4 pekerja, usaha kecil memiliki 5 - 19 pekerja, usaha menengah memiliki 20 - 99 pekerja, dan usaha besar dengan jumlah pekerja lebih dari 100 orang. Sementara UKM pada sektor non industri diklasifikasikan berdasarkan besaran omset yang didapat. Usaha mikro dengan nilai omset < 50 juta rupiah, usaha kecil 0.5–1 milyar rupiah, usaha menengah 1-3 milyar rupiah, dan usaha besar dengan besaran omset di atas 3 milyar rupiah.

Departemen Perindustrian melalui Surat Keputusan Menteri Perindustrian No. 286/M/SK/10/1989 dan Bank Indonesia, memberi definisi terkait usaha kecil melalui nilai asetnya. Disebutkan bahwa usaha kecil merupakan usaha dengan nilai aset tanpa nilai tanah dan bangunannya bernilai dibawah Rp 600.000.000.

Sedangkan Departemen Perdagangan memberi batasan usaha kecil berdasarkan nilai modal usahanya. Sementara Departemen Perdagangan menyebut usaha kecil sebagai usaha dengan nilai modal kurang dari Rp 25.000.000. Pandangan berbeda juga terlihat dari pengklasifikasian UMK oleh Kamar Dagang dan Industri (Kadin) yang membedakan usaha kecil dalam dua kelompok. Pertama, yakni kelompok yang beroperasi pada bidang pertanian dan industri serta perdagangan, sementara kelompok kedua berorientasi pada bidang konstruksi. Selain itu, Kadin menjelaskan kelompok pertama dari usaha kecil merupakan unit usaha dengan nilai modal dibawah Rp 600 juta. Sementara

kelompok kedua memiliki modal usaha dibawah angka Rp 250 juta serta nilai aset di bawah 1 milyar rupiah.²⁸

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 3 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, menyebutkan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah:

1. Usaha Mikro adalah Usaha milik orang perorangan maupun badan usaha perorangan sesuai dengan kriteria Usaha Mikro seperti ketentuan dalam Undang-undang ini.
2. Usaha Kecil yakni usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.²⁹

Kriteria-kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 yakni sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro :

²⁸ Agus Marzuki dkk , *SENSUS EKONOMI 2006 Evaluasi Terhadap Kriteria UMK – UMB Hasil SE06-SS*, Badan Pusat Statistik, Jakarta – Indonesia, 2006, hal 13

²⁹ Ferry Duwi Kurniawan & Luluk Fauziah, *PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM PENANGGULANGAN KEMISKINAN*, JKMP (ISSN. 2338-445X), Vol. 2, No. 2, September 2014, hal 04

- a. nilai kekayaan bersih maksimal senilai Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. nilai hasil penjualan tahunan maksimal senilai Rp 300 juta.
2. Kriteria Usaha Kecil :
- a. nilai kekayaan bersih senilai lebih dari Rp 50 juta hingga Rp 500 juta tanpa nilai tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. nilai hasil penjualan tahunan maksimal senilai Rp 300 juta hingga Rp 2.5 milyar.
3. Kriteria Usaha Menengah :
- a. nilai kekayaan bersih di atas Rp 500 juta hingga Rp 10 milyar tanpa nilai tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. nilai hasil penjualan tahunan senilai lebih dari Rp 2.5 milyar hingga Rp 50 milyar.³⁰

Sementara lembaga-lembaga internasional mendefinisikan UKM sebagai berikut:

1. *World Bank*, membagi UKM menjadi 3 kelompok, yaitu:
 - *Medium enterprise*, dengan kriteria:
 - a. jumlah pekerja tidak lebih dari 300 orang,
 - b. pendapatan tahunan mencapai US\$ 15 juta
 - c. total aset senilai US\$15 juta.
 - *Small enterprise*, dengan kriteria:
 - a. jumlah pekerja di bawah 30 orang,
 - b. pendapatan tahunan tidak lebih dari US\$ 3 juta,
 - c. total nilai aset maksimal US\$ 3 juta.
 - *Micro enterprise*, dengan kriteria:
 - a. jumlah pekerja di bawah 10 orang,
 - b. pendapatan tahunan maksimal US\$ 100 ribu,
 - c. total nilai asset maksimal US\$ 100 ribu.

³⁰ Agus Marzuki dkk , *SENSUS EKONOMI 2006 Evaluasi Terhadap Kriteria UMK – UMB Hasil SE06-SS*, Badan Pusat Statistik, Jakarta – Indonesia, 2006, hal 16

2. *Europa Commission*, mengklasifikasikan UKM menjadi 3 kelompok, yakni:

- *Medium-sized enterprise*, dengan ketentuan:
 - a. jumlah pekerja di bawah 250 orang,
 - b. pendapatan tahunan maksimal US\$ 50 juta
 - c. total nilai aset maksimal US\$ 43 juta.
- *Small-sized enterprise*, dengan ketentuan:
 - a. jumlah pekerja di bawah orang,
 - b. pendapatan tahunan maksimal US\$ 10 juta
 - c. total nilai aset maksimal US\$ 13 juta.
- *Micro-sized enterprise*, dengan ketentuan:
 - a. jumlah pekerja di bawah US\$ 10 juta orang,
 - b. pendapatan tahunan maksimal US\$ 2 juta
 - c. total nilai aset US\$ 2 juta.

Selain beberapa ketentuan-ketentuan tersebut, usaha mikro kecil dan menengah tersebut harus memenuhi kriteria independensi, dimana usaha tersebut memiliki modal atau hak voting senilai 25% atau lebih dan dimiliki oleh satu atau lebih perusahaan dalam kurun waktu yang sama.³¹

³¹ Agus Marzuki dkk , *SENSUS EKONOMI 2006 Evaluasi Terhadap Kriteria UMK – UMB Hasil SE06-SS*, Badan Pusat Statistik, Jakarta – Indonesia, 2006, hal 12

2. Jumlah dan Persebaran Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia

PERKEMBANGAN DATA USAHA MIKRO, KECIL, MENENGAH (UMKM) DAN USAHA BESAR (UB)
TAHUN 2017 - 2018

| NO | INDIKATOR | SATUAN | TAHUN 2017 ⁽¹⁾ | | TAHUN 2018 ⁽²⁾ | | PERKEMBANGAN TAHUN 2017-2018 | |
|-----|--|--------------|---------------------------|------------|---------------------------|------------|---------------------------------|--------|
| | | | JUMLAH | PANGSA (%) | JUMLAH | PANGSA (%) | JUMLAH | % |
| (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) |
| 1 | UNIT USAHA (A+B) | (Unit) | 62.928.077 | | 64.199.606 | | 1.271.529 | 2,02 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Unit) | 62.922.617 | 99,99 | 64.194.057 | 99,99 | 1.271.440 | 2,02 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Unit) | 62.106.900 | 98,70 | 63.350.222 | 98,68 | 1.243.322 | 2,00 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Unit) | 757.090 | 1,20 | 783.132 | 1,22 | 26.043 | 3,44 |
| | - Usaha Menengah (UM) | (Unit) | 58.627 | 0,09 | 60.702 | 0,09 | 2.075 | 3,54 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Unit) | 5.460 | 0,01 | 5.550 | 0,01 | 90 | 1,64 |
| 2 | TENAGA KERJA (A+B) | (Orang) | 120.260.177 | | 120.598.138 | | 337.961 | 0,28 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Orang) | 116.431.224 | 96,82 | 116.978.631 | 97,00 | 547.407 | 0,47 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Orang) | 105.509.631 | 87,73 | 107.376.540 | 89,04 | 1.866.909 | 1,77 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Orang) | 6.546.742 | 5,44 | 5.831.256 | 4,84 | -715.486 | -10,93 |
| | - Usaha Menengah (UM) | (Orang) | 4.374.851 | 3,64 | 3.770.835 | 3,13 | -604.016 | -13,81 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Orang) | 3.828.953 | 3,18 | 3.619.507 | 3,00 | -209.446 | -5,47 |
| 3 | PDB ATAS DASAR HARGA BERLAKU (A+B) | (Rp. Milyar) | 12.840.859,0 | | 14.038.598,5 | | 1.197.739,6 | 9,33 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Rp. Milyar) | 7.820.282,6 | 60,90 | 8.573.895,3 | 61,07 | 753.612,8 | 9,64 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Rp. Milyar) | 4.827.398,9 | 37,59 | 5.303.075,7 | 37,77 | 475.676,8 | 9,85 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Rp. Milyar) | 1.234.334,1 | 9,61 | 1.347.104,3 | 9,60 | 112.770,2 | 9,14 |
| | - Usaha Menengah (UM) | (Rp. Milyar) | 1.758.549,6 | 13,69 | 1.923.715,4 | 13,70 | 165.165,7 | 9,39 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Rp. Milyar) | 5.020.576,4 | 39,10 | 5.464.703,2 | 38,93 | 444.126,8 | 8,85 |
| 4 | PDB ATAS DASAR HARGA KONSTAN 2000 (A+B) | (Rp. Milyar) | 9.504.148,6 | | 9.995.305,9 | | 491.157,3 | 5,17 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Rp. Milyar) | 5.445.564,4 | 57,30 | 5.721.148,1 | 57,24 | 275.583,7 | 5,06 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Rp. Milyar) | 2.804.585,0 | 29,51 | 2.927.890,5 | 29,29 | 123.305,4 | 4,40 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Rp. Milyar) | 1.272.701,4 | 13,39 | 1.355.705,7 | 13,56 | 83.004,3 | 6,52 |
| | - Usaha Menengah (UM) | (Rp. Milyar) | 1.368.277,9 | 14,40 | 1.437.551,9 | 14,38 | 69.273,9 | 5,06 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Rp. Milyar) | 4.058.584,3 | 42,70 | 4.274.157,9 | 42,76 | 215.573,6 | 5,31 |

| NO | INDIKATOR | SATUAN | TAHUN 2017 ⁽¹⁾ | | TAHUN 2018 ⁽²⁾ | | PERKEMBANGAN TAHUN 2017-2018 | |
|-----|--|--------------|---------------------------|------------|---------------------------|------------|---------------------------------|-------|
| | | | JUMLAH | PANGSA (%) | JUMLAH | PANGSA (%) | JUMLAH | % |
| (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | |
| 5 | TOTAL EKSPOR NON MIGAS (A+B) | (Rp. Milyar) | 2.073.824,9 | | 2.044.490,8 | | -29.334,1 | -1,41 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Rp. Milyar) | 301.629,8 | 14,54 | 293.840,9 | 14,37 | -7.788,9 | -2,58 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Rp. Milyar) | 25.834,4 | 1,25 | 25.006,4 | 1,22 | -828,0 | -3,20 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Rp. Milyar) | 49.709,0 | 2,40 | 47.099,7 | 2,30 | -2.609,3 | -5,25 |
| | - Usaha Menengah (UM) | (Rp. Milyar) | 226.086,5 | 10,90 | 221.734,8 | 10,85 | -4.351,7 | -1,92 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Rp. Milyar) | 1.772.195,1 | 85,46 | 1.750.649,9 | 85,63 | -21.545,2 | -1,22 |
| 6 | INVESTASI ATAS DASAR HARGA BERLAKU (A+B) | (Rp. Milyar) | 3.956.881,4 | | 4.244.685,6 | | 287.804 | 7,27 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Rp. Milyar) | 2.377.412,7 | 60,08 | 2.564.549,5 | 60,42 | 187.137 | 7,87 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Rp. Milyar) | 272.552,3 | 6,89 | 290.840,2 | 6,85 | 18.288 | 6,71 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Rp. Milyar) | 922.956,9 | 23,33 | 996.666,1 | 23,48 | 73.709 | 7,99 |
| | - Usaha Menengah (UM) | (Rp. Milyar) | 1.181.903,6 | 29,87 | 1.277.043,2 | 30,09 | 95.140 | 8,05 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Rp. Milyar) | 1.579.468,6 | 39,92 | 1.680.136,1 | 39,58 | 100.667 | 6,37 |
| 7 | INVESTASI ATAS DASAR HARGA KONSTAN (A+B) | (Rp. Milyar) | 2.904.617,3 | | 3.051.731,2 | | 147.114 | 5,06 |
| | A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) | (Rp. Milyar) | 1.586.688,5 | 54,63 | 1.675.139,6 | 54,89 | 88.451 | 5,57 |
| | - Usaha Mikro (UMi) | (Rp. Milyar) | 198.844,9 | 6,85 | 206.233,6 | 6,76 | 7.389 | 3,72 |
| | - Usaha Kecil (UK) | (Rp. Milyar) | 501.202,5 | 17,26 | 522.653,9 | 17,13 | 21.451 | 4,28 |
| | - Usaha Menengah (UM) | (Rp. Milyar) | 886.641,1 | 30,53 | 946.252,1 | 31,01 | 59.611 | 6,72 |
| | B. Usaha Besar (UB) | (Rp. Milyar) | 1.317.928,8 | 45,37 | 1.376.591,6 | 45,11 | 58.663 | 4,45 |

Sumber: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang diolah dari data Badan Pusat Statistik BPS

3. Arah Kebijakan UMKM

Dari uraian Garis Besar Haluan Negara (GBHN) periode 1999 hingga 2004 arah kebijakan pengembangan UKM di Indonesia untuk periode 1999-2004 sebagai berikut:

1. Berorientasi pada sistem ekonomi kerakyatan dengan memprioritaskan kesamaan dalam menjalani bisnis dan kerja, serta pelayanan dan perlindungan konsumen secara adil. Sistem ini berbasis mekanisme pasar yang didasarkan atas persaingan yang sehat dengan memperhatikan pertumbuhan ekonomi, kualitas hidup, serta lingkungan dan pembangunan yang berlangsung terus-menerus. Upaya-upaya yang dilakukan guna mendukung pengaplikasian sistem tersebut diantaranya sebagai berikut :
 - a. pengadaan manajemen persaingan berkeadilan dengan menciptakan kesetaraan dalam menjalani bisnis dan kerja
 - b. efektifitas peran pemerintah terkait penyempurnaan sistem pasar juga dalam pengurangan pajak
 - c. kebijakan ekonomi dengan mengadakan peluang usaha bagi UKM
 - d. menumbuhkan mitra usaha antar pelaku UKM
 - e. peningkatn pendapatan dari masyarakat dalam bisnis.
2. Menciptakan iklim bisnis yang sehat sehingga mampu mengembangkan UKM menjadi produktif dan kompetitif. Kebijakan ini juga fokus terhadap penciptaan mekanisme berkeadilan, dengan tujuan agar UKM memperoleh laba secara proporsional serta mampu berkompetisi secara sehat dengan pebisnis lain. Kebijakan ini selaras dengan kebijakan-kebijakan lainnya dari aspek ekonomi makro, sektoral, dan pengembangan daerah/lokal, dengan upaya menunjang peningkatan bisnis UKM secara komplementer.
3. Meningkatkan daya saing UKM di pasar bebas. Kebijakan ini berorientasi untuk meminimalisir kendala yang dihadapi UKM,

antara lain rendahnya tingkat modal dan keterbatasan pasar serta input untuk berproduksi, rendahnya kapabilitas manajemen dan tenaga kerja, baik dari kemampuan berbisnis dan berteknologi serta sulitnya sarana informasi serta mitra usaha. GBHN 1999 juga menyebut peran pemerintah akan pengembangan UKM sebaiknya dilakukan lebih selektif terhadap perlindungan akan persaingan tidak sehat melalui peningkatan kualitas Pendidikan, pelatihan, sosialisasi bisnis dan teknologi, dibarengi pengadaan finansial, lokasi usaha serta bermitra dengan BUMN maupun perusahaan besar swasta, pengadaan fasilitas industri kecil, agribisnis, penyempurnaan kapasitas, industri rumah tangga dari lembaga-lembaga lokal serta pemanfaatan sumber daya alam.³²

Sayangnya hingga saat ini kebijakan UKM masih fokus terhadap peningkatan sosial dibandingkan pasar. Kebijakan UKM juga belum terintegrasi secara umum/makro di Indonesia. Alhasil, fungsi kebijakan UKM sebagai elemen komplemen dan sektoral belum mampu berfungsi secara maksimal (Agus Marzuki, 2006)

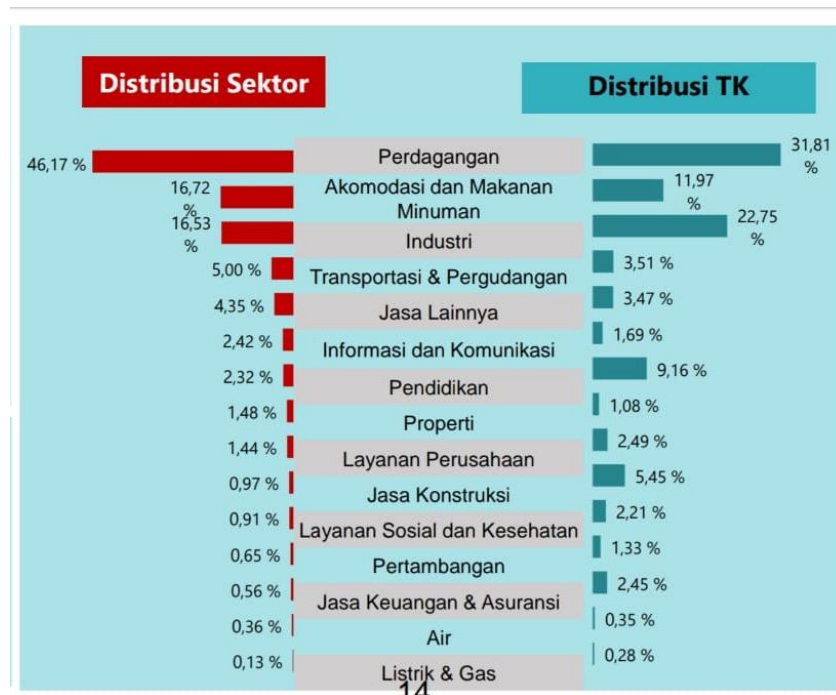
4. Kontribusi UMKM bagi perekonomian Indo

Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang besar di Indonesia berdampak signifikan bagi perkembangan ekonomi Indonesia, khususnya dalam menciptakan lapangan pekerjaan, memangkas jumlah pengangguran dan menambah nilai Produk Domestik Bruto (PDB). Terhitung sejak 2017, jumlah Usaha Mikro Kecil di Indonesia sebanyak 98,68 % dari seluruh jumlah usaha di Indonesia.

Intensitas UMK tersebar pada seluruh sektor nonpertanian. Pelaku UMK tertinggi berada pada Sektor Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor (Kategori G). Sektor

³² Agus Marzuki dkk, *SENSUS EKONOMI 2006 Evaluasi Terhadap Kriteria UMK – UMB Hasil SE06-SS*, Badan Pusat Statistik, Jakarta – Indonesia, 2006, Hal 28

ini mendominasi dengan jumlah UMK mencapai 46,40 persen.³³ Usaha Penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Makan Minum (Kategori I) dan Industri Pengolahan (Kategori C) juga memiliki kontribusi besar dengan nilai masing-masing mencapai lebih dari 16 persen.



Sumber : Arah Kebijakan dan Program Pengembangan KUMKM (Menuju KUMKM 2020-2024), 2019, www.kemenkopukm.go.id

Data di atas merupakan uraian data dari Kementerian Koperasi dan UKM, menggambarkan besaran persentase UKM berdasarkan distribusi sector atau kategori serta persebaran tenaga kerjanya. Pelaku usaha perdagangan memimpin dengan jumlah mencapai 46,17% dari keseluruhan tingkat UKM dibarengi penetrasi tenaga kerja yang mencapai 31.81% (KUKM, 2019). Usaha Mikro Kecil juga menjadi kekuatan tersendiri dalam menopang perkembangan perekonomian regional. Terbukti dari jumlah aktivitas/usaha UMK di setiap wilayah

³³ Ema Tusianti dkk, *ANALISIS HASIL SE2016 LANJUTAN POTENSI PENINGKATAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL*, Badan Pusat Statistik, 2019, hal 05

yang cukup mendominasi, dengan jumlah persentase masing-masing melebihi angka 98 persen.

Bahkan Urata (2000) menyatakan bahwa UMK memegang peranan utama pada kemajuan ekonomi masyarakat lokal.³⁴ Dengan demikian, selain menciptakan peluang usaha yang tinggi, UMK diharapkan mampu mengangkat perekonomian wilayah sekaligus mengurangi ketimpangan perekonomian antarwilayah di Indonesia. Nilai unit usaha yang mencapai 99 persen dari seluruh usaha nonpertanian di Indonesia.

5. Kendala UMKM

Salah satu kendala bagi UMK yang masih belum mampu teratasi secara komprehensif yakni, masalah permodalan. Berdasarkan hasil SE2016-Lanjutan, lebih dari 40% Usaha Mikro Kecil di Indonesia menyatakan kesulitan mengakses permodalan menjadi kendala tertinggi dibandingkan permasalahan-permasalahan lainnya. Hal ini dikarenakan minimnya peluang bagi pelaku usaha untuk memperolehnya pembiayaan baik dari Bank maupun KUR (Kredit Usaha Rakyat).

Tingginya dana yang dibutuhkan untuk investasi awal dalam membuka usaha, diantaranya berupa penyediaan tempat dan peralatan. Serta pemenuhan modal kerja dan modal operasional guna membayar listrik, telepon, air, sewa ruangan, gaji pegawai, dan pengeluaran lain yang harus dibiayai. Menjadikan beberapa kelompok usaha banyak mengeluhkan permasalahan tersebut, khususnya pada Sektor Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor. Bagi UMK, sumber pembiayaan modal terbagi menjadi pembiayaan konvensional maupun nonkonvensional. Berikut skema sumber pembiayaan modal UMK. Data Sensus Ekonomi 2016 Lanjutan

³⁴ Ema Tusianti dkk, *ANALISIS HASIL SE2016 LANJUTAN POTENSI PENINGKATAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL*, Badan Pusat Statistik, 2019, hal 06

juga menguraikan sebagian besar UMK mengeluarkan modal awal lebih dari separuhnya merupakan dana dari dompet sendiri.³⁵

C. AKAD MURABAHAH

1. Pengertian

Secara bahasa, *murabahah* merupakan kata *ribh* (ربح) dengan arti “keuntungan”. Sementara dalam Kamus Ali Mutahar dijelaskan asal kata *murabahah* (مراجعة) dari *isim masdar* ربح yang berarti keuntungan. Sedangkan secara istilah, kata *murabahah* adalah suatu kegiatan jual beli barang dimana harga awal ditambahkan margin sesuai kesepakatan bersama (PRIATININGSIH, 2017). Seiring dengan perkembangan *madzhab fiqh*, definisi dari *murabahah* sendiri terus mengalami pembaruan. Salah satunya Wahbah Az-Zuhaili yang kemudian mendefinisikan *murabahah* melalui karyanya *Fiqih Islam wa Adillatuhu* menurut Ulama Malikiyah sebagai berikut:

ي أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشترانا

“Pemilik barang menyebutkan harga pembelian barang dagangan, kemudian dia meminta keuntungan tertentu, baik secara global maupun terperinci”.

Sementara Ulama Hanafiyah, memberikan definisi *murabahah* dengan sedikit berbeda sebagai berikut:

نقل ما ملكو بالعقد الأول وبالثمن الأول مع زيادة ربح

*“Pemindahan hak milik sesuai transaksi dan harga asal, ditambah keuntungan tertentu”.*³⁶

Lain halnya dengan madzhab Imam Syafi’i dan Imam Hambali seperti dikutip dalam jurnal karya Qi Mangku Bahjatulloh, mendefinisikan *Murabahah* sebagai kegiatan jual-beli dimana harga pokok ditambahkan

³⁵ Ema Tusianti dkk, *ANALISIS HASIL SE2016 LANJUTAN POTENSI PENINGKATAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL*, Badan Pusat Statistik, 2019, hal 28

³⁶ PRIATININGSIH, *TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK AKAD MURABAHAH (Studi Kasus di BMT NU SEJAHTERA CABANG KENDAL)*, FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG, 2017, hal 21

keuntungan, dibarengi ketentuan-ketentuan dimana keduanya mengetahui harga pokok awal (Bahjatulloh, 2011).

Meskipun memiliki perbedaan definisi dan pengertian dari beberapa ulama madzhab, namun sejak kemunculnya dalam fiqih perjanjian *murabahah* telah digunakan dalam kegiatan perdagangan yang disepakati jumbuh ulama, dengan berlandaskan pada dasar hukum yang sah Al Quran dan Hadist nabi.³⁷

Sementara Fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/VI/2000 menyebutkan *murabahah* merupakan proses jual beli barang dengan nasabah dimana harga jual adalah harga beli plus keuntungan.³⁸ Sedangkan Syafi'I Antonio (2001) mengartikan *murabahah* sebagai jual beli barang dengan menambahkan margin dari harga awal barang sesuai dengan kesepakatan semua pihak. Dalam transaksi ini, penjual juga perlu memberitahukan harga awal barang tersebut sebelum menambahkan nilai keuntungan sebagai tambahannya.³⁹

2. Landasan Hukum

Alquran dan Hadist menjadi landasan hukum yang digunakan oleh jumbuh ulama dalam pengaplikasian akad *murabahah*, sebagaimana diuraikan dalam QS An-Nisa ayat 29 dan QS Al-Baqarah ayat 275 (AWALIYAH, 2018)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا

³⁷ Qi Mangku Bahjatulloh, *EKONOMI SYARIAH Kajian Pembiayaan Murabahah Antara Teori dan Praktek*, Jurnal Muqtasid Volume 2 Nomor 2, 2011, hal 284

³⁸ FATWA DEWAN SYARI'AH NASIONAL NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang MURABAHAH

³⁹ Qi Mangku Bahjatulloh, *EKONOMI SYARIAH Kajian Pembiayaan Murabahah Antara Teori dan Praktek*, Jurnal Muqtasid Volume 2 Nomor 2, 2011, hal 285

Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu.

QS. Al-Baqarah ayat 275⁴⁰

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ
فَادْتَنَّهُمْ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ الدَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya..⁴¹

3. Rukun dan Syarat Akad Murabahah

a. Rukun Akad Murabahah

- 1) Penjual : pemilik objek penjualan
- 2) Pembeli : pihak yang membeli barang penjualan
- 3) Barang : objek penjualan

⁴⁰ SYIFA AWALIYAH, ANALISIS PELAKSANAAN AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT BERSAMA KITA BERKAH (BKB) DAB BMT AT-TAQWA PINANG, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA, 2018, hal 33

⁴¹ <https://tafsirq.com/topik/ALBAQARAH+275> diakses pada 4 April 2020 pukul 13.52 WIB

- 4) Harga jual : nilai atas objek penjualan
- 5) Ijab qabul : akad penyerahan objek penjualan antara penjual dan pembeli (IQBAL, 2018).

b. Syarat Akad *Murabahah*

- 1) Penjual dan pembeli sebagai pelaku akad
 - Cakap dalam hukum
 - Bertindak sukarela
- 2) Objek penjualan
 - Bukan barang haram atau yang ditentang Syariah
 - Memberikan manfaat
 - Sepenuhnya hak milik penjual
 - Sesuai spesifikasi dan ketentuan yang disepakati
 - Jika merupakan objek atau barang bergerak, maka harus dikuasai pembeli setelah perjanjian selesai
 - Jelas, baik kualitas maupun kuantitas
 - Harga yang jelas
- 3) Ijab qabul
 - Tidak ada batasan waktu
 - Isi perjanjian dalam berakad harus disebutkan secara jelas dan terperinci
 - Serah terima barang disesuaikan dengan kesepakatan harga
- 4) Harga
 - Harga jual yakni harga pokok plus margin (keuntungan)
 - Selama masa perjanjian harga jual bersifat tetap
 - Sistem dan jangka waktu pembayaran disepakati kedua belah pihak.⁴²

⁴² FIKRI IQBAL, *PENERAPAN AKAD MURABAHAH PADA BSM OTO DI BANK SYARIAH MANDIRI KC PEMATANGSIANTAR*, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN, 2018, hal 15

D. AKAD MUDHARABAH

1. Pengertian

Asal kata *mudharabah* yakni *adh dharb fil ar'dhi* berarti berdagang dan diperdagangkan. Sementara Orang-orang Hijaz menyebut *mudharabah* dengan *qiradh* yang berarti *alqath'u* (potongan), hal tersebut dikarenakan *shahibul maal* memilih memotong sebagian hartanya dalam rangka berdagang guna mendapat keuntungan.⁴³ Pandangan tersebut yang kemudian diartikan sebagai definisi *mudharabah* secara istilah (NISA, 2016).

Beberapa ulama kontemporer memberikan definisi atas *mudharabah* atau *qiradh* seperti berikut:

1. *Mudharabah* sebagai akad dari dua pihak yang keduanya saling menanggung, yang mana satu pihak memberikan hartanya kepada pihak lain dengan tujuan diperdagangkan, kemudian masing-masing pihak akan mendapatkan bagian yang dari keuntungan sesuai hasil kesepakatan dalam akad menurut para fuqaha.
2. Sebagai salah satu ulama kontemporer, Wahbah Zuhaili memberikan definisi dari *mudharabah* sebagai akad penyerahan modal dari *shahibul maal* kepada pengelola untuk diperdagangkan sehingga memperoleh keuntungannya yang menjadi milik bersama baik pemilik dana maupun pengelola dengan nilai yang sesuai dengan kesepakatan.
3. Syafi'i Antonio mendefinisikan *mudharabah* sebagai kerjasama usaha dua pihak, dimana pihak pertama menjadi penyedia dana, dan pihak kedua bertindak sebagai pengelola, sementara laba dibagi berdasarkan kesepakatan. Sedangkan jika terjadi kerugian, akan ditanggung oleh pemilik modal selama tidak disebabkan oleh

⁴³ RADHITA PHONNA, *EFEKTIVITAS PEMBIAYAAN MUDHARABAH DALAM UPAYA PENINGKATAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH NASABAH*, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH, 2018, hal 34

kelalaian pengelola. Namun, hal ini menjadi tanggung jawab pengelola apabila kerugian terjadi atas kelalaian pengelola.

4. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional nomor : 07/DSN MUI/IV/2000 *mudharabah* merupakan pembiayaan yang disalurkan oleh Lembaga Keuangan Syariah kepada pihak lain untuk kegiatan usaha yang produktif. Selanjutnya, fatwa DSN-MUI/IV/2000 juga menjelaskan bahwa dalam pembiayaan *mudharabah* LKS menjadi *shahibul maal* mendanai semua kebutuhan usaha, dan nasabah menjadi *mudharib*.

Dari ragam pengertian tersebut di atas disimpulkan bahwa *mudharabah* yakni akad atau perjanjian antara dua pihak atau lebih, yang mana pihak pertama merupakan penyedia dana, sedangkan pihak kedua menjadi pengelola usaha dengan memberi kontribusi tenaga dan keahlian.⁴⁴

2. Rukun dan Syarat

- a. Rukun *Mudharabah*, rukun *mudharabah* terdiri dari 3 aspek, diantaranya:

1. *Aqid*, yakni *shahibul maal* dan *amil/mudharib*
2. *Ma'qud alaih*, yakni modal, pekerjaan dan laba
3. *Shighat*, berupa ijab dan qabul.

Sementara menurut Ulama Syafi'iyah ada 5 hal yang menjadi rukun *mudharabah*, yakni pekerjaan, modal, laba, *sighat*, dan *aqidain*. (ULFAH, 2017).

- b. Syarat *Mudharabah*

1. Pelaku akad, dengan syarat sebagai berikut:
 - Cakap hukum

⁴⁴ INAYATUN NISA, *ANALISIS PELAKSANAAN AKAD PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PRODUK SEKTOR PERTANIAN*, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG, 2016, hal 23

- *Baligh* dan berakal
- 2. Ijab dan *Qabul*, dilaksanakan dengan jelas dan lugas dalam menjelaskan kehendak orang yang berakad dalam pembuatan kontrak. Hal-hal yang perlu diperhatikan diantaranya:
 - Penawaran dan penerimaan dilakukan secara eksplisit
 - Penawaran dan penerimaan dilakukan saat berakad
 - Isi perjanjian didokumentasikan secara tertulis, korespondensi, maupun melalui komunikasi modern
- 3. Modal, dengan syarat sebagai berikut:
 - Berupa mata uang yang sah
 - Nilai modal diketahui
 - Modal berupa barang tertentu yang jelas keberadaannya, bukan berupa utang
 - Modal diserahkan pada *Amil (mudharib)*.⁴⁵

3. Fasakhnya Mudharabah

Beberapa hal yang membatalkan perjanjian atau Akad *Mudharabah* yaitu:

1. Syarat *mudharabah* tidak terpenuhi.
 Jika syarat akad *mudharabah* tidak terpenuhi sementara modal sudah digunakan dan diperdagangkan oleh *mudharib*, maka *mudharib* berhak mendapat bagian upahnya karena telah memenuhi tugasnya dan tindakan tersebut berdasarkan izin dari *shahibul maal*. Jika terdapat kerugian maka menjadi tanggung jawab pemilik modal kecuali jika hal tersebut disengaja oleh *mudharib*.
2. Apabila *mudharib* dalam mengelola usahanya dengan sengaja tidak melakukan kewajibannya atau lalai dalam memanfaatkan modal

⁴⁵ MARIA ULFAH, *TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PELAKSANAAN AKAD MUDHARABAH PADA SIMPANAN BERKAH DISCOUNTED*, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG, 2017, hal 33

usaha, atau bahkan melakukan tindakan yang bertentangan dengan perjanjian dalam akad.

3. Jika pelaku akad meninggal dunia, baik *mudharib* selaku pengelola atau *shahibul maal* selaku pemilik dana meninggal dunia. (Rahman, 2019).

BAB III

DEFINISI DAN SISTEM PLATFORM *CROWDFUNDING* SYARIAH *QAZWA.ID*

A. Definisi Platform *Qazwa.id*

Qazwa.id merupakan sebuah wadah untuk berinvestasi secara syariah yang berorientasi untuk mempermudah pelaku usaha mikro kecil menengah dalam mengakses permodalan. Dalam hal ini *Qazwa.id* hadir sebagai pionir teknologi keuangan berbasis syariah terdepan di Indonesia dengan tujuan mampu memberikan sarana keuangan yang inklusif dan melepaskan UMKM dari permasalahan keuangan serta jeratan riba dengan membuat wadah yang menjadi perantara antara UMKM dan pemilik modal atau investor sehingga mampu mengembangkan usaha bersama melalui prosedur yang sesuai prinsip syariah. (Qazwa.id, 2020)

Platform ini didirikan oleh Dikry Paren, selaku *Co-Founder* dan *Chief Operating Officer* (COO) yang merupakan lulusan S1 Ilmu Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia. Platform *Qazwa.id* mulai beroperasi pada 16 Maret 2018, dengan tim sejumlah 20 orang dan modal awal senilai Rp 1.000.000.000.

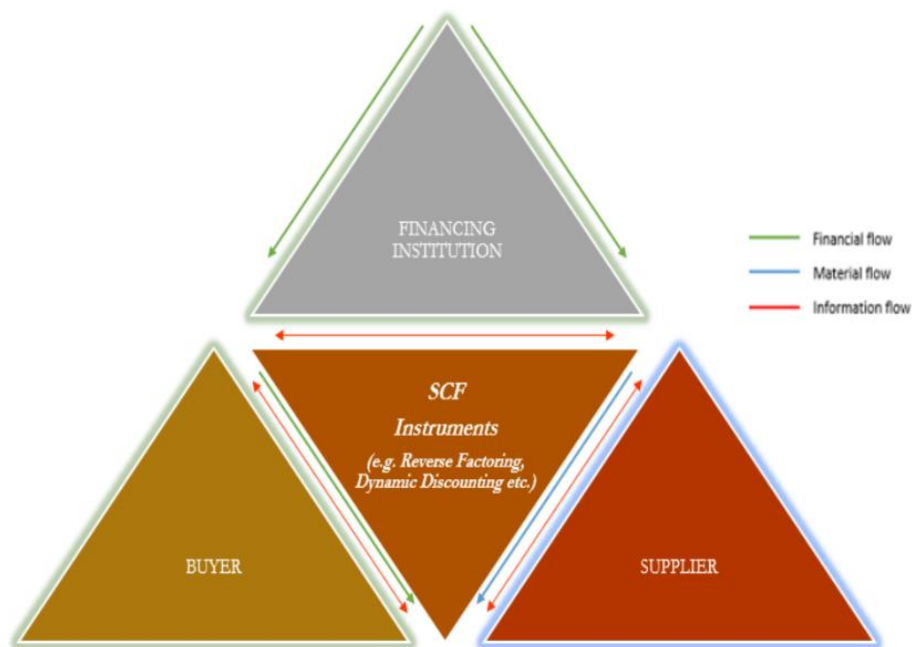
Kantor Perusahaan *Qazwa.id* bertempat di GoWork, Chubb Square Jalan M.H. Thamrin Nomor 10, 10230, Jakarta Pusat, Indonesia. *Qazwa.id* hadir dengan tim mempunyai misi bersama untuk menyebarkan ekonomi Islam khususnya di Indonesia. Dengan penyempurnaan teknologi yang terus berkembang, *Qazwa.id* berupaya mewujudkan ekonomi Islam yang bermanfaat untuk setiap orang.

B. Bagaimana sistem kerjasama yang berlaku di *Qazwa.id*

Qazwa.id adalah salah satu platform *crowdfunding* Syariah yang menggunakan model *Peer to Peer Financing* dalam pengaplikasiannya. Platform *Qazwa.id* memilih penggunaan istilah *financing* karena didasarkan pada syariat Islam, bahwa transaksi yang dibolehkan adalah bentuk

pembiayaan dengan mengaplikasikan prinsip bagi hasil dalam pembagian keuntungan.⁴⁶ Sedangkan jika bentuk kerjasama berupa *lending* atau pinjaman akan menimbulkan unsur riba yang dilarang oleh syariat Islam.⁴⁷ Bentuk kerjasama dalam Platform *Qazwa.id* menggunakan akad *murabahah*, *mudharabah*, dan *wakalah* dimana *Qazwa.id* bertindak sebagai perantara debitur dan kreditur. Selain itu pembiayaan dalam Platform *Qazwa.id* mengusung skema *Supply Chain Financing* dengan tujuan menyajikan kontrak pembiayaan yang lebih transparan.

Supply Chain Financing (SCF) dapat didefinisikan sebagai penggunaan instrumen keuangan, praktik dan teknologi untuk mengoptimalkan pengelolaan modal kerja dan likuiditas terikat dalam proses rantai pasokan untuk berkolaborasi dengan mitra bisnis pembeli, pemasok dan lembaga pembiayaan (EBA, 2014). Berikut gambaran singkat tentang pihak-pihak yang terlibat dalam proses pengaplikasian konsep *Supply Chain Financing* (SCF) :



⁴⁶ Qazwa.id. (2020, April 16). *Syarat dan Ketentuan - Qazwa.id*. <https://qazwa.id/tentang-kami> diakses pukul 12.54 WIB diakses pukul 12.58 WIB

⁴⁷ Qazwa.id. (2020, April 16). *Tentang Kami - Qazwa.id*. <https://qazwa.id/tentang-kami> diakses pukul 12.54 WIB

Sumber: Vousinas, G, *Supply chain finance: definition, modern aspects and research challenges ahead*, (2018).

Konsep *Supply Chain Financing* (SCF) merupakan salah satu konsep yang paling menjanjikan bagi perusahaan pembiayaan pada awal tahun 80-an di Asia dalam industri mobil, karena adanya perkembangan bisnis global pada masa itu yang ditandai dengan tingkat persaingan yang lebih ketat sehingga menuntut berbagai perusahaan di seluruh dunia berupaya menemukan cara untuk memotong biaya sekaligus memaksimalkan efisiensi modal kerja agar tidak tertinggal arus perkembangan pasar dan memastikan kelangsungannya. Namun demikian konsep belum benar-benar diakui masyarakat setelah terjadinya krisis ekonomi yang menjadikan konsep SCF muncul sebagai alternatif secara menyeluruh baik industri skala besar maupun kecil (Vousinas, *Supply chain finance: definition, modern aspects and research challenges ahead.*, 2018).

Beberapa factor penting yang mengawali perkembangan *Supply Chain Financing* (SCF) yaitu:

- a. Krisis keuangan global pada 2008 silam yang bermula dari Krisis *Subprime Mortgage* di Amerika Serikat sehingga menjadikan daya tawar bisnis berapa dengan perbankan berada di level terendah Ketika akan mengajukan pendanaan. Kurangnya kepercayaan dan ketidakpastian menyebabkan gangguan pada pendanaan pasar jangka pendek dan kredit perbankan. Yang merupakan imbas dari sektor keuangan ke ekonomi riil, melalui saluran transmisi yang ada, yang kemudian memangkas dana yang tersedia (Vousinas, *The Transmission Channels between Financial Sector and Real Economy in Light of the Current Financial Crisis a Critical Survey of the Literature*, 2013). Akibatnya, peserta di SC terpaksa menemukan cara baru untuk membiayai proyek bisnis mereka.

- b. Perubahan tingkat dan posisi persediaan yang dikelola pelaku bisnis. Ketersediaan persediaan meliputi komponen, bahan baku, barang setengah jadi, serta barang jadi. Bagaimanapun, persediaan ini merupakan sumber dana bagi perusahaan, karena pengaruh ketersediaan modal berdampak pada penurunan respon pada volatilitas permintaan pasar.
- c. Globalisasi ekonomi. Ada beberapa isu yang memperdebatkan transaksi finansial secara global. Hal tersebut meliputi nilai tukar karena meningkatnya birokrasi, pajak impor dan ekspor, dan masalah terkait.
- d. Perkembangan teknologi yang sangat cepat. Hal ini berdampak langsung pada kebutuhan konsumen yang berarti perubahan proses produksi dari ekonomi berskala tradisional menjadi lebih kompleks.
- e. Perubahan regulasi. Perubahan-perubahan ini telah mendukung kemunculan SCF sebagai solusi perdagangan keuangan tradisional. Basel II Capital Accord mensyaratkan durasi minimum satu tahun untuk pinjaman dan lebih fokus pada risiko pihak lawan daripada risiko kinerja, sementara aturan Basel III menekankan masalah likuiditas, mengarah pada pengurangan pasokan kredit yang disediakan oleh bank (Vousinas, Supervision of financial institutions: The transition from Basel I to Basel III. A critical appraisal of the newly established regulatory framework, 2015). Dengan mengurangi risiko bisnis secara menyeluruh dan menyediakan metode aman baru untuk pembiayaan, SCF merupakan strategi modal yang lebih ringan daripada instrumen tradisional lainnya.

Sementara berdasarkan ungkapan Heizer & Render, *Supply Chain Financing* adalah penyatuan kegiatan penyediaan bahan, pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk jadi serta pengiriman ke pelanggan⁴⁸. Sedangkan Martin (dalam Tunggal: 2009), menyatakan

⁴⁸ Heizer, Jay and Barry Render, Operations Management, Pearson Education Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 2009

Supply Chain Financing sebagai organisasi yang bertindak sebagai perantara antar hulu (*upstream*) dan hilir (*downstream*) pada setiap transaksi yang bernilai diantaranya dalam bentuk produk dan jasa pada pelanggan. (SUPRIYADI, 2013).

Selain itu, dalam menjaga profesionalitas hubungan kerja *Qazwa.id* menetapkan beberapa ketentuan umum bagi semua anggota Platform *Qazwa.id* diantaranya sebagai berikut :

- a. Penerima dana bertanggungjawab atas penggunaan modal usaha, dengan berkewajiban memanfaatkan dan mengelola Bisnis sebaik-baiknya.
- b. Pengoperasian bisnis oleh penerima dana harus terbebas dari unsur-unsur yang diharamkan seperti *maysir*, *riba*, dan *gharar*.
- c. Demi tujuan kemajuan bisnis usaha, investor dan pihak *Qazwa.id* berhak memberikan saran terkait pengoperasian bisnis tersebut.
- d. Penerima Dana memiliki kewajiban untuk melaporkan proses pengelolaan dan kondisi bisnis kepada investor serta pihak *Qazwa.id*.
- e. Investor dan pihak *Qazwa.id* berhak mengetahui informasi mengenai kondisi dan pengoperasian bisnis.

Adapun perhitungan keuntungan dan kerugian Kerjasama Platform *Qazwa.id*, yakni sebagai berikut:

Perhitungan Keuntungan *Qazwa.id*

- a. Jumlah keuntungan mulai dikalkulasikan setelah penyerahan modal usaha dari pihak *Qazwa.id* kepada penerima dana.
- b. Keuntungan didasarkan atas laba usaha sesuai Ketentuan Umum nomor 7 bahwa “Keuntungan Usaha adalah keuntungan atas pengadaan barang, berupa keuntungan dari kegiatan jual beli barang atau jasa”
- c. Jumlah keuntungan diatur atas dasar kesepakatan bersama dengan melewati proses tawar-menawar.

- d. Penerima dana bertanggungjawab untuk memberikan hasil keuntungan investor di akhir kontrak Bersama *Qazwa.id*.
- e. Investor akan mendapat keuntungan dari hasil investasi dana pada akhir masa kontrak dengan *Qazwa.id*.
- f. Pencatatan Keuntungan dilaporkan oleh pihak *Qazwa.id* kepada investor selaku pemberi dana.

Sementara, jika terjadi kerugian maka perhitungannya sebagai berikut

- a. Penerima dana bertanggungjawab atas kerugian yang disebabkan kesengajaan atau kelalaian penerima dana dalam pengoperasian bisnis.
- b. Sementara kerugian terjadi tanpa kesengajaan atau kelalaian penerima dana akan ditanggung oleh Investor, sebagai pengaplikasian dari akad mudharabah, termasuk dalam keadaan *force majeure* sesuai proporsi penyertaan modal.
- c. *Qazwa* tidak terlibat dalam pengelolaan bisnis usaha dan tidak pula menanggung kerugian terjadi.
- d. Guna mencegah dan menanggulangi kerugian hasil usaha maka semua pihak harus bekerjasama dengan profesional dan transparan

C. Syarat dan Ketentuan Kerjasama Platform *Qazwa.id*

Untuk mengakses situs *web Qazwa.id* sebagai kreditur ataupun debitur, calon pengguna telah berusia di atas 17 tahun, jika pengguna masih berusia dibawah 17 tahun maka penggunaan situs *website* dan layanan *Qazwa.id* harus melibatkan orang tua tau wali. Sementara bagi calon pemohon pembiayaan maupun pemberi dana, terdapat beberapa kriteria yang berbeda, diantaranya sebagai berikut.

Adapun kriteria calon pemohon pembiayaan diantaranya berstatus sebagai warga Negara Indonesia dengan batas usia minimum 21 tahun serta memiliki bisnis atau usaha yang telah beroperasi sedikitnya 1 tahun. Selain itu perlu adanya alokasi pembiayaan atas permohonan modal usaha, serta jenis usaha yang sedang beroperasi sejalan dengan prinsip Syariah. Karena

Qazwa.id merupakan platform yang berlandaskan prinsip Syariah, maka penerima dana selaku pengelola usaha berkewajiban untuk mengelola modal yang didapat dengan sebaik-baiknya, serta terhindar dari hal-hal yang diharamkan Syariah seperti *riba*, *maysir*, dan *gharar*.

Sementara kriteria calon investor selaku pemberi dana dapat berupa badan hukum, badan usaha baik dalam negeri maupun badan hukum asing, serta dilakukan oleh perseorangan baik Warga Negara Indonesia maupun warga asing, serta Lembaga internasional. Beberapa syarat pemberian dana antara lain berusia minimum 17 tahun, dana investasi tidak berasal dari tindakan yang diharamkan dalam Islam seperti pencucian uang atau hal lainnya. Investor selaku pemberi dana juga perlu mengetahui bahwa kegiatan tersebut dilakukan berdasarkan prinsip Syariah. Hal terakhir yang perlu dipahami pemberi dana yakni investor harus menyadari kegiatan pemberian dana kepada penerima merupakan kegiatan yang rentan akan risiko.

BAB IV
PEMBAHASAN

A. EFEKTIVITAS QAZWA.ID SEBAGAI ALTERNATIF PEMBIAYAAN UMKM

1. PERBANDINGAN ESTIMASI KEUNTUNGAN QAZWA.ID

Qazwa.id merupakan salah satu platform *Crowdfunding* Syariah di Indonesia yang menggunakan akad *murabahah* dan *mudharabah* dalam pengaplikasiannya. Kedua akad ini memiliki syarat dan ketentuan yang berbeda, serta estimasi keuntungan yang berbeda pula.

Berikut sampel data proyek pembiayaan berbasis akad *murabahah* pada platform *Crowdfunding* Syariah *Qazwa.id* pada 19 Mei 2020:

| NO | UMKM | Jumlah Pembiayaan | Tingkat Risiko | Estimasi Keuntungan | Periode Pembiayaan |
|----|--------|-------------------|----------------|-----------------------|--------------------|
| 1. | M5-37 | Rp 4.875.000 | A2 | 1.48% (19.39%) p.a | 4 minggu |
| 2. | U114-3 | Rp 4.985.000 | A2 | 0.35% (18.34%) p.a | 1 minggu |
| 3. | U125-2 | Rp 1.125.000 | B1 | 0.8% (20.96%) p.a | 2 minggu |
| 4. | U20-13 | Rp 5.000.000 | A2 | 1.4% (18.34%) p.a | 4 minggu |
| 5. | U20-12 | Rp 5.000.000 | A2 | 1.4% (18.34%) p.a | 4 minggu |
| 6. | U64-7 | Rp 5.970.000 | B1 | 0.8% (20.96%) p.a | 2 minggu |
| 7. | U43-5 | Rp 3.925.000 | B1 | 1.6% (20.96%) p.a | 4 minggu |
| 8. | M5-36 | Rp 3.310.000 | A2 | 1.48% (19.39%) p.a | 4 minggu |

| | | | | | |
|-----|---------|--------------|----|-----------------------|----------|
| 9. | M26-217 | Rp 5.000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 10. | M26-216 | Rp 5000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 11. | M26-215 | Rp 5000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 12. | M26-214 | Rp 5000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 13. | M5-35 | Rp 6.620.000 | A2 | 1.48% (19.39%) p.a | 4 minggu |
| 14. | M26-213 | Rp 3.700.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 15. | M26-212 | Rp 5000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 16. | M26-211 | Rp 5.000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 17. | M26-210 | Rp 5.000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 18. | M26-209 | Rp 5.000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 19. | M26-208 | Rp 5.000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |
| 20. | M26-207 | Rp 5.000.000 | A2 | 1% (26.20%) p.a | 2 minggu |

Keterangan:

A1 = risiko sangat rendah

A2 = risiko rendah

B1 = risiko cukup rendah

B2 = risiko cukup tinggi

C1 = risiko tinggi

C2 = risiko sangat tinggi

Minimal pendanaan mulai dari Rp 5.000 dan batas minimum pengumpulan dana selama 7 hari

Berdasarkan sampel data tersebut besaran persentase margin dengan periode pembiayaan selama 1 – 4 minggu sebagai berikut:

| Besaran Pendanaan | Persentase margin (1 – 4 minggu) | Persentase margin (per tahun) |
|--------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|
| Rp 1.125.000 - Rp 6.620.000 | 1.0895 % | 23.2135 % |

Berikut sampel data proyek pembiayaan berbasis akad *mudharabah* pada platform *Crowdfunding Syariah Qazwa.id* pada 19 Mei 2020:

| NO | UMKM | Jumlah Pembiayaan | Tingkat Risiko | Estimasi Keuntungan | Periode Pembiayaan |
|----|--------|----------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| 1. | M1-204 | Rp 4.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 2. | M1-203 | Rp 4.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 3. | M1-202 | Rp 4.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 4. | M1-201 | Rp 4.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 5. | M1-200 | Rp 4.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |

| | | | | | |
|-----|--------|--------------|----|-----------------------------------|-----------|
| 6. | M1-199 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 7. | M1-198 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 8. | M1-197 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 9. | M1-196 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 10. | M1-195 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 11. | M1-194 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 12. | M1-193 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 13. | M1-192 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 14. | M1-191 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 15. | M1-190 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |

| | | | | | |
|-----|--------|--------------|----|-----------------------------------|-----------|
| 16. | M1-189 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 17. | M1-188 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 18. | M1-187 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 19. | M1-186 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |
| 20. | M1-185 | Rp 6.000.000 | A2 | 5%-10% (13.10%- 26.20%) p.a | 20 minggu |

Keterangan:

A1 = risiko sangat rendah

A2 = risiko rendah

B1 = risiko cukup rendah

B2 = risiko cukup tinggi

C1 = risiko tinggi

C2 = risiko sangat tinggi

Minimal pendanaan mulai dari Rp 5.000 dan batas minimum pengumpulan dana selama 7 hari

Berdasarkan sampel data tersebut besaran persentase margin dengan periode pembiayaan selama 20 minggu sebagai berikut:

| Besaran Pendanaan | Persentase margin (20 minggu) | Persentase margin (per tahun) |
|-------------------|----------------------------------|----------------------------------|
|-------------------|----------------------------------|----------------------------------|

| | | |
|--------------------------------|--------|---------------|
| Rp 4.000.000 - Rp 6.000.000 | 5%-10% | 13.10%-26.20% |
|--------------------------------|--------|---------------|

Sementara estimasi besaran persentase margin secara umum, baik akad murabahah maupun mudharabah dengan periode pembiayaan selama kurun waktu 1 – 3 tahun berdasarkan kalkulator pembiayaan *online* yang tersedia pada *website Qazwa.id*, dengan mengkalkulasikan tingkat risiko terendah (A1) sebagai berikut:

| Besaran Pendanaan | Persentase margin (1 tahun) | Persentase margin (2 tahun) | Persentase margin (3 tahun) |
|-------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Rp 5.000 < | 13%-15.6% | 26%-31.2% | 39%-46.8% |

Perhitungan besaran persentase margin tahunan dari 20 sampel pendaan di platform *crowdfunding* Syariah *Qazwa.id* memang terbilang cukup tinggi, akan tetapi dilihat dari tingkat risiko kerjasama yang mayoritas sangat rendah serta metode pengembalian dana yang lebih fleksibel dimana kreditur tidak diharuskan mengangsur dana pengembalian melainkan dibayar sesuai batas waktu yang sudah ditentukan.

Sementara persentase besaran margin pada pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran sebagai berikut:

| Plafond | Periode Pembiayaan | | |
|---------------|--------------------|-----------|-----------|
| | 1 tahun | 2 tahun | 3 tahun |
| Rp 10.000.000 | 15.83996% | 31.68008% | 48.96008% |
| Rp 15.000.000 | 14.64% | 29.28% | 45.00008% |

| | | | |
|---------------|------------|------------|------------|
| Rp 20.000.000 | 14.640002% | 29.27996% | 45.00008% |
| Rp 25.000.000 | 14.639984% | 29.280032% | 44.999936% |
| Rp 30.000.000 | 14.64% | 29.28% | 44.99996% |

Persentase besaran margin pada pembiayaan IM UMMAT (Unit Mikro Muamalat) KCP Ungaran sebagai berikut:

| Plafond | Periode Pembiayaan | | |
|---------------|--------------------|-------------|-------------|
| | 1 tahun | 2 tahun | 3 tahun |
| Rp 5.000.000 | 18.24% | 36.7199984% | 56.88% |
| Rp 10.000.000 | 18.2399996% | 36.72% | 56.88% |
| Rp 20.000.000 | 18.24% | 36.7199996% | 56.88% |
| Rp 30.000.000 | 18.24% | 36.72% | 56.8799996% |

Persentase besaran margin pada pembiayaan BPR Syariah Artha Amanah Ummat Ungaran sebagai berikut:

| Plafond | Periode Pembiayaan | | |
|---------------|--------------------|------------|------------|
| | 1 tahun | 2 tahun | 3 tahun |
| Rp 10.000.000 | 14.99996% | 30.99992% | 46.99988% |
| Rp 15.000.000 | 15% | 31% | 47% |
| Rp 20.000.000 | 15% | 31% | 47% |
| Rp 25.000.000 | 14.999984% | 30.999968% | 46.999952% |
| Rp 30.000.000 | 15% | 31% | 47% |

Dari perbandingan besaran margin di atas dapat disimpulkan bahwa persentase margin pada pembiayaan Platform *Crowdfunding* Syariah *Qazwa.id* lebih rendah dibandingkan margin pembiayaan pada warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran, IM UMMAT (Unit Mikro Muamalat) KCP Ungaran, dan BPR Syariah Artha Amanah Ummat Ungaran (Farida, 2014).

2. PERBANDINGAN PERIODE PEMBIAYAAN *QAZWA.ID*

Qazwa.id merupakan platform pembiayaan *Crowdfunding* Syariah dengan periode pembiayaan dan sistem pengembalian dana yang cukup fleksibel, dimana pelaku usaha mikro kecil dan menengah dapat memilih periode pembiayaan sesuai kesediaan pelaku usaha serta system pengembalian dana yang dapat dilakukan kapan saja selama belum jatuh tempo. Model ini terbilang lebih fleksibel jika dibandingkan dengan pembiayaan-pembiayaan lain seperti produk warung mikro yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri, pembiayaan IM UMMAT (Unit Mikro Muamalat) KCP Ungaran, dan pembiayaan BPR Syariah Artha Amanah Ummat Ungaran yang notabene periode pembiayaan dalam kurun waktu 12 bulan hingga 36 bulan, serta dengan system pengembalian dana yang harus diangsur setiap bulannya (Farida, 2014).

Berikut daftar angsuran pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran:

| Plafond | Periode Pembiayaan | | |
|---------------|--------------------|--------------|------------|
| | 12 bulan | 24 bulan | 36 bulan |
| Rp 10.000.000 | Rp 965.333 | Rp 548.667 | Rp 413.778 |
| Rp 15.000.000 | Rp 1.433.000 | Rp 808.000 | Rp 604.167 |
| Rp 20.000.000 | Rp 1.910.677 | Rp 1.077.333 | Rp 805.556 |

| | | | |
|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Rp 25.000.000 | Rp 2.388.333 | Rp 1.346.667 | Rp 1.006.944 |
| Rp 30.000.000 | Rp 2.866.000 | Rp 1.616.000 | Rp 1.208.333 |

Daftar angsuran pembiayaan IM UMMAT (Unit Mikro Muamalat) KCP

Ungaran:

| Plafond | Periode Pembiayaan | | |
|---------------|--------------------|-----------------|-----------------|
| | 12 bulan | 24 bulan | 36 bulan |
| Rp 5.000.000 | Rp 492.666,67 | Rp 284.833,33 | Rp 217.888,89 |
| Rp 10.000.000 | Rp 985.333,33 | Rp 569.666,67 | Rp 435.777,78 |
| Rp 20.000.000 | Rp 1.970.666,67 | Rp 1.139.333,33 | Rp 871.555,56 |
| Rp 30.000.000 | Rp 2.956.000 | Rp 1.709.000 | Rp 1.307.333,33 |

Daftar angsuran pembiayaan BPR Syariah Artha Amanah Ummat Ungaran:

| Plafond | Periode Pembiayaan | | |
|---------------|--------------------|--------------|--------------|
| | 12 bulan | 24 bulan | 36 bulan |
| Rp 10.000.000 | Rp 985.333 | Rp 545.833 | Rp 408.333 |
| Rp 15.000.000 | Rp 1.437.500 | Rp 818.750 | Rp 612.500 |
| Rp 20.000.000 | Rp 1.916.667 | Rp 1.091.667 | Rp 816.667 |
| Rp 25.000.000 | Rp 2.395.833 | Rp 1.364.583 | Rp 1.020.833 |
| Rp 30.000.000 | Rp 2.875.000 | Rp 1.637.500 | Rp 1.225.000 |

sumber: Farida, A. (2014). Pengaruh Nilai Margin Pembiayaan Terhadap Minat Nasabah pada Produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran.

Data tersebut menunjukkan daftar angsuran wajib yang harus dibayarkan oleh kreditur setiap bulannya untuk jangka waktu 12 bulan, 24 bulan, maupun 36 bulan. System ini akan memberatkan kreditur yakni pelaku usaha mikro kecil dan menengah karena pendapatan atau laba usaha cenderung fluktuatif, sehingga akan ada kemungkinan pendapatan pelaku usaha tidak memenuhi tanggungan angsuran wajib.

Berbanding terbalik dengan system yang digunakan oleh platform *Qazwa.id*, dimana sistem ini lebih meringankan beban pelaku usaha karena metode pengembalian dana dapat dilakukan kapan pun sebelum jatuh tempo.

B. KELEMAHAN DAN KELEBIHAN *CROWDFUNDING*

1. Kelebihan *Crowdfunding* Sebagai Platform Pendanaan *Online*.

Crowdfunding merupakan platform pembiayaan yang tidak hanya berperan besar dalam perekonomian nasional, namun juga bagi ekosistem kewirausahaan dan keuangan secara global (Achsien, 2016). Platform *crowdfunding* dapat dianggap sebagai alternatif terbaik ketika UKM berjuang untuk memiliki akses ke pendanaan tradisional, hal ini dikarenakan *crowdfunding* mampu menyediakan kecepatan dan aksesibilitas. Keunggulan karakteristik *crowdfunding* yang tidak tersedia dari sumber pendanaan tradisional ini memberikan keuntungan bagi para pengusaha (Maizaitulaidawati Md Husin, 2019). Dibandingkan dengan pembiayaan tradisional yang membutuhkan lebih banyak waktu dalam mengajukan pinjaman atau mencari investor yang terakreditasi, mendaftarkan bisnis pada platform *crowdfunding* jauh lebih mudah, lebih efisien, dan efektif dalam mempromosikan bisnis ke investor (Bakar, 2018).

Selain itu, penggunaan *crowdfunding* berkontribusi pada pengurangan biaya yang signifikan dalam hal pencarian investor yang tepat. Untuk menggambarkan hal ini lebih lanjut, terbukti bahwa mengajukan pinjaman atau mencari investasi modal lainnya adalah dua proses yang paling menyulitkan setiap UKM, terutama selama tahap awal bisnis karena ada beberapa proses yang harus dilalui dan berbagai dokumen yang harus

disiapkan. Seperti laporan kelayakan, sejarah kredit dan skor kredit, rencana bisnis, dokumen keuangan dan manajemen seperti akun yang diaudit, pembayaran pinjaman dan pernyataan fasilitas perdagangan, proyeksi bisnis dan arus kas adalah beberapa dokumen yang diperlukan oleh bank. Bahkan, beberapa bank membutuhkan jaminan untuk pinjaman yang diberikan. Sedangkan, pembiayaan crowdfunding menawarkan lebih banyak fleksibilitas di mana untuk mendapatkan pendanaan, UKM hanya perlu menghubungi platform *crowdfunding* yang paling sesuai dengan tema dan tujuan kampanye mereka, membagikan dan mendaftarkan tujuan bisnis usaha dengan pesan yang kuat, menyiapkan konten video yang menarik untuk menarik calon investor, dan menarik lainnya. Sementara bagi UKM yang sudah berpengalaman, kisah sukses dari kampanye crowdfunding sebelumnya dapat berguna dan menciptakan momentum untuk menarik calon investor. Singkatnya, proses pencarian dana melalui platform *crowdfunding* jauh lebih mudah dan nyaman dibandingkan dengan metode tradisional.

Selain itu, *crowdfunding* juga memberikan manfaat tambahan lain untuk UKM, yang mencakup kesempatan untuk menguji pemasaran mereka serta mempertahankan hak untuk membuat keputusan perusahaan (Maizaitulaidawati Md Husin, 2019).

2. Kelemahan *Crowdfunding* sebagai Platform Pendanaan *Online*

Terlepas dari keuntungan yang ditawarkan oleh platform *crowdfunding*, ada juga beberapa kelemahan yang saat ini belum mampu teratasi. Pertama, para pendiri dan investor rawan berbagai macam risiko. Bagi *founder* (pendiri) platform *crowdfunding*, risiko keuangan, hukum, likuiditas, risiko keamanan dan operasional, dan potensi penipuan adalah beberapa risiko terkait platform *crowdfunding* dan model bisnis

crowdfunding Islam.⁴⁹ Dalam hal ini, seorang pendiri yang *crowdfunding* mungkin memiliki berbagai pengalaman, sedikit atau bahkan tidak berpengalaman, hal ini kemudian akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan proyek. Dua aspek seperti pengalaman bisnis dan kualitas produk serta keterampilan pendiri, menjadi pertimbangan penting bagi investor. Diyakini bahwa *founder* dengan pengalaman bisnis yang tinggi memiliki keuntungan dari segi pemahaman yang lebih baik tentang operasi bisnis dengan demikian, mampu mengurangi paparan risiko.

Selain itu, risiko kredit adalah salah satu masalah utama yang dihadapi oleh investor. Membandingkan antara semua model *crowdfunding*, Turan (2015) menyatakan bahwa *crowdfunding* berbasis ekuitas lebih berisiko daripada *crowdfunding* berbasis utang karena fakta menyebutkan bahwa *crowdfunding* berbasis ekuitas memiliki rekam jejak yang sangat pendek dan banyak proyek yang gagal, sehingga mengandung risiko yang tak terhitung lebih besar. Oleh karena itu, beberapa mekanisme diterapkan untuk meminimalkan paparan risiko, termasuk risiko penipuan (Maizaitulaidawati Md Husin, 2019).

Menurut Gabison (2015) dan Oseni & Abdullah (2017), di beberapa negara seperti Italia, Inggris, Amerika Serikat dan Malaysia, regulator telah membatasi usaha untuk menggalang dana dalam jumlah tertentu selama periode 12 bulan. Setiap regulator telah menetapkan batas yang berbeda: Italia dan Inggris memiliki batas € 5 juta; Perancis memiliki batas € 1 juta; dan AS memiliki batas \$ 1 juta. Di Malaysia, penerbit *crowdfunding* ekuitas dibatasi hingga batas moneter RM 3 juta selama satu tahun, terlepas dari jumlah proyek yang dilakukan oleh penerbit⁵⁰

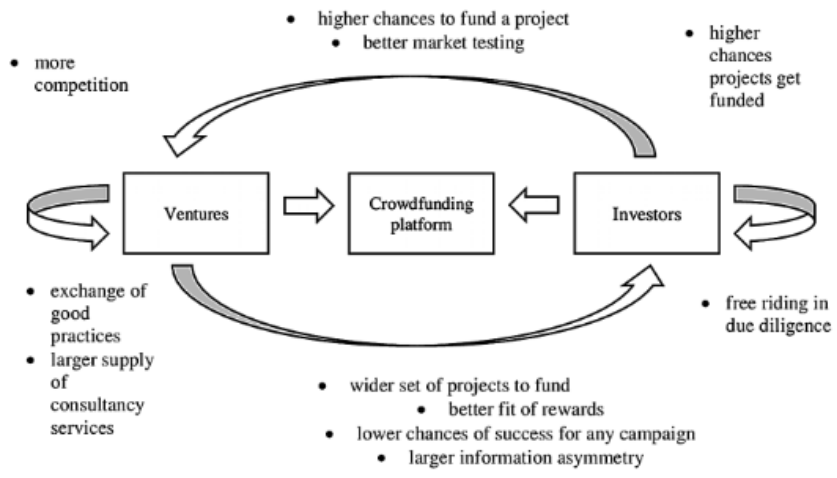
Selain itu, ada beberapa peraturan yang diberlakukan guna mengurangi risiko terkait dengan kegiatan *crowdfunding*, seperti membatasi

⁴⁹ Maizaitulaidawati Md Husin, R. H. (2019). *Financial-Sustainability-of-SMEs-Through-Islamic Crowdfunding*. Hal 329-331.

⁵⁰ Maizaitulaidawati Md Husin, R. H. (2019). *Financial-Sustainability-of-SMEs-Through-Islamic Crowdfunding*. Hal 329-331.

kerumunan investasi dengan menerapkan beberapa syarat bagi siapa yang dapat berinvestasi, pembatasan nominal investasi secara keseluruhan pada setiap proyek, serta intensitas mereka dapat berinvestasi dalam suatu proyek *crowdfunding*. Menurut Gelfond and Foti (2012), Valanciene and Jegeleviciute (2013), and Pekmezovic and Walker (2016) dalam jurnal *Financial Sustainability of SMEs Through Islamic Crowdfunding*, UKM juga harus mempertimbangkan potensi jebakan dalam *crowdfunding*, yang mencakup sistem pemberitahuan yang kompleks dan persyaratan pelaporan serta struktur perusahaan yang rumit, terutama ketika sejumlah besar investor menjadi pemegang saham. Faktanya, bahkan ketika UKM menerapkan *crowdfunding* berbasis hadiah (*reward-base crowdfunding*), tugas-tugas seperti mencatat kontribusi dan pengaturan *reward* akan memakan waktu, terutama untuk UKM yang relatif kecil.

Aturan dan regulasi *crowdfunding* juga terbilang rumit, sehingga risiko pelanggaran undang-undang sekuritas juga meningkat yang kemudian memengaruhi bisnis (Gelfond, 2012). Jumlah pemegang saham di suatu perusahaan berpotensi meningkat untuk memiliki pengaruh yang signifikan terhadap arah dan strategi perusahaan. Selain itu, karena *crowdfunding* sangat berbasis internet, ada kemungkinan bahwa ide pendiri dicuri, bersama dengan masalah perlindungan dan saran investor yang lemah. Gambar di bawah ini menggambarkan manfaat dan kelemahan *crowdfunding*, tidak hanya untuk UKM, tetapi juga untuk ekosistem (Maizaitulaidawati Md Husin, 2019).



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan yang sudah dijabarkan bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perbandingan besaran margin antara pendanaan platform *crowdfunding* Syariah *Qazwa.id*, pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran, pembiayaan IM UMMAT (Unit Mikro Muamalat) KCP Ungaran dan pembiayaan BPR Syariah Artha Amanah Ummat Ungaran. Perbandingan nilai margin dari keempat platform menunjukkan perbedaan yang cukup signifikan dimana platform *crowdfunding* syariah *Qazwa.id* memiliki tingkat margin paling rendah, disusul pembiayaan warung mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran. Ketiga, yakni pembiayaan BPR Syariah Artha Amanah Ummat Ungaran dan pembiayaan IM UMMAT (Unit Mikro Muamalat) KCP Ungaran di posisi ke empat.
2. Perbandingan periode pembiayaan antara pendanaan platform *crowdfunding* Syariah *Qazwa.id* dengan pembiayaan lain pada bank-bank Syariah.

Dari uraian pada bab sebelumnya disimpulkan bahwa system pendanaan pada platform *crowdfunding* Syariah *Qazwa.id* cenderung lebih fleksibel dibandingkan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran, pembiayaan IM UMMAT (Unit Mikro Muamalat) KCP Ungaran dan pembiayaan BPR Syariah Artha Amanah Ummat Ungaran, karena ketiganya hanya memberikan periode pembiayaan dalam rentan waktu 1 sampai 3 tahun dengan pengembalian yang harus diangsur setiap bulannya.

3. Kelebihan dan kekurangan platform *crowdfunding* sebagai alternatif pendanaan UMKM.

Kelebihan Platform *Crowdfunding* diantaranya:

- a. Menyediakan kecepatan dan aksesibilitas yang lebih tinggi
- b. Menekan pengeluaran biaya dalam proses pencarian dana.
- c. Prosedur pengajuan dana yang lebih mudah.

Kekurangan Platform *Crowdfunding* diantaranya:

- a. Tingkat risiko yang cukup tinggi bagi pengguna crowdfunding karena tingginya risiko keamanan, risiko keuangan, likuiditas, potensi penipuan, dan hukum.

B. Saran

Dari tingginya peluang pendanaan melalui platform Qazwa.id alangkah lebih baik apabila platform ini melakukan promosi produk yang lebih meluas khususnya untuk kalangan masyarakat di wilayah pinggir kota maupun pedesaan dengan tingkat pemahaman aplikasi atau platform online yang cukup rendah. Sementara kelompok umkm dengan kebutuhan modal yang tinggi rata-rata hadir dari kalangan tersebut.

Apabila *qazwa.id* mampu merangkul kalangan tersebut secara menyeluruh maka permasalahan permodalan mereka akan lebih mudah teratasi, mengingat intensitas perbankan untuk wilayah pedesaan yang masih rendah.

DAFTAR PUSTAKA

- Achsien, P. (2016). Islamic Crowd-funding as The Next Financial Innovation in Islamic Finance : Potential and Anticipated Regulation in Indonesia. *European Journal of Islamic Finance*, 1-11.
- Adirinekso, G. P. (2011). AKSES USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH KE PERBANKAN DI KABUPATEN GUNUNG KIDUL DAN SLEMAN . *JRMB, Volume 6, No 1* , 4.
- Afifah, R. Z. (2012). *ANALISIS BANTUAN MODAL DAN KREDIT BAGI KELOMPOK PELAKU USAHA MIKRO OLEH DINAS KOPERASI DAN UMKM KOTA SEMARANG*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Agus Marzuki, U. B. (2006). *SENSUS EKONOMI 2006 Evaluasi Terhadap Kriteria UMK – UMB Hasil SE06-SS*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Akbar, D. S. (n.d.). *Konsep Crowdfunding Untuk Pendanaan Infrastruktur di Indonesia*. Jakarta: BADAN KEBIJAKAN FISKAL KEMENTERIAN KEUANGAN RI.
- Anisah Novitarani, R. S. (2017). ANALISIS CROWDFUNDING SYARIAH BERDASARKAN PRINSIP SYARIAH COMPLIANCE SERTA IMPLEMENTASINYA DALAM PRODUK PERBANKAN SYARIAH. *Jurnal Kajian Hukum Islam Al-Manahij*, 253.
- Anisah Novitarani, R. S. (2018). ANALISIS CROWDFUNDING SYARIAH BERDASARKAN PRINSIP SYARIAH COMPLIANCE SERTA IMPLEMENTASINYA DALAM PRODUK PERBANKAN SYARIAH. *Jurnal Kajian Hukum Islam Al-Manahij*, 252.
- APIII, A. P. (2017). *Infografis Penetrasi dan Perilaku Pengguna Internet Indonesia Survey 2017*. Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia.
- Arief Yuswanto Nugroho, F. R. (2019). Fenomena Perkembangan Crowdfunding di Indonesia. 36.
- AWALIYAH, S. (2018). ANALISIS PELAKSANAAN AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT BERSAMA KITA BERKAH (BKB) DAB BMT AT-TAQWA PINANG. *UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA*, 33.
- Bahjatulloh, Q. M. (2011). EKONOMI SYARIAH Kajian Pembiayaan Murabahah Antara Teori dan Praktek. *Jurnal Muqtasid Volume 2 Nomor 2*, 284.
- Bakar, R. (2018). Robust Framework Diagnostics of Blockchain for Bitcoin Transaction System : A Technical Analysis from Islamic Financial

- Technology (i-FinTech) Perspective. *International Journal of Business and Management*, , 22-29.
- Bhawika, G. W. (2017). Risiko Dehumanisasi pada Crowdfunding sebagai Akses Pendanaan Berbasis Teknologi di Indonesia. *Jurnal Sosial Humaniora, Volume 10, Ed. 1*, 54.
- Buerhan Saiti, E. Y. (2019). Islamic Crowdfunding: Fundamentals, Developments and Challenges. *The Islamic Quarterly*, 472.
- Chairunisa. (2018). *Pengetahuan, Kepercayaan, Informasi, dan Teknologi Yang Mempengaruhi Masyarakat Dalam Investasi Menggunakan Crowdfunding Syariah*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Cicik Retno Wati, A. W. (2018). The Performance of Crowdfunding Model as an Alternative Funding Source for Micro, Small, and Medium-Scale Businesses in Various Countries. *State University of Malang*, 16.
- EBA, E. B. (2014). Supply Chain Finance European Market Guide. *Version 2.0*.
- Ema Tusianti, D. R. (Jakarta). *Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil (Analisis Hasil SE2036 Lanjutan)*. 2019: Badan Pusat Statistik.
- Emerald Falah Brayoga, U. M. (n.d.). ICBS (Integrated Citra Branding System Sharia Crowdfunding) Sebagai Akselerator. *Universitas Brawijaya*, 5.
- Farida, A. (2014). Pengaruh Nilai Margin Pembiayaan Terhadap Minat Nasabah pada Produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran. 90.
- Firman. (2018). Analisis Data dalam Penelitian Kualitatif . *Bimbingan dan Konseling FIP Universitas Negeri Padang* , 2.
- Gelfond, F. (2012). US\$500 and a click: Investing the “crowdfunding” way. . *Journal of Investment Compliance*, 9-13.
- Goethe. (2019). The recipe of successful crowdfunding campaigns: An analysis of crowdfunding success factors and their interrelations. *Universitat Frankfurt am Main*, 2.
- Hossain, M. (04). Crowdfunding : motives, definitions, typology, and ethnical challenges. *SSRN Electronic Journal*,, 2015.
- Huberman, M. d. (1992). *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Press.
- Iggi H. Achsien, D. L. (2016). Islamic Crowd-funding as The Next Financial Innovation in Islamic Finance: Potential and Anticipated Regulation in Indonesia. *EJIF – European Journal of Islamic Finance no 5*, 3.

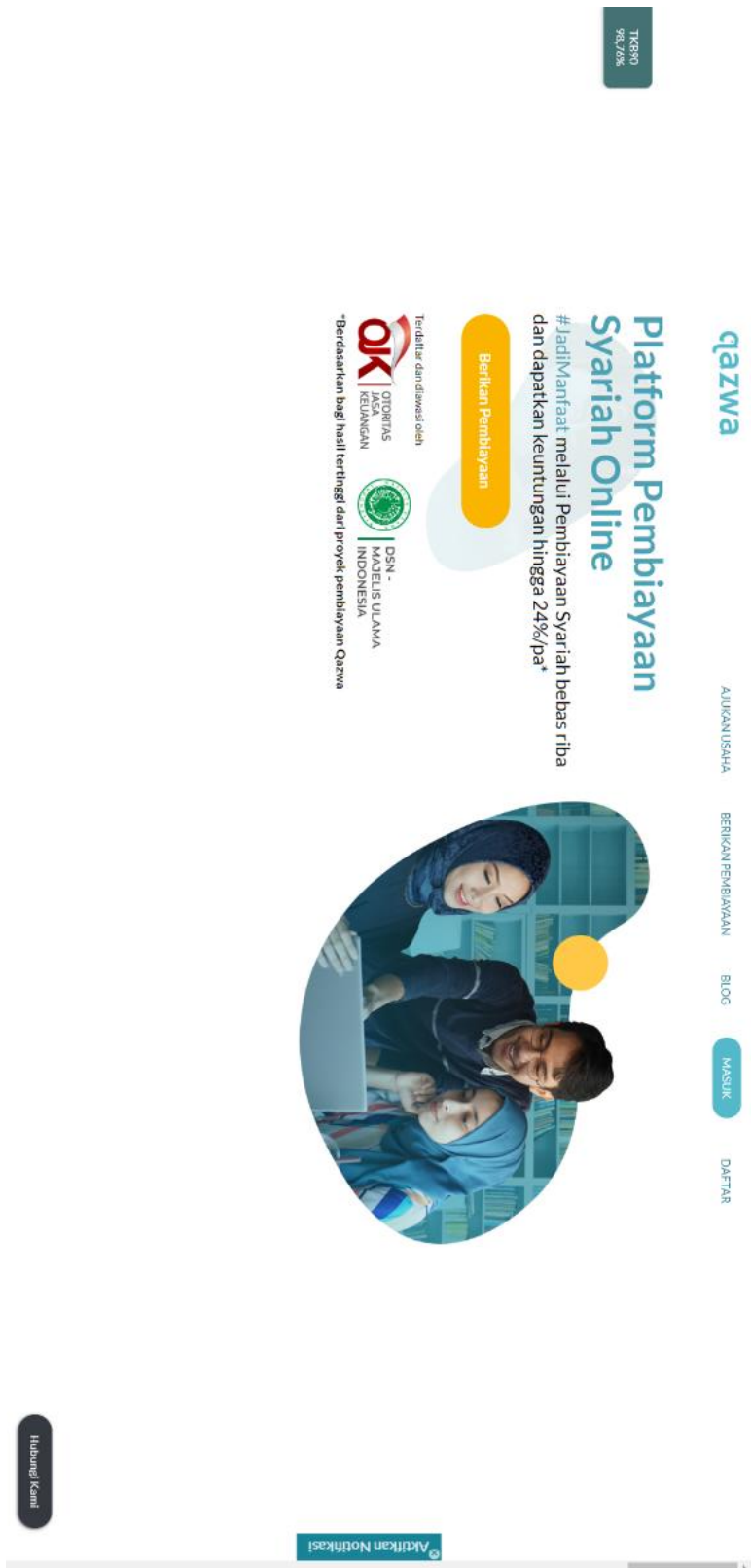
- Indrizal, E. (n.d.). Focus Group Discussion (FGD) (Prinsip-Prinsip dan Langkah Pelaksanaan Lapangan. *Antropologi FISIP Universitas Andalas, Padang*, 75.
- IQBAL, F. (2018). PENERAPAN AKAD MURABAHAH PADA BSM OTO DI BANK SYARIAH MANDIRI KC PEMATANGSIANTAR. *UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN*, 15.
- Ivo Jenik, T. L. (2017). Crowdfunding and Financial Inclusion. *CGAP WORKING PAPER*, 24.
- Khasanah, I. (2019). *Analisis Penerapan Pembiayaan Qardhul Hasan Pada Pondok Pesantren Darul Falah Amsilati Bangsri Jepara*. Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo.
- Maizaitulaidawati Md Husin, R. H. (2019). Financial-Sustainability-of-SMEs-Through-Islamic-Crowdfunding. 329-331.
- Moeloeng, L. J. (1996). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.
- Muhdar Hm, S. (2018). UMKM Sebagai Sektor Pergerakan Ekonomi Desa. 1.
- MURABAHAH, F. D.-M. (n.d.).
- Murdwiyanto, E. F. (2018). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan UMKM dalam Mengambil Pinjaman Melalui Peer To Peer Lending*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- NISA, I. (2016). ANALISIS PELAKSANAAN AKAD PEMBIAYAAN MUDHARABAH PADA PRODUK SEKTOR PERTANIAN. *UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG*, 23.
- Pongtiku, A. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif Saja*. Jayapura: NulisBuku.com.
- PRAJA, T. L. (2017). *ANALISIS PERBANDINGAN MODEL BISNIS PLATFORM CROWDFUNDING DI INDONESIA DENGAN MENGGUNAKAN PLATFORM DESIGN TOOLKIT*. Surabaya: Institut Teknologi 10 November.
- PRIATININGSIH. (2017). TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK AKAD MURABAHAH (Studi Kasus di BMT NU SEJAHTERA CABANG KENDAL). *UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG*, 21.
- Qazwa.id. (2020, April 16). Tentang Kami - Qazwa.id.

- Rahman, M. M. (2019). Pemodelan dan Simulasi Peer to Peer Lending Syariah Menggunakan BPMN. *Central Library of Mulana Malik Ibrahim State University of Malang*, 25-26.
- Rasyid, M. A. (2017). Crowdfunding Syariah Untuk Pengembangan Produk Perbankan Syariah dari Perspektif Sharia Compliance. *Diponegoro Law Jurnal*, 3.
- Rosalina, A. H. (n.d.). APLIKSI CROWDFUNDING SEBAGAI PERANTARA PENGGALANGAN DANA BERBASIS WEBSITE DAN FACEBOOK APPLICATION. 1.
- Saifullah. (2017). SISTEM PENGGALANGAN DANA MENGGUNAKAN METODE CROWDFUNDING PADA LEMBAGA AMIL ZAKAT INFAK DAN SEDEKAH (LAZIS) WAHDAH BERBASIS WEBSITE. *SISTEM INFORMASI FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI UIN ALAUDDIN MAKASSAR*, 23.
- Salahuddin Rijal Arifin, W. (2017). CROWDFUNDING SEBAGAI ALTERNATIF PEMBIAYAAN PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR. *UNIVERSITY NETWORK FOR INDONESIA INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT*, 6.
- Sitanggang, M. H. (2018). MEMAHAMI MEKANISME CROWDFUNDING DAN MOTIVASI BERPARTISIPASI DALAM PLATFORM Kitabisa.com. 1.
- Sitanggang, M. H. (n.d.). MEMAHAMI MEKANISME CROWDFUDING DAN MOTIVASI BERPARTISIPASI DALAM PLATFORM KITABISA.COM. 2.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos Vol.6 No.1*, 51.
- Sudaryanto. (2011). Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean. 1.
- SUPRIYADI. (2013). SUPPLY CHAIN FINANCING : SOLUSI PEBIAYAAN UNTUK MENINGKATKAN FINANCIAL FLOW (Kajian pada Perusahaan Distributor Consumer Goods). *STIE STEMBI – Bandung Business School*, 3.
- ULFAH, M. (2017). TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PELAKSANAAN AKAD MUDHARABAH PADA SIMPANAN BERKAH DISCOUNTED. *UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG*, 33.

- Vousinas, G. (2013). The Transmission Channels between Financial Sector and Real Economy in Light of the Current Financial Crisis a Critical Survey of the Literature. *Modern Economy*, 4.
- Vousinas, G. (2015). Supervision of financial institutions: The transition from Basel I to Basel III. A critical appraisal of the newly established regulatory framework. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 23.
- Vousinas, G. (2018). Supply chain finance: definition, modern aspects and research challenges ahead. *Kogan Page*, 3.
- Wahjono, S. I. (2015). Islamic Crowdfunding: Alternative Funding Solution. 2.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1: TAMPILAN WEBSITE QAZWA.ID



Proyek Pembiayaan yang Tersedia



M5-37-Pembelian Bahan Baku Kering PT JTK [18APR20]

Dana yang dibutuhkan

Rp 4.875.000

| | |
|--------------------|--------------------|
| Tingkat Risiko | Akad |
| A2 | Murabahah |
| Est. Keuntungan | Periode Pembiayaan |
| 1,48% (19,99%) p.a | 4 Minggu |

Dana Terkumpul

100%



M1-204-Pembiayaan Untuk Memenuhi Daging Bebek di Jakarta [Tahap 145]

Dana yang dibutuhkan

Rp 4.000.000

| | |
|---------------------|--------------------|
| Tingkat Risiko | Akad |
| A2 | Mudharabah |
| Est. Keuntungan | Periode Pembiayaan |
| 5%-10% | 20 Minggu |
| (13.10%-26.20%) p.a | |

Dana Terkumpul

100%



M1-203-Pembiayaan Untuk Memenuhi Daging Bebek di Jakarta [Tahap 144]

Dana yang dibutuhkan

Rp 4.000.000

| | |
|---------------------|--------------------|
| Tingkat Risiko | Akad |
| A2 | Mudharabah |
| Est. Keuntungan | Periode Pembiayaan |
| 5%-10% | 20 Minggu |
| (13.10%-26.20%) p.a | |

Dana Terkumpul

100%



U114-3-Pembelian Barang Dagang Toko NAD [Tahap 3]

Jumlah Pembiayaan **Rp 4.985.000**
Akad **Murabahah**

Tingkat Risiko A2
Est. Keuntungan (18.34%) p. a
Periode Pembiayaan 1 Minggu

Dana Terkumpul **Rp 4.985.000**

100%

Ambil Slot Pendanaan

Salin

<https://qazwa.id/listpembiayaan/1978>

Minimal pendanaan mulai dari Rp 5.000

Batas Pengumpulan Dana **7 Hari**


[Unduh Contoh Dokumen Kerjasama](#)
[Deskripsi Pembiayaan](#)
[Deskripsi UMKM](#)
[Simulasi Keuntungan](#)
[Risiko dan Mitigasi](#)


U125-2-Pembelian barang Dagang Warung KLO [Tahap 2]

Jumlah Pembiayaan **Rp 1.125.000**
Akad **Murabahah**

Tingkat Risiko B1
Est. Keuntungan (20.96%) p. a
Periode Pembiayaan 2 Minggu

Dana Terkumpul **Rp 1.125.000**

100%

Ambil Slot Pendanaan

Salin

<https://qazwa.id/listpembiayaan/1977>

Minimal pendanaan mulai dari Rp 5.000

Batas Pengumpulan Dana **7 Hari**


[Unduh Contoh Dokumen Kerjasama](#)
[Deskripsi Pembiayaan](#)
[Deskripsi UMKM](#)
[Simulasi Keuntungan](#)
[Risiko dan Mitigasi](#)




Unduh Contoh Dokumen Kerjasama

M1-202-Pembiayaan Untuk Memenuhi Daging Bebek di Jakarta [Tahap 143]

Jumlah Pembiayaan **Rp 4.000.000**
Akad **Mudharabah**

Tingkat Risiko A2
Est. Keuntungan 5% - 10% (13.10% - 26.20%) p. a

Periode Pembiayaan 20 Minggu

Dana Terkumpul **Rp 4.000.000**

100%

Ambil Slot Pendanaan

Salin

<https://qazwa.id/listpembiayaan/1980>

Minimal pendanaan mulai dari Rp 5.000

Batas Pengumpulan Dana **7 Hari**

Deskripsi Pembiayaan

Deskripsi UMKM

Simulasi Keuntungan

Risiko dan Mitigasi



Unduh Contoh Dokumen Kerjasama

M1-201-Pembiayaan Untuk Memenuhi Daging Bebek di Jakarta [Tahap 142]

Jumlah Pembiayaan **Rp 4.000.000**
Akad **Mudharabah**

Tingkat Risiko A2
Est. Keuntungan 5% - 10% (13.10% - 26.20%) p. a

Periode Pembiayaan 20 Minggu

Dana Terkumpul **Rp 4.000.000**

100%

Ambil Slot Pendanaan

Salin

<https://qazwa.id/listpembiayaan/1979>

Minimal pendanaan mulai dari Rp 5.000

Batas Pengumpulan Dana **7 Hari**

Deskripsi Pembiayaan

Deskripsi UMKM

Simulasi Keuntungan

Risiko dan Mitigasi



CV. SP

KABUPATEN TEGAL, JAWA TENGAH

Perdagangan



CV. SP

KABUPATEN TEGAL, JAWA TENGAH

Perdagangan

LAMPIRAN 3: DESKRIPSI AKAD

qazwa

[AJUKAN USAHA](#)
[BERIKAN PEMBAYARAN](#)
[BLOG](#)

MASUK

DAFTAR

Deskripsi Pembayaran
Deskripsi UMKM
Simulasi Keuntungan
Risiko dan Mitigasi

qazwa

Kantor Pengaduan
GoWork- Chubb Square
Jl. M.H. Thamrin No. 10
Jakarta, 10230

Kantor Operasional
Indosurya Life Center Lantai Penthouse(P)
Jl. M.H. Thamrin, Kawling 89, Kel. Kebon Melati
Kec. Tanah Abang Kota Administrasi
Jakarta Pusat

Produk

Ajukan Usaha
Berkas Pembayaran

Hal Lainnya

Bantuan
Syarat & Ketentuan
Kebijakan Privasi
FAQ
Tentang Kami
Ketentuan Mengadi Pemberi Dana

Bantu kami!

Layanan Pengaduan
Qazwa
Sediakan bentuk, saran dan keluhan
Anda melalui
customer support kami

+62 81 192 12212
contact@qazwa.id

Selengkapnya, klik disini!

Hubungi Kami

Aktifkan Notifikasi

CV. SP adalah sebuah perusahaan dagang yang mendistribusikan daging ayam dan bebek karkas yang beralamat di Tegay dan memiliki cabang di Jakarta. Pak Pamungkas sebagai pemilik usaha memiliki pengalaman 10 tahun dalam penjualan dan distribusi daging karkas. Dalam proses distribusi daging karkas, perusahaan Pak Pamungkas di daerah Tegay melakukan kerjasama dengan beberapa peternak dan rumah potong hewan. Selain untuk membantu peternak dengan menampung hasil panen mereka dengan harga pasar, dari segi bisnis Pak Pamungkas juga ditunjukkan karena dapat menjamin ketersediaan pasokan daging yang di jual. Sedangkan cabang CV. SP yang terletak di Jakarta untuk membantu dalam hal pemasaran karena sebagian besar target pasar usaha Pak Pamungkas berada di sekitar Jabodetabek. Saat ini, CV. SP melayani permintaan daging karkas sebanyak 1.000 ekor/minggu yang didistribusikan ke beberapa restoran dan katering di sekitar Jabodetabek.

LAMPIRAN 4: DESKRIPSI UMKM

qazwa

AJUKAN USAHA BERIKAN PEMBAYARAN BLOG **MASUK** **DAFTAR**

Deskripsi Pembayaran Deskripsi UMKM Simulasi Keuntungan Risiko dan Mitigasi

CV. SP adalah sebuah perusahaan dagang yang mendistribusikan daging karfak ayam dan bebek. Daging karfak tersebut di ambil dari peternak yang terletak di legat dan sekitarnya, kemudian dikirimkan ke Jakarta untuk di jual ke beberapa restoran atau catering. Saat ini CV. SP melayani permintaan daging karfak ayam dan bebek sebanyak 1.000 ekor per/minggu.

qazwa

Kantor Pengaduan
GoWork, Chubb Square
Jl.M.H. Thamrin No. 10
Jakarta, 10230

Kantor Operasional
Indosurya Life Center Lantai Penthouse(2)
Jl. M.H. Thamrin, Kawling 89, Kal. Kebon Melati
Kec. Tanah Abang Kota Administrasi
Jakarta Pusat

Produk
Ajukan Usaha
Berkas Pembayaran

Hal Lainnya
Bantuan
Syarat & Ketentuan
Kejelasan Privasi
FAQ
Tentang Kami
Kemudahan Menjadi Pemberi Dana

Layanan Pengaduan
Qazwa
Sudahkan kritik, saran dan keluhan Anda melalui customer support kami


Selengkapnya, klik disini!

Hubungi Kami

aktifkan Notifikasi

Media Sosial
f G+ Instagram LinkedIn YouTube

LAMPIRAN 5: SIMULASI KEUNTUNGAN



[ALUKAN USAHA](#)
[BERIKAN PEMBAYARAN](#)
[BLOG](#)
[MASUK](#)
[DAFTAR](#)

Deskripsi Pembayaran
Deskripsi UMKM
Simulasi Keuntungan
Risiko dan Mitigasi

| Nominal Pendanaan Sekarang | Nominal Pendanaan di Akhir Periode |
|----------------------------|------------------------------------|
| Rp 100.000 | Rp 100.250 - Rp 100.500 |
| Rp 200.000 | Rp 200.500 - Rp 201.000 |
| Rp 300.000 | Rp 300.750 - Rp 301.500 |
| Rp 500.000 | Rp 501.250 - Rp 502.500 |
| Rp 1.000.000 | Rp 1.002.500 - Rp 1.005.000 |
| Rp 2.000.000 | Rp 2.005.000 - Rp 2.010.000 |
| Rp 5.000.000 | Rp 5.012.500 - Rp 5.025.000 |
| Rp 10.000.000 | Rp 10.025.000 - Rp 10.050.000 |

Aktifkan Notifikasi

qazwa


Kantor Pengaduan
Gadwalk, Chubb Square
Jl. K.H. Pangeran Sepo, 10

Produk

Ajukan Usaha
Berikan Pembayaran

Hal Lainnya

Bantuan
Syarat & Ketentuan
Kejelasan Privasi



Kamu Baru?

Hubungi Kami

LAMPIRAN 6: RISIKO DAN KERUGIAN

qazwa

AJUKAN USAHA BERIKLAN PEMBAYARAN BLOG MASUK DAFTAR

Deskripsi Pembayaan Deskripsi UMKM Simulasi Keuntungan Risiko dan Mitigasi

Risiko yang mungkin terjadi pada pembayaan CV SP beberapa diantaranya adalah barang tidak sesuai permintaan, dengan mitigasi risiko CV SP selalu membuka pre order (PO) terlebih dahulu untuk meminimalisir kemungkinan tidak jadi membeli.

Risiko yang lain mungkin tidak dapat memenuhi pesanan dengan mitigasi risiko SP telah bekerjasama dengan peternak dan rumah pemotongan hewan, untuk memastikan stok barang selalu dapat terpenuhi. Risiko lain yang mungkin dapat terjadi adalah barang tidak dapat diserap pasar, dengan mitigasi risiko jika kemungkinan terburuk ada mitra yang membatalkan pesanan, CV SP dapat menyerap pesanan tersebut untuk pasokan tempat makan yang dimiliki CV SP.

qazwa

Kantor Pengabdian
GoWork, Chubb Square
Jl. M.H. Thamrin No. 10
Jakarta, 10230

Kantor Operasional
Indosurya Life Center Lantai Penthouse (P)
Jl. M.H. Thamrin, Kavling 89, Kel. Kelton Melati
Kec. Tanah Abang Kota Administrasi
Jakarta Pusat

Produk
Atikan Isaha
Berikan Pembayaran

Hal Lainnya
Bantuan
Syarat & Ketentuan
Kehidupan Privasi
FAQ
Tentang Kami
Ketertuan Menjadi Pembi
Dana

Layanan Pengabdian
Qazwa
Sediakan link, serta dan berikan
Anda melalui
customer support kami

+62 81 192 12212
contact@qazwa.id

Selengkapnya, klik disini

Hubungi kami

Aktifkan Notifikasi

RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama : Nur Hikmah
2. Tempat & Tanggal lahir : Tegal, 07 Desember 1997
3. Alamat Rumah : Jl. Penataran VI 011/003 Kalipancur
Ngaliyan Semarang
4. No. Hp : 085799411727
5. E-mail : nurhikmah.nuhi779@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. SD N 02 Karangdawa 2010
2. SMP N 01 Margasari 2013
3. MAS Al-Hikmah 02 Brebes 2016
4. UIN Walisongo Semarang 2020

Semarang, 13 Juni 2020

Nur Hikmah

1605026151