

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Pustaka

1. Penelitian yang dilakukan oleh Fenwick dkk. (2017) dengan judul “Fintech and the Financing of Entrepreneurs: from Crowdfunding to Marketplace Lending”. Penelitian ini dibagi menjadi beberapa aspek bahasan diantaranya latar belakang sulitnya UKM mengakses permodalan eksternal, munculnya sumber pembiayaan alternatif *crowdfunding* dan *peer to peer lending* (P2PL) yang berkembang sangat pesat sehingga dianggap dapat mendisrupsi lembaga keuangan tradisional seperti perbankan. Bahasan selanjutnya adalah mengenai respon regulasi yang mengiringi fenomena *financial technology*.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada inti pembahasannya yaitu pada penelitian terdahulu diuraikan sejarah pergerakan berkembangnya *financial technology* sedangkan penelitian saat ini berfokus pada salah satu platform mengenai pelaksanaan *Islamic crowdfunding*.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Hidajat dkk. (2016) berjudul “Crowdfunding: Financial Service for Unserved Crowds in Indonesia”. Penelitian ini dimaksudkan untuk mencari model *crowdfunding* yang paling sesuai untuk menghadirkan solusi atas permasalahan sulitnya mengakses sumber pembiayaan yang dialami oleh UKM. Penelitian ini

menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengambilan data diperoleh melalui wawancara kepada beberapa informan yang memiliki latar belakang berbeda seperti akademisi, manager *crowdfunding*, dan pemilik usaha kecil menengah. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa model *crowdfunding* yang paling tepat untuk diterapkan adalah *equity based* yang menggunakan prinsip *profit sharing* seperti *mudharabah*. Penelitian ini juga menjelaskan mengenai mekanisme pembiayaan melalui *crowdfunding online platform* dengan metode Bisnis Model Canvas.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada inti pembahasannya yaitu pada penelitian sebelumnya mencari model *Islamic crowdfunding* yang tepat sedangkan penelitian saat ini membahas mengenai mekanisme dan potensi pembiayaan *Islamic crowdfunding* pada platform Kapital Boost.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ibrahim dan Verliyantina (2012) dengan judul “The Model of Crowdfunding to Support Small and Micro Businesses in Indonesia”. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan model bisnis *microfinance* berbasis *web-platform* yang memungkinkan berbagai pihak dalam masyarakat dapat mendukung usaha kecil menengah dalam mengatasi kesulitan mengakses pembiayaan ke perbankan. Penelitian ini juga dilatarbelakangi oleh minimnya lembaga *microfinance* di Indonesia yang menggunakan teknologi dalam kegiatan operasionalnya. Padahal, dengan layanan

berbasis teknologi dapat memperluas baik pasar dari investor maupun dari pihak UKM yang membutuhkan modal. Penelitian ini menjelaskan mekanisme pembiayaan melalui *crowdfunding web-based platform*.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini terletak pada pembahasannya yaitu penelitian terdahulu merumuskan model *crowdfunding* yang tepat dengan karakteristik UKM di Indonesia sedangkan penelitian saat ini berfokus pada penerapan pembiayaan melalui *Islamic crowdfunding* pada platform Kapital Boost beserta potensinya.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Achsien dkk. (2016) berjudul “Islamic Crowdfunding as The Next Financial Innovation in Islamic Finance: Potential and Anticipated Regulation in Indonesia”. Penelitian ini berisi tentang potensi *Islamic crowdfunding* untuk diterapkan di Indonesia mengingat pasar muslim yang cukup besar. Meski begitu, dibutuhkan regulasi yang memperkuat tentang *Islamic crowdfunding*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada spesifikasi objek penelitiannya serta pada penelitian saat ini tidak fokus pada regulasi finansial teknologi.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Wahjono dkk. (2017) berjudul “Islamic Crowdfunding: a Comparative Analytical Study on Halal Financing”. Artikel ini menganalisis tentang perbedaan *crowdfunding* yang berbasis Islami dan konvensional. Tujuan penelitian ini yaitu

membentuk suatu model *Islamic crowdfunding* berbasis lending yang dapat diterapkan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian saat ini lebih spesifik objek penelitiannya yaitu platform Kapital Boost dan tidak membentuk suatu model baru melainkan menguraikan penerapan model yang sudah ada di Kapital Boost. Selain itu, penelitian kali ini juga tidak membandingkan penerapan *crowdfunding* yang berbasis Islami dan konvensional.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Wahjono dkk. (2015) berjudul “Islamic Crowdfunding: Alternative Funding Solution”. Artikel ini menguraikan tentang penerapan *crowdfunding* di beberapa negara di Asia yaitu Malaysia, Indonesia, Thailand. Kemudian peneliti juga merumuskan suatu model *crowdfunding* berbasis Islam. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu bahwa penelitian saat ini tidak membuat suatu model tetapi meneliti model penerapan yang sudah ada yaitu pada platform Kapital Boost.
7. Penelitian yang dilakukan oleh Ramadhona dkk. (2018) berjudul “Fintech Peer to Peer Lending sebagai Peluang Peningkatan UMK di Indonesia”. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa semua variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen kecuali proses pinjaman yang artinya pelaku UMK tidak memperlakukan seluruh urutan langkah, dari waktu aplikasi pinjaman yang diterima sampai ditutup. Selain itu, dari semua faktor yang diuji, didapat bahwa faktor fleksibilitas aplikasi pinjaman merupakan faktor yang

paling tinggi yang membuat pelaku UMK melakukan pinjaman di platform *peer to peer lending*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu penelitian saat ini menggunakan metode penelitian kualitatif sedangkan penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif.

8. Penelitian yang dilakukan oleh Hendriyani dan Sam (2019) berjudul “Strategi Agilitas Bisnis Peer to Peer Lending Startup Fintech di Indonesia”. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan strategi agilitas bisnis di perusahaan teknologi keuangan yang melakukan *peer to peer lending*. Hasil menunjukkan bahwa beberapa perusahaan *peer to peer lending* yang menjadi objek penelitian tersebut telah melakukan strategi agilitas bisnis untuk meraih pelanggan di era keuangan digital di Indonesia dengan menggunakan platform teknologi dan membuat aplikasi sederhana untuk mendapatkan keunggulan kompetitif.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada objek penelitiannya. Objek penelitian saat ini hanya fokus meneliti platform Kapital Boost sedangkan penelitian terdahulu mengamati beberapa platform yang dijadikan sebagai objek penelitiannya. Perbedaan lain yaitu terletak pada bahasannya.

9. Penelitian yang dilakukan oleh Muzdalifa dkk. (2018) berjudul “Peran Fintech dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif pada UMKM di Indonesia”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran *fintech*

dalam meningkatkan keuangan inklusif pada UMKM. Perkembangan teknologi digital mendorong kehidupan manusia menjadi lebih mudah dan efisien, begitu pula dalam bidang keuangan. Perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada fokus penelitian dan inti bahasannya. Penelitian terdahulu menguraikan peran fintech secara umum terhadap peningkatan keuangan inklusif pada UMKM, sedangkan penelitian ini fokus pada platform Kapital Boost dari segi mekanisme dan potensinya.

10. Penelitian yang dilakukan oleh Pekmezovic dan Gordon (2015) berjudul “Crowdfunding: Solving the SME Funding Problem and Democratising Access to Capital”. Penelitian ini membahas tentang *crowdfunding* yang dapat menjadi solusi pendanaan UKM. Salah satu model *crowdfunding* yang dapat dikembangkan yaitu *equity crowdfunding* karena masyarakat awam juga dapat berperan mendukung UKM melalui investasi yang dilakukan. Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian saat ini yaitu pada inti bahasan. Penelitian sebelumnya fokus membahas model *equity crowdfunding* sedangkan penelitian saat ini mengambil fokus pada *lending based crowdfunding*.

B. Landasan Teori

1. Usaha Kecil Menengah (UKM)

Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah menjelaskan “Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai

UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu (LPPI dan BI, 2015: 13).

Merujuk pada pengertian di atas, berikut merupakan kriteria UMKM menurut aset dan omzet.

Tabel 1.1 Kriteria UKM

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omzet
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	>Rp 50 juta – Rp 500 juta	>Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	>Rp 500 juta – Rp 10 miliar	>Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar

Seperti yang telah disinggung oleh penulis bahwa UKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, diantaranya:

- a. Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor
- b. Penyedia lapangan kerja terbesar
- c. Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat
- d. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi
- e. Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

Disamping peran penting UKM sebagaimana yang telah disebutkan di atas, UKM juga mengalami kendala yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang akan diuraikan sebagai berikut. Kendala yang berasal dari internal adalah:

a. Modal

Masih terdapat sekitar 60%-70% UKM yang belum mendapatkan akses pembiayaan ke perbankan.

b. Sumber daya manusia

Di antara kendala yang dihadapi UKM terkait di bidang SDM adalah kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk; kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar; pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana dari mulut ke mulut; persoalan teknis yang menyebabkan UKM kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang.

c. Hukum

Umumnya pelaku UKM masih berbadan hukum perorangan.

d. Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

Sedangkan kendala yang berasal dari faktor eksternal adalah:

a. Iklim usaha belum kondusif

Penyebab kendala iklim usaha belum kondusif diantaranya adalah koordinasi antara stakeholder UKM yang masih belum padu dan belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi usaha tinggi, dan kebijakan pendanaan untuk UKM.

b. Infrastruktur

Di antara kendala yang termasuk dalam bidang infrastruktur yaitu terbatasnya sarana prasarana yang berhubungan dengan teknologi dan kebanyakan UKM yang masih menggunakan teknologi sederhana.

c. Akses

Kendala akses yang dihadapi oleh UKM antara lain berbentuk keterbatasan akses bahan baku sehingga UKM sering kali mendapatkan bahan baku berkualitas rendah; akses terhadap teknologi karena umumnya dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu; akses menembus pasar yang lebih luas karena UKM belum mampu mengimbangi selera konsumen.

2. Permodalan

a. Definisi Modal

Dalam sejarah, pengertian modal mengalami perkembangan. Mulanya, pengertian modal berorientasi pada “*physical-orientend*”. Dalam hubungan ini, modal dapat diartikan sebagai “hasil produksi

yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut”. Seiring perkembangan waktu, pengertian modal kemudian berubah menjadi “*non-physical oriented*” dimana makna modal lebih ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan menggunakan atau memakai yang terkandung dalam barang-barang modal (Riyanto, 2001: 17).

Lutge mengartikan modal hanya dalam artian uang (*geldkapital*). Sedangkan *Schwiedland* memandang modal dalam artian lebih luas yaitu meliputi modal dalam bentuk uang (*geldkapital*) dan barang (*sachkapital*) seperti mesin.

Definisi lain diungkapkan oleh *Prof Meij* yang mengartikan modal sebagai “kolektivitas dari barang-barang modal” yang terdapat dalam neraca sebelah debit, sedangkan yang dimaksud dengan barang-barang modal ialah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan (Riyanto, 2001: 18).

Prof Polak berpendapat bahwa modal ialah sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Sedangkan *Prof Bakker* memandang modal ialah barang konkret yang masih ada dalam rumah tangga perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debit maupun berupa daya beli dari barang-barang yang tercatat di sebelah kredit (Riyanto, 2001: 18).

b. Sumber Modal

Untuk memenuhi kebutuhan modal suatu perusahaan maka dapat diperoleh dengan mencari sumber pembiayaan. Modal dapat dibedakan menjadi dua menurut sumber atau asalnya (Riyanto, 2001: 209), yaitu:

1) Sumber intern

Modal yang berasal dari sumber intern (*internal sources*) atau sering juga disebut dengan “*internal financing*” adalah dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan. Sumber modal intern diperoleh melalui laba ditahan (*retained net profit*) dan penyusutan (*depreciations*).

2) Sumber ekstern

Sumber ekstern adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan atau sering disebut dengan *external financing*. Dana atau modal yang termasuk sumber ekstern berasal dari para kreditur dan pemilik, peserta atau pengambil bagian di dalam perusahaan.

Modal yang berasal dari para kreditur merupakan utang bagi perusahaan yang bersangkutan. Metode ini disebut juga dengan “modal asing” atau “*debt financing*” (pembiayaan berbasis utang). Sedangkan dana yang berasal dari pemilik, peserta atau pengambil bagian di dalam perusahaan diartikan sebagai dana yang akan tetap ditanamkan dalam perusahaan yang bersangkutan.

Metode ini disebut juga dengan “modal sendiri” atau “*equity financing*”.

Berikut merupakan perbedaan modal asing dan modal sendiri menurut Curt Sandig dalam bukunya yang berjudul “*Finanzierung mit Fremd-kapital*” (Riyanto, 2001: 214).

Tabel 1.2 Perbedaan Modal Asing dan Modal Sendiri

Modal Asing	Modal Sendiri
Modal yang terutama memperhatikan kepentingan kreditur	Modal yang terutama berkepentingan terhadap kontinuitas, kelancaran dan keselamatan perusahaan.
Modal yang tidak mempengaruhi penyelenggaraan perusahaan	Modal yang dapat mempengaruhi politik perusahaan
Modal dengan beban tambahan keuntungan (margin) tetap, tanpa memandang adanya keuntungan atau kerugian.	Modal yang mempunyai hak atas laba sesudah pembayaran margin kepada modal asing.
Modal yang hanya sementara turut bekerja bekerjasama dalam perusahaan.	Modal yang digunakan didalam perusahaan untuk waktu yang tidak terbatas (tidak tentu).
Modal yang dijamin, modal yang mempunyai hak didahulukan sebelum modal sendiri dilikuidasi.	Modal yang menjadi jaminan dan haknya adalah sesudah modal asing dalam hal likuidasi.

c. Ekspansi modal

Setiap perusahaan yang ingin tetap “*survive*” dan sukses harus berusaha agar dapat selalu berkembang. Makin besarnya perusahaan tidak terlepas dari masalah permodalan. Perusahaan yang mengadakan ekspansi tentu membutuhkan tambahan modal. Kebutuhan modal untuk keperluan ekspansi perusahaan adalah berangsur-angsur semakin besar, karena sifat ekspansi perusahaan dilakukan secara lambat dan berangsur-angsur.

Pada tingkat ekspansi ini hanya dibutuhkan tambahan modal kerja karena perusahaan bekerja dengan kapasitas produksi yang tersedia. Namun kemudian apabila perusahaan harus menambah alat-alat produksi tahan lama, mengadakan modernisasi pabrik yang lama, atau membangun produk baru, maka kebutuhan modalnya akan bertambah dan melonjak. Pada tingkat ekspansi ini, selain dibutuhkan tambahan modal kerja juga dibutuhkan tambahan modal tetap.

Dengan demikian maka pengertian ekspansi dimaksudkan sebagai perluasan modal, baik perluasan modal kerja saja atau modal kerja dan modal tetap (digunakan secara tetap dan terus menerus di dalam perusahaan).

3. Pembiayaan Modal kerja

Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk memenuhi kebutuhan operasionalnya sehari-hari, misal untuk pembelian bahan mentah membayar upah buruh, gaji pegawai, dan lain sebagainya,

dimana uang atau dana yang dikeluarkan diharapkan akan dapat kembali masuk dalam perusahaan dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya. Uang yang masuk berasal dari penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasional selanjutnya. Dengan demikian maka dana tersebut akan terus menerus berputar setiap periode selama perusahaan masih beroperasi (Riyanto, 2001: 57).

Modal kerja yang tercukupi akan menguntungkan perusahaan, disamping memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis atau efisien dan perusahaan tidak mengalami kesulitan keuangan juga memiliki fungsi sebagai berikut (Munawir, 2002: 16).

- 1) Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya nilai dari aktiva lancar
- 2) Modal kerja yang cukup memungkinkan perusahaan untuk membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya
- 3) Modal kerja yang cukup memungkinkan perusahaan untuk memelihara “*credit standing*”, yaitu penilaian pihak ketiga, misal bank dan para kreditur atau investor akan kelayakan perusahaan untuk menghadapi situasi darurat seperti terjadi pemogokan, banjir, dan kebakaran.
- 4) Memungkinkan perusahaan untuk memberikan syarat kredit kepada para pembeli. Kadang-kadang perusahaan harus memberikan kepada para pembelinya syarat kredit yang lebih

lunak dalam usaha membantu para pembeli yang baik untuk membiayai perusahaannya.

4. Produk Pembiayaan Modal Kerja

a. Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Jual Beli

Jual beli atau *bai'* diartikan sebagai suatu pertukaran antara suatu komoditas dengan uang atau antara komoditas dan komoditas yang lain (Sjahdeini, 2014: 185). Ada beberapa jenis *bai'* tetapi yang paling sering dipakai dalam produk lembaga keuangan Islam adalah murabahah.

Berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, murabahah didefinisikan sebagai akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga beli kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati (margin) (Sjahdeini, 2014: 193). Ketentuan lebih detail mengenai akad murabahah dijelaskan dalam fatwa DSN 04/DSN-MUI/IV/2000. Adapun syarat-syarat murabahah (Susilo, 2017: 208) sebagai berikut:

- 1) Penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli
- 2) Kontrak harus sah sesuai rukunnya
- 3) Kontrak bebas dari riba
- 4) Penjual menjelaskan kondisi barang kepada pembeli
- 5) Penjual menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian

b. Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Anjak Piutang Syariah

Menurut keputusan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Departemen Keuangan (Bapepam-LK) Nomor: PER 03/BL/2007, anjak piutang (*factoring*) didefinisikan sebagai kegiatan pengalihan piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan atas piutang tersebut sesuai dengan prinsip syariah (Burhanuddin, 2010: 195-196).

Para pihak yang terlibat dalam perjanjian anjak piutang (Burhanuddin, 2010: 196) adalah sebagai berikut:

- 1) Perusahaan *factoring* merupakan badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembalihan dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek dari suatu perusahaan.
- 2) Pihak penjual piutang (klien) adalah berupa perusahaan yang menjual atau mengalihkan piutang atau tagihannya kepada perusahaan *factoring*.
- 3) *Customer* merupakan pihak yang berutang kepada klien sehingga piutang tersebut oleh klien akan dijual atau dialihkan kepada *factoring*.

Objek kegiatan dalam perjanjian *factoring* adalah berupa pengalihan piutang. Bentuk piutang tersebut merupakan tagihan jangka pendek berasal dari transaksi perdagangan yang dilakukan secara tidak tunai (Burhanuddin, 2010: 195). Maksud dan tujuan dari adanya pengalihan

piutang adalah agar beban utang yang ditanggung oleh pihak customer sementara dapat ditalangi oleh perusahaan pembiayaan (*factoring*) sehingga penjual piutang (klien) dapat segera mendapatkan uang tunai dari hasil penjualan tersebut (Burhanuddin, 2010: 196).

Ketentuan yang memuat aturan mengenai anjak piutang syariah termuat dalam fatwa No.67/DSN-MUI/III/2008 yang isinya dapat disimpulkan (Burhanuddin, 2010: 198) sebagai berikut:

- 1) Akad yang dapat digunakan dalam anjak piutang secara syariah adalah *wakalah bil ujah*.
- 2) Pihak yang berpiutang mewakilkan kepada pihak lain untuk melakukan pengurusan dokumen-dokumen penjualan kemudian menagih piutang kepada pihak yang berutang atau pihak lain yang ditunjuk oleh pihak yang berutang.
- 3) Pihak yang ditunjuk menjadi wakil dari yang berpiutang untuk melakukan penagihan (*collection*) kepada pihak yang berutang atau pihak lain yang ditunjuk oleh pihak yang berutang untuk membayar.
- 4) Pihak yang ditunjuk menjadi wakil dapat memberikan dana talangan (*qardh*) kepada pihak yang berpiutang sebesar nilai piutang.
- 5) Astas jasanya untuk melakukan penagihan piutang tersebut, pihak yang ditunjuk menjadi wakil dapat memperoleh *ujrah/fee*.

- 6) Besar *ujrah* (upah) harus disepakati pada saat akad dan dinyatakan dalam bentuk nominal, bukan dalam bentuk persentase yang dihitung dari pokok piutang.
- 7) Pembayaran *ujrah* dapat diambil dari dana talangan atau sesuai kesepakatan dalam akad.
- 8) Antara akad *wakalah bil ujarah* dan akad *qardh* tidak diperbolehkan adanya keterkaitan (*ta'alluq*).

5. *Financial Technology*

Financial technology didefinisikan sebagai sebuah inovasi dalam jasa keuangan dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi (Mufli, 2017: 303). Definisi lain menyebutkan bahwa *financial technology* merupakan sebuah revolusi atas penggabungan jasa keuangan dengan teknologi informasi yang telah meningkatkan kualitas layanan keuangan dan menciptakan stabilitas keuangan (Mufli, 2017: 303). Salah satu bentuk dari *financial technology* adalah *crowdfunding*.

a. *Crowdfunding*

Secara garis besar, *crowdfunding* disebut juga 'urun dana', merupakan pendanaan beramai-ramai atau patungan yang memungkinkan puluhan bahkan ratusan orang dapat mewujudkan suatu proyek komersial maupun untuk kepentingan sosial (Mufli, 2017: 303).

Pihak-pihak yang terlibat dalam *crowdfunding* (Zeco, Profpe, 2014: 15) meliputi:

- 1) *Investors*, merupakan sekumpulan individu maupun kelompok yang beramai-ramai mendanai suatu proyek tertentu dan biasanya mendapatkan *return* (sesuai bentuk *crowdfunding*).
- 2) *Intermediaries*, merupakan *crowdfunding platform* yang berperan mempertemukan antara pengusaha dengan investor. Dalam hal ini, investor berhak memilih proyek mana yang akan didanai yang telah diunggah profil usahanya pada *crowdfunding platform*.
- 3) *Entrepreneurs*, merupakan pengusaha yang mencari pembiayaan melalui sistem *crowdfunding* karena mengalami kendala dalam mengakses pembiayaan melalui cara tradisional.

Berikut ini merupakan bentuk-bentuk *crowdfunding*:

- 1) *Donation-based crowdfunding*
Pengumpulan dana untuk tujuan proyek sosial dengan tidak mengharapkan imbalan apa pun atas dana yang diberikan.
- 2) *Reward-based crowdfunding*
Penggalian dana untuk proyek tertentu dimana penyumbang dana mendapatkan imbalan non material.
- 3) *Lending-based crowdfunding*
Penggalian dana yang dimaksudkan untuk tujuan komersil dimana investor memperoleh sejumlah *return* (material) atas

kontribusinya. Bentuk ini sering disebut juga dengan *debt-based*.

4) *Equity-based crowdfunding*

Penggalangan dana untuk proyek komersial dimana investor berkontribusi sejumlah dana tertentu dan akan mendapatkan return dari kontribusinya tersebut. Perbedaan dengan *lending*, bahwa *equity based* menggunakan sistem *profit sharing*.

Aktivitas utama dalam *crowdfunding* itu sendiri adalah proses penggalangan dana. Model penggalangan dana dalam *crowdfunding* terbagi menjadi dua (Fenwick dkk., 2017: 16), yaitu:

1) *All or Nothing* (AON)

Model ini memiliki prinsip jika proyek penggalangan dana yang telah diupload di platform *crowdfunding* dalam rentang waktu tertentu masih belum terpenuhi 100% maka uang akan dikembalikan ke investor.

2) *Keep it All* (KIA)

Model yang kedua berprinsip jika suatu proyek yang telah diupload di platform *crowdfunding* dalam jangka waktu tertentu hingga batas akhir yang telah diberikan tetapi dana yang terkumpul tidak mencapai 100% maka pihak *fundraiser* (penggalang dana) masih bisa mengambil dana yang terkumpul meski hanya sebagian tersebut.

b. *Islamic crowdfunding*

Islamic crowdfunding inti kegiatan dan fungsinya tidak jauh berbeda dengan konvensional. *Crowdfunding* berbasis Islami menggunakan prinsip sesuai syariah Islam yang dibangun didasarkan pada konsep *Islamic finance* yang meliputi segala aturan dan larangannya (Fatimah, 2018: 47).

Praktik *Islamic crowdfunding* terhitung masih sedikit dibandingkan dengan praktik konvensional. Konsep investasi dalam Islam dipadu oleh nilai-nilai moral dan etika seperti tidak mendukung kegiatan yang tidak halal, misal terlibat dalam perjudian, senjata atau yang menyebabkan kerusakan lingkungan. Selain itu, investasi yang dijalankan tidak mengandung unsur penipuan dan ketidakjelasan serta dalam penentuan tingkat pembagian keuntungannya harus dilakukan secara adil antara kedua belah pihak (Fatimah, 2018: 47).

Tujuan dari konsep investasi dalam Islam yaitu menciptakan dampak yang jauh lebih positif, baik dalam hal produksi dan pertumbuhan dalam kegiatan ekonomi nyata yang bermanfaat bagi masyarakat (Fatimah, 2018: 47). Dari segi legalitas, sejauh ini belum ada regulasi di Indonesia yang khusus membahas dan menaungi kegiatan *Islamic crowdfunding* karena masih dalam tahap proses perumusan.

6. Potensi

Potensi berasal dari bahasa latin yaitu *potentia* yang artinya kemampuan. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), potensi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dapat dikembangkan. Potensi merupakan bahasa serapan yang berasal dari bahasa Inggris yaitu *potencial* yang berarti kesanggupan, tenaga, dan kekuatan. Menurut Wiyono, potensi bisa diartikan sebagai kemampuan dasar dari suatu hal yang masih belum terlihat dan menunggu untuk dapat diwujudkan menjadi suatu kekuatan nyata.

Sedangkan menurut Prihadi (2004: 6), potensi dapat disebut dengan kekuatan, kemampuan atau energi yang masih terpendam dan belum dimanfaatkan secara optimal. Dari beberapa pengertian yang telah diuraikan, potensi dapat diartikan sebagai kemampuan dasar yang terpendam dan bisa dirasakan hasilnya setelah kemampuan itu dikembangkan.

Dalam hal ini, kaitannya dengan topik penelitian yang penulis ambil yaitu bahwa Kapital Boost sebagai salah satu platform perusahaan rintisan teknologi finansial dalam bidang *Islamic crowdfunding* berbasis *lending* memiliki potensi untuk ikut berperan dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan UKM di Indonesia yang masih sangat besar. Untuk dapat mengetahui potensi tersebut, penulis memetakan penjelasannya dengan analisis teori SWOT.