BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Transaksi *Finance Technology Crowdfunding* pada Indogiving Jakarta

Transaksi *Finance Technology Crowdfunding* merupakan bentuk penggalangan donasi yang dilakukan melalui platform online. Indogiving bernaung di PT. Semangat Indonesia Peduli yang beralamat di Gading Bukit Indah L-19 Lantai 3, Kelapa Gading Permai Jakarta yang platform onlinenya http://www.indogiving.com/. CEO Indogiving Bapak Adam Kawilarang dan *Co-founder* Indogiving ada 3 yakni Aryo Wijaya, Jessica Sugandi dan Evelin Merry.[1] Peneliti saat melakukan observasi mengetahui latar belakang berdirinya Indogiving sebagai bentuk penggalangan donasi online yang basisnya lebih luas dibandingkan dengan platform online yang dibuat terlebih dahulu oleh CEO Indogiving. Platform online sebelumnya merupakan platform online yang basisnya berdasarkan agama sehingga dianggap kurang bisa mewakili masyarakat dengan agama lain, apalagi agama masyarakat Indonesia cukup beragam, begitu pula budayanya.[2] Peneliti juga melakukan wawancara terhadap *Chief Marketing Officer (CMO)*

[1]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[2]Observasi melalui karyawan Indogiving bagian marketing pukul 13.00 WIB.

Indogiving yakni Jessica Sugandi dan bertanya tentang bagaimana latar belakang Indogiving menjelaskan bahwa "Indogiving dibentuk sebagai bentuk implementasi keinginan menjadikan budaya memberi sebagai budaya masyarakat luas."[3]

Ini sesuai dengan visi Indogiving yakni membangun ekosistem kebersamaan dalam persatuan kehidupan yang lebih baik, sedangkan misinya membangun sinergi mengembangkan potensi bangsa, membangun pemerataan ekonomi secara digital, mengaplikasikan dan mewujudkan nilai-nilai luhur Pancasila, mendorong pendonasian publik di tingkat lokal dan nasional menjadi transparan dan gotong royong yang menjadi ciri khas Indonesia bisa diwujudnyatakan di era digital.[4] Berdirinya Indogiving sekalipun memiliki visi dan misi yang sangat global ternyata masih belum lama. Lembaga ini berdiri bahkan belum genap satu tahun. Meskipun begitu ternyata surat izin pendirian lembaga pendonasian online telah lama dikantongi oleh Indogiving tepatnya pada bulan maret 2018, walaupun faktanya pengoperasian lembaga pendonasian ini baru efektif di penghujung tahun 2018. Berdasarkan observasi Peneliti, Indogiving baru beroperasi sejak bulan September 2018, ini ditandai dengan *press release* yang ada di Instagram resmi Indogiving yang menyatakan bahwa tepatnya pada

[3]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00

[4]Dokumen Visi Misi Indogiving

tanggal 05 September 2018 dilakukan press release. Berikut *press release* melalui media sosial instagram:

Gambar 1. Screenshot Press Release

Sumber: Instagram Indogiving[5]

[5]http://instagram.com/Indogiving diakses pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 19.46 WIB.

Berdasarkan observasi Peneliti yang menjelaskan bahwa *press release* Indogiving sejak September 2018 namun izin telah dikantongi Indogiving sejak lama. SK Pendirian lembaga penggalangan donasi online Indogiving telah ada sejak bulan Maret 2018. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Kak Jessica selaku CMO Indogiving berikut ini:

> Indogiving mendapatkan izin pendirian sejak bulan Maret 2018, namun baru melakukan press release pada bulan September 2018. Akan tetapi pada bulan Agustus 2018 sudah dilakukan tim kecil untuk persiapan press release.[6]

Tim kecil yang dimaksud oleh Kak Jessica sekarang menjadi karyawan tetap dari Indogiving yang jumlahnya 7 orang. Jumlah karyawan yang hanya 7 orang ini diakui Kak Jesica sebagai bentuk keseriusan dalam mengurus Indogiving. Banyak kasus terjadi dimana karyawannya banyak namun tidak efektif melakukan dedikasi dalam penggalangan dana, oleh sebab itulah dengan sedikitnya karyawan ini diharapkan bisa fokus untuk mengelola Indogiving lebih lanjut.[7] Pernyataan senada juga disampaikan oleh Kak Riri yang memiliki nama lengkap Rima Putri Deswanti salah satu giver Indogiving yang berdomisili di Jakarta. Kak Riri mengaku mengenal Indogiving sejak ada *press release* pada bulan September 2018.

---

[6]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[7]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 19.30 WIB.

"Saya mulai bergabung sejak bulan September 2018 sejak adanya press release", kata Kak Riri.[8] Benar bahwa *Press release* Indogiving ada sejak bulan September 2018, namun beberapa *project creator* baru bergabung sejak bulan Oktober 2018. Kak Juven salah satu *project creator* Indogiving mengatakan "5 Jari sudah bergabung dengan Indogiving sejak press release tepatnya pada bulan Oktober 2018".[9] Sedangkan Kak Juven yang merupakan *project creator* yang bergabung dengan Indogiving dengan membawa nama komunitasnya yakni 5 Jari Charity Movement. Komunitas 5 Jari Charity Movement dulu melakukan penggalangan donasi secara langsung dan offline, namun hasil yang didapatkan tidak banyak dan kurang mencapai target. Kesulitan yang dialami Komunitas 5 Jari tidak hanya dialami satu dua kali namun berkali-kali sehingga akhirnya komunitas 5 Jari berusaha melakukan penggalangan donasi dengan jalan lain. Komunitas 5 Jari dulu kesulitan untuk melakukan penggalangan donasi karena sifatnya masih secara pribadi dan belum banyak dikenal masyarakat. Namun sejak bergabung dengan Indogiving kegiatan *charity* yang dilakukan 5 Jari bisa dikenal oleh publik dan bisa lebih luas jangkauan bantuannya.[10]

---

[8]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

[9]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

[10]Observasi melalui karyawan Indogiving bagian marketing tanggal 27 Desember 2018 pukul 13.00 WIB.

Indogiving merupakan penggalangan donasi online yang terfokus pada *reward based crowdfunding* bukan donasi biasa atau kerap kali disebut sebagai *donation based crowdfunding.* Ketika peneliti melakukan observasi tentang masalah mengapa Indogiving menggunakan *reward* untuk menarik *giver. Giver* saat melakukan donasi dan mengetahui ada *reward* setelah melakukan donasi memang membuat ketertarikan tersendiri untuk para *giver* yang akan atau sudah melakukan donasi. Apalagi semakin banyak *reward* maka akan semakin banyak pula yang bisa didapatkan oleh *giver* saat menukarkan poinnya. Bahkan ada juga yang mau menukarkan *reward*nya untuk barang-barang yang ditawarkan oleh *merchant* yang bekerja sama dengan Indogiving. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Kak Riri salah satu *giver* Indogiving, "Reward memang belum pernah saya cairkan, masih saya kumpulkan dulu agar dapat 500 poin. Inginnya sih ditukar kalau sudah agak banyak biar bisa dapat helm".[11] Inilah mengapa konsep *reward* di Indogiving dijadikan sebagai salah satu daya tarik dari penggalangan donasi di Indogiving. Kak Jessica juga mengatakan bahwa pemilihan fokus Indogiving sebagai platform online yang bergerak dalam *reward based crowdfunding* memiliki alasan dan tujuan tertentu. Tujuan tersebut yaitu:

> Memang memberi sebenarnya tidak boleh mengharapkan imbalan. Namun dengan adanya *reward* diharapkan menjadikan

[11]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

motivasi untuk *giver* dalam melakukan pemberian agar semakin semangat.[12]

Namun *reward based crowdfunding* ini hanya diberikan kepada *giver* saja melainkan tidak diberikan kepada *project creator*. Bahkan *project creator* mengatakan "Reward tidak untuk dipertimbangkan, karena murni tujuannya memang untuk membantu. Jadi penjelasan mengenai reward cuma diberikan kepada giver saja".[13] *Reward* diberikan kepada orang yang melakukan donasi sebagai bentuk apresiasi kepada *giver* atas donasi yang sudah diberikannya. *Reward* yang diberikan Indogiving pada *giver* tidak berasal dari modal pribadi Indogiving melainkan dari pihak lain. "Untuk *reward* Indogiving tidak menyediakan modal khusus karena pemberian *rew\ard* berasal dari merchant yang bekerja sama dengan Indogiving", Kata Kak Jessica.[14] *Merchant* sendiri bekerja sama selain sebagai salah satu media promosi juga sebagai salah satu bentuk sosial pendanaan untuk masyarakat dari perusahaan *merchant.* Karena setiap perusahaan mempunyai tanggung jawab dan kewajiban untuk memberikan dana sosial kepada masyarakat atas profit yang telah didapatkannya.

Proses mendapatkan *reward* untuk masing-masing *giver* ternyata juga berbeda. Perbedaannya terletak pada jumlah pemberian

---

[12]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[13]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

[14]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

donasi yang telah dilakukan oleh *giver*. Misalnya saja, untuk pemberian donasi yang dilakukan oleh Kak Riri. Kak Riri mengaku bahwa sudah melakukan pemberian donasi melalui Indogiving sebanyak 500.000. "Jumlah donasi dari awal sampai sekarang yang diberikan kira-kira ada Rp. 500.000".[15] Jumlah donasi sebanyak Rp. 500.000 ini telah mendapatkan 500 poin, karena per 10.000 itu mendapatkan satu poin. Ini sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh Kak Jessica ketika ditanya mengenai sistem *reward* yang dilaksanakan oleh Indogiving.

> Semua donatur mendapatkan reward tanpa terkecuali. Asalkan telah memberikan donasi sebanyak Rp. 10.000 maka akan mendapatkan poin 10. Maka jika memberikan donasi tinggal mengalikan saja berapa jumlah poinnya. Reward bisa dicairkan sesuai dengan keinginan giver karena masing-masing merchant memberikan standar masing-masing yang jumlahnya berbeda. Ada yang banyak ada juga yang sedikit.[16]

Pemberian *reward* ini ternyata belum begitu efektif meningkatkan jumlah pemberi donasi yang dilakukan oleh Indogiving. "Kalau dibilang sudah efektif belum sebenarnya ini masih jauh dari target, namun setiap bulannya sudah ada progress perkembangan yang bagus".[17] Penjelasan Kak Jessica ketika ditanya sudahkan *reward* mampu menarik perhatian para pemberi donasi. Keunggulan Indogiving selain *reward* juga karena mekanisme berdonasi melalui Indogiving juga sangat mudah, semudah melakukan transfer uang secara online.

---

[15]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

[16]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[17]*Ibid*,.

Bahkan Kak Juven *project creator* memuji konsep yang digunakan Indogiving sebagai platform penggalangan donasi online.

> Konsep yang dibuat Indogiving sangat bagus, sebenarnya saya takjub ternyata ada ya konsep seperti ini, ini konsep yang luar biasa dan kita tidak perlu ribet akan melakukan donasi dan apapun yang kita mau ada disini. Selain karena alasan memilih Indogiving bisa membuat orang menyumbang tidak melalui rekening pribadi kita butuh mitra untuk melakukan kegiatan *charity*.[18]

Kak Riri juga menikmati kemudahan melakukan donasi melalui Indogiving. "Kendala tidak ada karena saat melakukan donasi dari giver sangat mudah semudah melakukan pembelanjaan online".[19] Kemudahan melakukan donasi bisa dilakukan dengan berbagai lembaga keuangan dan dilakukan secara online dan tanpa kendala. ucap Kak Riri. *Giver* tinggal pilih saja mau memberikan donasi melalui apa.

> Kalau aku melakukan donasi biasanya memakai bank BCA ya. Jadi kalau selain bank BCA juga bisa melakukan Gopay. Kalau lewat bank BCA karena aku kan payroll gaji juga melalui BCA juga. Kan kadang kalau belum sempat isi Gopay jadi langsung pakai virtual account dari BCA dalam melakukan donasi. Kalau pemberian donasi yang dilakukan hanya tinggal mengeklik semudah melakukan belanja online. Tinggal melakukan klik pada beberapa petunjuk, mencentang lalu oke. Tidak melalui lembaga keuangan namun menggunakan payment gateway midtrans dan toko kripto. Jadi kalau saya pengen melakukan donasi tinggal isi saldo Gopay saya maka sudah bisa melakukan donasi.[20]

Kemudahan melakukan donasi melalui Indogiving memang semudah melakukan pembelanjaan secara online. Jenis kemudahan

---

[18]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

[19]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

[20]*Ibid*,.

yang dimaksud adalah kemudahan dalam melakukan pemberian donasi dan pemberitahuan mengenai progress donasi melalui email yang bisa diakses setiap saat. “Kalau saat ini kartu member belum ada. Cuma buktinya ya berupa email pemberitahuan dari Indogiving atau project creator”. [21]

Hal ini juga disampaikan oleh Kak Jessica:

> Cara berdonasi menggunakan Indogiving sangat mudah semudah anda melakukan pembelian secara online. Jadi anda tinggal masuk ke dalam platform lalu tinggal klik pada kolom giver lalu ikuti langkah selanjutnya. Pembayaran donasi melalui payment gateway yakni bekerja sama dengan midtrans dan toko kripto. Untuk midtrans itu bisa menggunakan virtual account sehingga bisa langsung membayar. Sedangkan toko kripto khusus untuk bekerja sama dengan luar negeri.[22]

Peneliti melakukan observasi dengan terlibat langsung dalam pendonasian melalui platform http://www.Indogiving.com/. Langkah-langkah pendonasian melalui Indogiving harus dimulai dengan membuka alamat website Indogiving. Setelah terbuka website Indogiving maka akan segera bisa ditemukan apa saja proyek yang sedang berlangsung. Berikut langkah-langkah yang harus dilakukan ketika *giver* akan melakukan donasi:

---

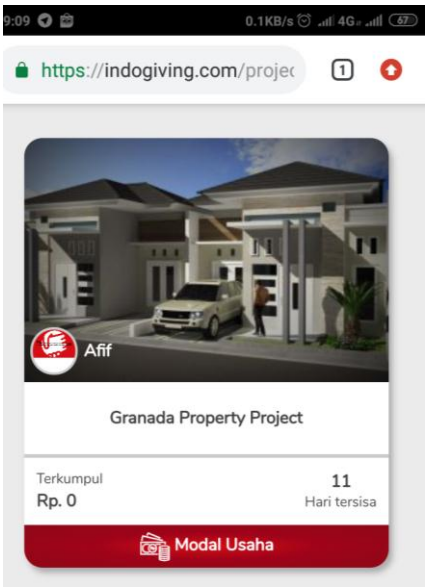
[21]*Ibid*,.

[22]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

Gambar 2. Proyek 5 Jari yang Sedang Berjalan

Sumber: Website Indogiving[23]

Gambar 3. Proyek Properti yang Sedang Berjalan

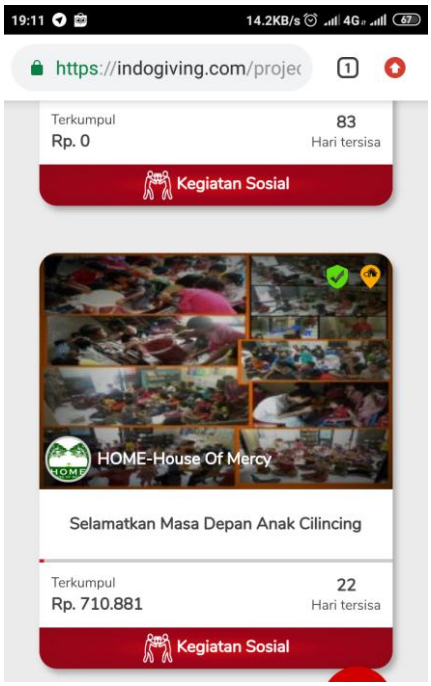


Sumber: Website Indogiving[24]

[23]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Setelah mengetahui proyek mana yang akan diberi donasi maka bisa dilakukan pelacakan lebih lanjut dengan melakukan klik pada proyek yang dipilih. Pilihan proyek yang ada akan menjelaskan isi dan latar belakang pembuatan proyek dan juga pembuat proyek. *Giver* yang ingin memilih atau melakukan donasi bisa juga melihat siapa saja yang sudah melakukan donasi, walaupun kebanyakan akan memilih dirahasiakan namanya dengan sebutan "anonym". Walaupun anonym maka akan dicantumkan berapa jumlah donasi yang diberikan secara nyata seperti tampilan berikut ini:

Gambar 4. Proyek Anak Cilincing



Sumber: Website Indogiving[25]

[24]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[25]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Seperti yang disampaikan dalam keterangan proyek tersebut bahwa jumlah dana yang diterima sudah mencapai Rp. 710.881 dengan sisa waktu hanya 22 hari. Terdapat gambar anak-anak Cilincing yang akan diselamatkan masa depannya. Pada proyek tersebut ada komunitas HOME-House of Mercy yang mengadakan proyek penggalangan donasi untuk anak Cilincing. Kategori bantuan tersebut termasuk kegiatan sosial, pengkategoriannya sangat banyak sehingga perlu untuk dipisahkan per kategori agar memudahkan yang akan melakukan donasi juga. Gambar tersebut berada pada beranda proyek yang sedang berjalan sehingga *giver* ataupun *project creator* bisa memantau setiap saat. Selain gambaran laporan jika diklik maka akan muncul penjelasan lebih detail tentang proyek tersebut.

Gambar 5. Proyek dan *Projet Creator*

Sumber: Website Indogiving[26]

[26]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Terlihat pada gambar tertera judul penggalangan dana yakni "Selamatkan Masa Depan Anak Cilincing". *Giver* bisa membaca dengan jelas bahwa proyek tersebut ditujukan kepada Anak Cilincing sebagai bentuk penyelamatan masa depan mereka. *Project creator*nya merupakan Komunitas HOME atau House of Mercy yang tertera juga logo komunitasnya. Jenis proyeknya merupakan proyek kegiatan sosial dan lokasinya berada di DKI Jakarta. Disertai juga gambar-gambar pendukung yakni gambar anak Cilincing sebagai mascot dari proyek yang digalang. Alamat penerima donasi juga jelas, disertai dengan no handphone serta alamat lengkapnya. Jika ada *giver* yang hendak melakukan konfirmasi maka bisa melalui telfon atau mendatangi langsung alamat *project creator*nya.

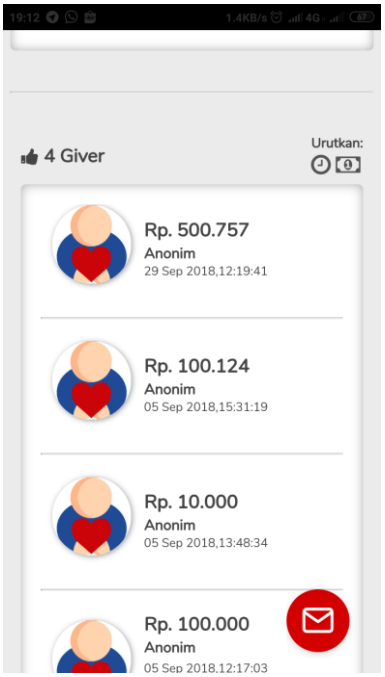
Gambar 6. Penerima Donasi

Sumber: Website Indogiving[27]

[27]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Selain alamat penerima donasi juga terdapat riwayat siapa saja yang sudah melakukan donasi. Jumlahnya juga disebutkan secara jelas, disertai nama dan juga nominal sumbangan yang diberikan. Nominal itulah yang kemudian muncul di beranda sebagai jumlah akumulasi dari beberapa donasi yang sudah diberikan oleh *giver*. *Giver* yang tidak mau disebut namanya maka akan muncul sebagai "anonym" namun tetap tertera nominal donasinya.

Gambar 7. Pemberi Donasi



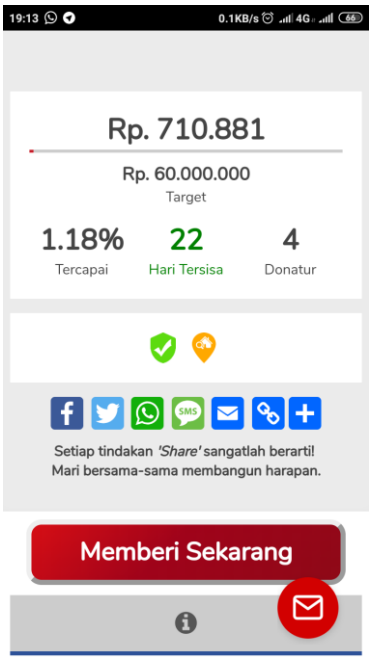
Sumber: Website Indogiving[28]

Nominal sebanyak 710.881 tersebut berasal dari 4 *giver* yang telah memberikan donasinya melalui Indogiving. Tertera pada *giver* pertama jumlah donasi sebanyak Rp. 500.757 diberikan pada tanggal 29

[28]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

September 2018. *Giver* kedua memberikan sebanyak Rp. 100.124. Lalu *giver* ketiga memberika Rp. 10.000 sebagai batas minimal donasi melalui lembaga keuangan. Terakhir *giver* keempat memberikan donasi sebesar Rp. 100.000. *Giver* kedua hingga keempat sama-sama memberikan donasinya pada tanggal 5 September 2018. Tampilan jumlah target donasi dan grafik perolehannya juga disampaikan di dalam website Indogiving, ini merupakan bentuk transparansi terhadap donasi yang diberikan oleh *giver*.

Gambar 8. Grafik Perolehan Donasi



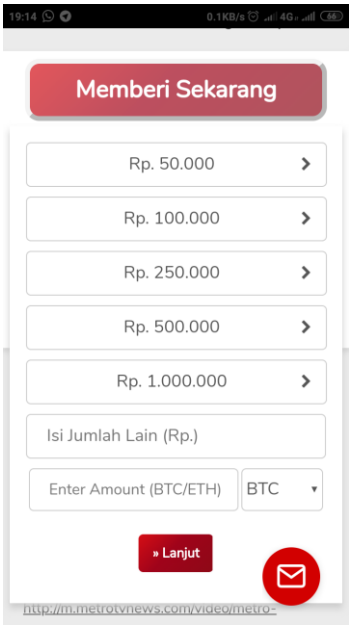
Sumber: Website Indogiving[29]

Tampilan grafik di atas merupakan tampilan grafik yang menunjukkan bahwa jumlah donasi sebanyak Rp. 710.881 sangat jauh dari target. Target yang diharapkan oleh *project creator* adalah Rp.

[29]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

60.000.000. Pencapaian jumlah donasi yang telah terkumpul masih 1,18% dengan sisa proyek berjalan hanya 22 hari. Jumlah donaturnya baru 4 donatur saja. Bagian ini merupakan bagian pelaporan terkait dana yang masuk dari *giver* melalui Indogiving untuk *project creator*. Terdapat kolom share bagi yang ingin membagikan postingan tersebut melalui akun media sosial. Lalu bagi anda yang terketuk hatinya untuk membantu maka bisa mengeklik pada tulisan "memberi sekarang". Tulisan "memberi sekarang" akan menghantarkan pada bagaimana mekanisme memberikan donasi untuk bisa membantu *project creator* dalam memenuhi targetnya untuk membantu masa depan anak Cilincing.

Gambar 9. Pilihan Jumlah Donasi

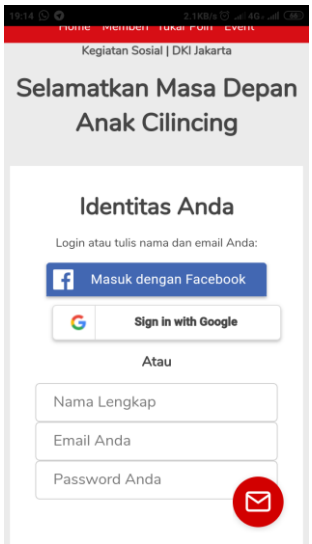


Sumber: Website Indogiving[30]

[30]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Setelah mengeklik tulisan “memberi sekarang” maka akan segera muncul nominal jumlah yang ingin didonasikan. Ada pilihan Rp. 50.000, Rp. 100.000, Rp. 250.000, Rp. 500.000 dan Rp. 1.000.000. Bagi yang ingin mendonasikan dengan nilai yang diluar jumlah yang ditentukan bisa menulis langsung di isi jumlah lain (Rp). Kolom tersebut bisa diisi sesuai jumlah donasi yang anda inginkan, asal minimalnya 10.000 karena memang batas minimal transfer sebanyak itu. Karena Indogiving bekerja sama dengan toko kripto maka juga bisa menggunakan bitcoin yang dipunya. Jumlah yang dimasukkan bisa dimasukkan dalam kolom disebelah tulisan BTC. BTC merupakan singkatan dari Bitcoin. Proses transfer menggunakan lembaga perbankan akan dikenai biaya administrasi, sedangkan melalui toko kripto tidak dikenai biaya administrasi karena sistem kerja sama yang digunakan memang tanpa ada imbalan apapun. Proses selanjutnya merupakan proses mendaftar sebagai *giver*.

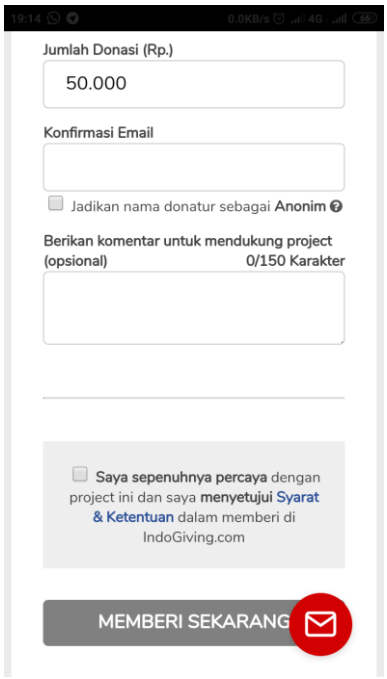
Gambar 10. Proses Daftar *Giver*



Sumber: Website Indogiving[31]

Setelah memilih berapa nominal yang diinginkan untuk didonasikan maka akan segera muncul pilihan seperti di atas sebagai langkah selanjutnya untuk login ke website Indogiving. Login bisa menggunakan email atau facebook. Bagi yang mau membuat akun pribadi tanpa masuk melalui email ataupun facebook juga bisa. Pilihan di bawahnya merupakan pilihan tersebut sehingga silahkan membuat password untuk login melalui Indogiving. Setelah mendaftar akun di Indogiving maka anda bisa melakukan donasi dan membuat proyek penggalangan donasi.

Gambar 11. Konfirmasi Jumlah Donasi

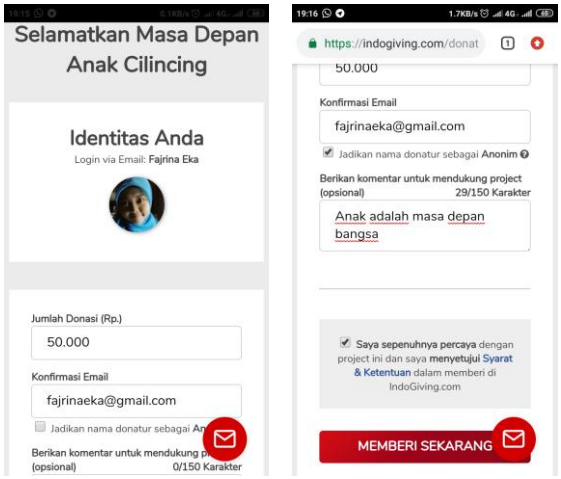


Sumber: Website Indogiving[32]

[31]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Setelah memilih akan login menggunakan apa, lalu Peneliti memilih login melalui gmail sehingga akan keluar pilihan di atas. Pilihan di atas merupakan kolom konfirmasi jumlah donasi dan memasukkan email. Jika menghendaki ditulis sebagai “anonym” maka bisa melakukan centang disamping tulisan “anonym”. Sekalipun memasukkan email maka yang akan dilihat hanya akan “anonym” bukan nama asli. Terdapat juga kolom komentar yang diberikan Indogiving untuk *giver* yang akan memberikan donasi. Isinya bisa berupa kalimat pendukung atau kalimat berisi kritik dan saran mengenai proyek yang sedang berjalan. Jika sudah setuju maka bisa langsung mencentang kolom persetujuan sebagai bentuk persetujuan akan melakukan donasi dan mematuhi aturan Indogiving. Setelah itu bisa diklik memberi sekarang dan akan masuk ke langkah selanjutnya.

Gambar 12. Setelah Login

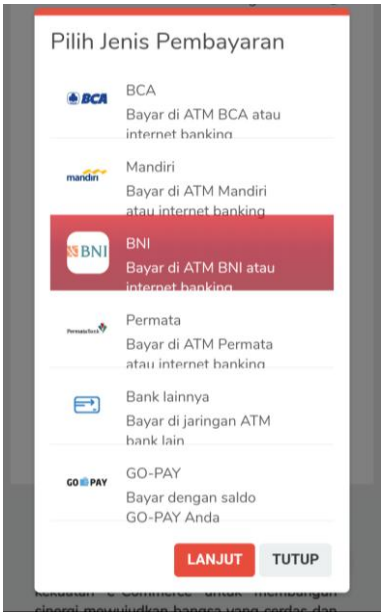


[32]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Sumber: Website Indogiving[33]

Jika sudah login maka akan segera muncul identitas *giver* yang akan melakukan donasi. Barulah dari situ akan menuju langkah selanjutnya memilih metode poembayaran.

Gambar 13. Pilihan Metode Pembayaran



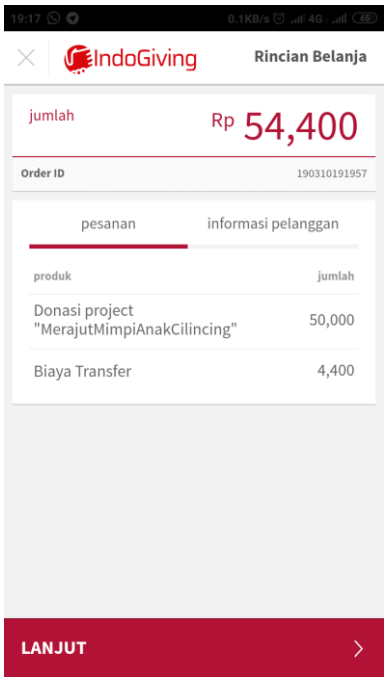
Sumber: Website Indogiving[34]

Metode pembayaran yang dipilih peneliti menggunakan Bank Negara Indonesia (BNI). Tertera di dalam pilihan metode bayar terdapat BCA, Mandiri, BNI, Permata, Bank Lainnya dan melalui Go-pay. Lembaga keuangan yang bekerja sama dengan Indogiving adalah beberapa lembaga di atas yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat sehingga akan memudahkan saat *giver* hendak melakukan donasi.

[33]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[34]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Gambar 14 Biaya Administrasi

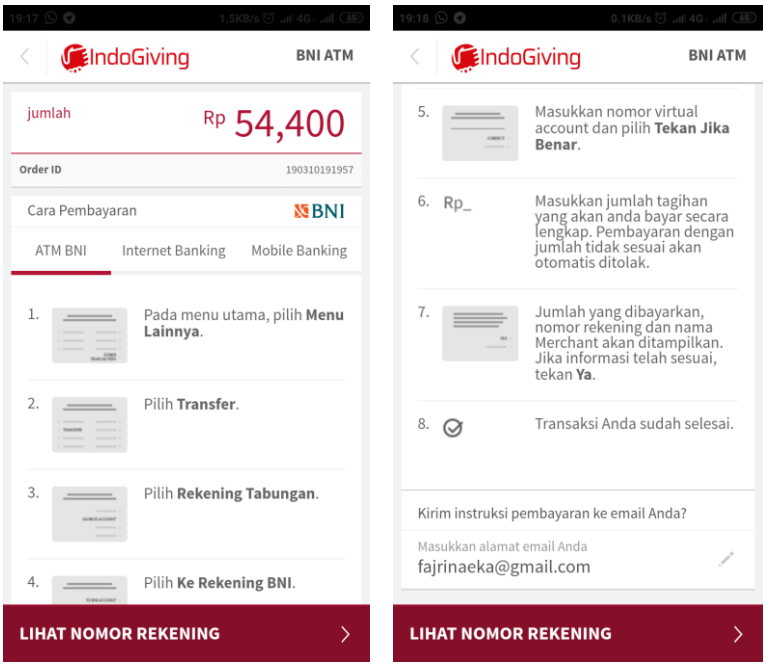


Sumber: Website Indogiving[35]

Sesuai ketentuan awal yang mengatakan bahwa kerja sama yang dilakukan dengan lembaga keuangan akan dikenai biaya administrasi, sehingga jika melakukan donasi maka akan tambah biaya administrasi. Seperti pada kasus di atas biaya transfernya mencapai Rp. 4.400. *Giver* memberikan donasi sebesar Rp. 50.000 dengan biaya administrasi Rp. 4.400 sehingga semuanya ada Rp. 54.400. Barulah setelah itu ada bantuan bagaimana cara melakukan pembayaran.

[35]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Gambar 15. Langkah Pembayaran

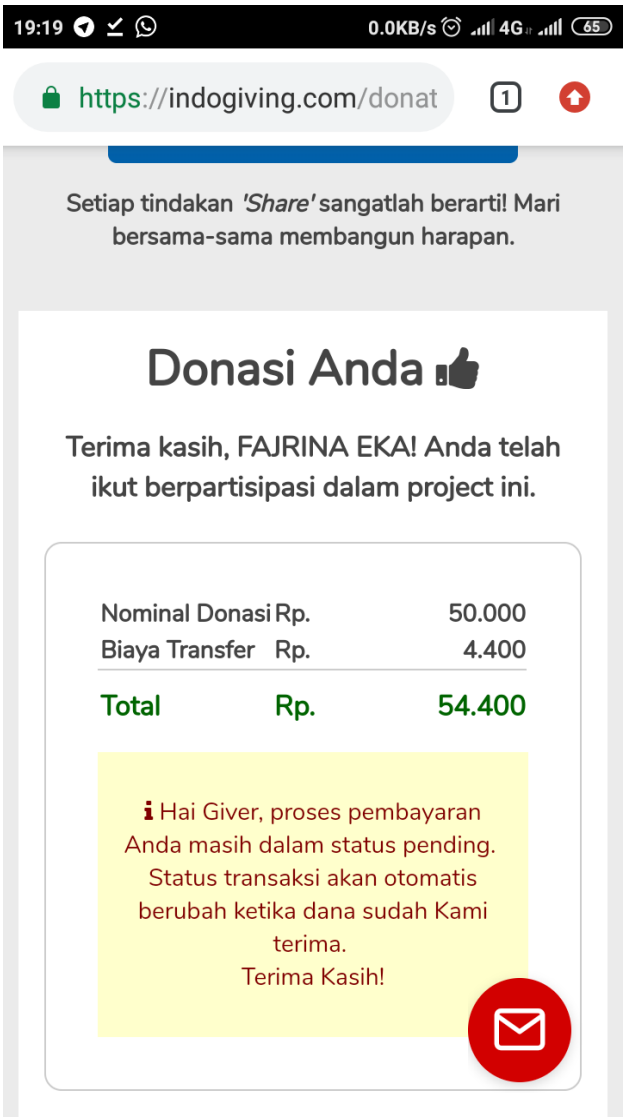


Sumber: Website Indogiving[36]

Setelah dijelaskan mengenai metode pembayarannya maka anda akan mendapatkan notifikasi terimakasih dengan tanda pembayaran masih pending. Terimakasih merupakan ucapan sebagai bentuk apresiasi yang diberikan Indogiving kepada siapa saja yang telah memberikan donasinya melalui Indogiving. Sekalipun belum dibayar namun ucapan terimakasih tetap diberikan dari pihak Indogiving untuk giver karena yang membalas pesan merupakan sistem. Namun ada pemberitahuan pembayaran pending sebagai pengingat untuk giver yang belum melakukan transfer.

[36]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

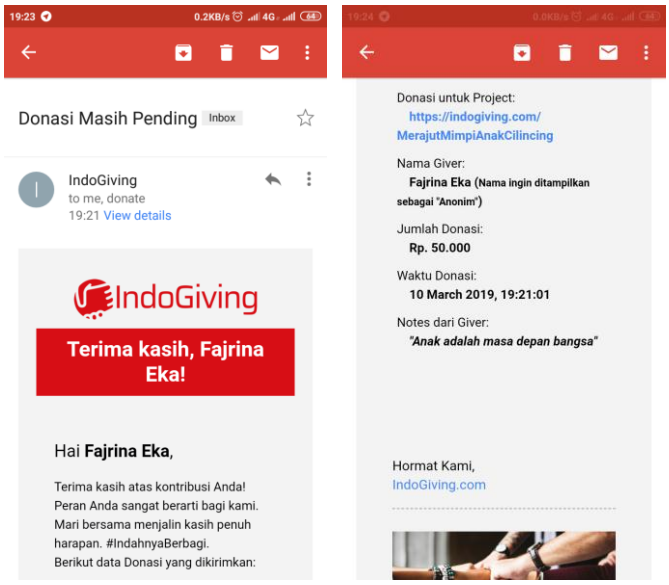
Gambar 16. Notifikasi Pembayaran Pending



Sumber: Website Indogiving[37]

[37]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Gambar 17. Notifikasi Email



Sumber: Gmail.com[38]

Selain mendapatlkan notifikasi di email ternyata juga ada notifikasi di akun Indogiving yang dimiliki. Berikut notifikasinya:

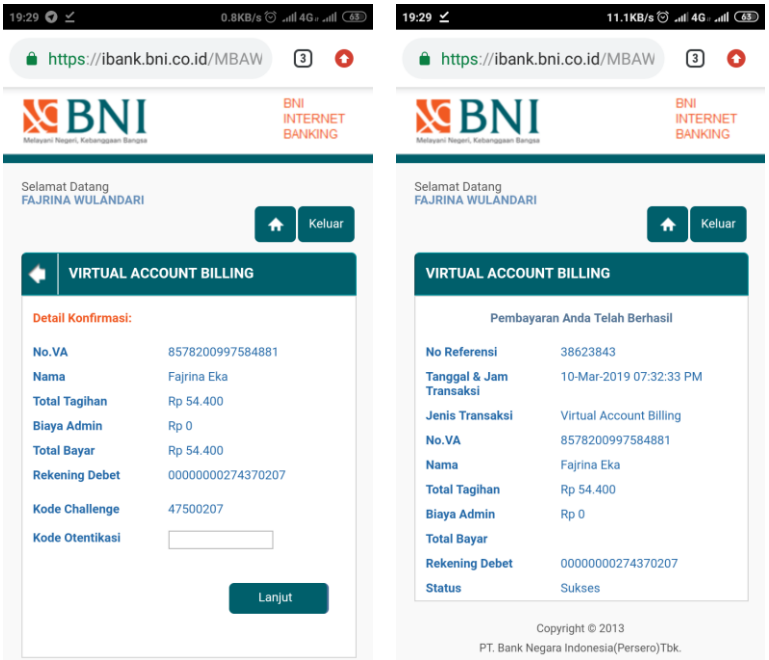
Gambar 18. Notifikasi di Akun Indogiving

Sumber: Website Indogiving[39]

[38]Dokumentasi melalui email pada http://www.google.com/gmail pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Pemberitahuan mengenai pembayaran pending tidak hanya disampaikan melalui email, namun juga melalui akun Indogiving untuk menjaga transaparansi dan kemudahan dalam pelacakan. Setelah itu peneliti melakukan pembayaran menggunakan virtual account bni. Mekanisme pembayarannya sama dengan transfer antar bank, namun menggunakan virtual account.

Gambar 19. Bukti Transfer via Virtual Account BNI



Sumber: Website BNI[40]

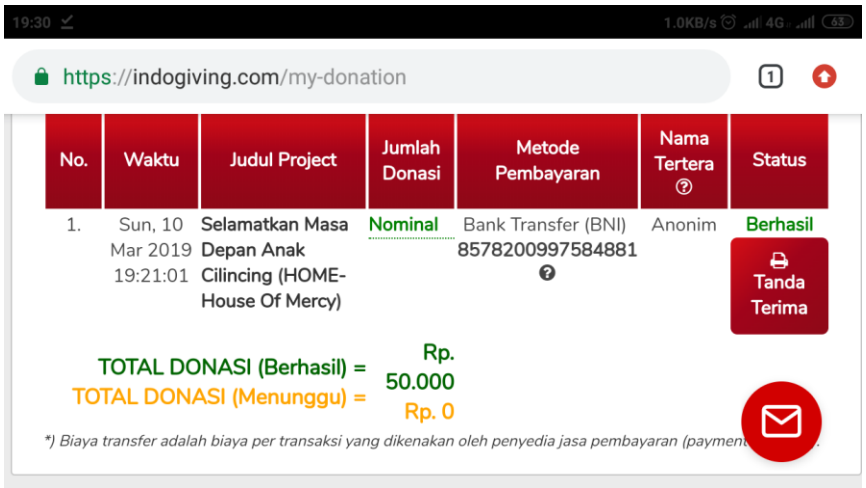
Setelah melakukan pembayaran menggunakan virtual account secara otomatis pembayaran yang pending juga sudah terbayarkan. Virtual account sekarang bisa dibayarkan melalui bank mana saja, dan sudah ada di menu utama.

---

[39]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[40]Dokumentasi website BNI pada http://www.bni.id/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Gambar 20. Pembayaran Sukses



Sumber: Website Indogiving[41]

Kemudahan berdonasi juga berpengaruh terhadap jumlah *giver* yang memberikan donasi melalui Indogiving. Meskipun begitu jumlah *giver*nya ternyata tidak selalu naik atau jumlahnya berubah-ubah. "Kalau rata-rata tidak bisa diukur, karena kalau sedang ada bencana maka jumlah giver akan semakin banyak. Namun kalau tidak ada bencana maka jumlah giver hanya sedikit".[42] Kerja sama yang dilakukan antara Indogiving dan lembaga keuangan dilakukan dengan dua sistem. Sistem pertama menggunakan sistem berbayar atau timbal balik berupa biaya adiminstrasi sedangkan sistem yang kedua dengan kerja sama secara cuma-cuma atau gratis.

> Indogiving bekerja sama dengan payment gateway midtrans dan toko kripto. Untuk midtrans memang mendapatkan timbal balik berupa biaya administrasi. Sedangkan jika menggunakan toko

[41]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[42]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

> kripto maka dilakukan dengan cuma-cuma atau tanpa adanya biaya adminstrasi.[43]

Masalah pendonasian yang menerima pembayaran bukanah Indogiving secara langsung melainkan melalui lembaga keuangan. Maka dari itu posisi Indogiving hanya sebagai lembaga intermediasi keuangan. Ini sesuai dengan apa yang telah disampaikan oleh Kak Riri selaku *giver* yang mengatakan bahwa dalam melakukan pemberian donasi melalui bantuan lembaga keuangan atau payment gateway. Kak Jessica selaku CMO juga memperjelas bahwa memang Indogiving hanya merupakan lembaga intermediasi, tidak menerima donasi secara langsung dari *giver.*

> Indogiving berkedudukan sebagai lembaga intermediasi yakni lembaga yang hanya menyediakan jasa saja tidak langsung menerima uangnya. Uang langsung masuk ke dalam payment gateway yang bekerja sama dengan Indogiving. Jika *project creator* hendak mencairkan uang maka nanti bisa melakukan koordinasi dengan Indogiving.

Pencairan dana yang dilakukan oleh *projet creator* sudah dipotong dengan biaya operasional Indogiving yang dari awal sudah disampaikan sebanyak 3%. Pemotongan ini diperuntukkan untuk beberapa biaya operasional seperti pembayaran pajak dan domain. “Biaya operasional untuk membayar biaya domain website dan untuk biaya pajak yang dibebankan kepada perusahaan”.[44]

Project creator juga menyatakan memang setelah dana masuk langsung dipotong sebanyak 3% untuk biaya operasional Indogiving.

---

[43]*Ibid*,.
[44]*Ibid*,.

> Donasi langsung masuk sudah langsung mendapat pengurangan sebanyak 3% sebagai biaya administrasi karena memang ketentuan dari biaya yang masuk langsung mendapatkan potongan. Jadi berapa dana yang dibutuhkan nanti kalau dana langsung dipotong 3%. Misalkan 50 juta jadi yang akan didapatkan 48.500.000 karena kena potongan 3% berupa dana operasional yang diperuntukkan pajak.[45]

Namun untuk beberapa kasus tidak ada potongan biaya operasional sebanyak 3% menurut Kak Jessica.

> Untuk pemberian dana hasil donasi tergantung pada jenis donasi yang diberikan untuk apa. Kalau untuk bencana maka akan diberikan 100% kepada penerima. Namun kalau untuk selain bencana maka akan dikenakan biaya administrasi sebanyak 3% seketika setelah ada donasi yang masuk.[46]

Pembayaran pajak yang dimaksudkan ternyata tidak hanya berupa biaya operasional sebanyak 3% yang oleh perusahaan dipotong dari biaya penggalangan donasi. Pajak yang muncul saat melakukan proyek misalnya untuk proyek operasi batu ginjal Ibu Siti juga dibayarkan secara pribadi oleh *project creator* menggunakan uang donasi. “Pembayaran pajak hanya jika memang digunakan misalnya untuk operasi harus membayar pajak maka ya harus membayar pajak, selain itu tidak ada kewajiban apapun lagi”.[47] *Project creator* yang melakukan pencairan tidak mendapatkan bukti pembayaran atau kwitansi karena memang pembayaran dilakukan oleh lembaga intermediasi. “Tidak ada, karena yang memberikan pembayaran melalui

---

[45]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

[46]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[47]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

jasa intermediasi keuangan jadi tidak ada bukti atau kwitansi lainnya, hanya laporan dari pihak ketiga".[48] Transaksi penggalangan donasi secara online dilakukan melalui kerja sama ketiga pihak. Dimana Indogiving sebagai platform online menghubungkan antara *giver* dengan *project creator*. Selayaknya sebagai lembaga penghubung transaksi yang dilekukan oleh ketiga pihak ini ternyata tidak mengandung suatu bentuk perjanjian yang ditandatangani hitam di atas putih.

> Tidak ada perjanjian antara donatur dengan Indogiving ataupun Indogiving dengan *project creator* karena memang Indogiving tidak terikat dengan donatur. Pemberian jasa yang dilakukan Indogiving hanya sebagai media perantara terhadap donasi yang masuk sehingga tidak ada perjanjian apapun. Bagitu juga dengan *project creator* karena Indogiving hanya membantu dalam melakukan mempromosikan proyek yang dimilikinya. Namun *project creator* harus memberikan laporan baik progress pendonasian atau pelaporan pasca pendonasian yang diberikan oleh donatur. Dengan begini maka bisa dipastikan bahwa pemberian donasi bisa jatuh ke tangan yang tepat.[49]

Kak Riri juga mengatakan hal yang senada, "Tidak ada penandatanganan perjanjian khusus, langsung melakukan centang terhadap beberapa ketentuan yang memerlukan persetujuan".[50] Kak Juven selaku *project creator* juga mengatakan "Tidak ada perjanjian apapun, cuma pernyataan bahwa komunitas tersebut benar-benar bisa

---

[48]*Ibid*,.

[49]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[50]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

mempertanggungjawabkan donasi yang diberikan".[51] Berdasarkan hasil wawancara di atas bisa dipastikan bahwa perjanjian secara legal dan formal tidak ada dalam transaksi *finance technology crowdfunding* melainkan perjanjian dilakukan hanya berupa persetujuan melalui platform online milik Indogiving. Meskipun tidak memiliki perjanjian yang tertulis secara formal, namun Indogiving memiliki SOP sendiri yang bisa menjadi suatu batasan dalam melakukan penggalangan donasi untuk proyek yang diajukan oleh *project creator.*

> Indogiving tidak memiliki SOP secara kelembagaan, namun sesuai dengan SK pendirian Indogiving maka tetap ada batasan yang harus dijadikan sebagai pedoman dalam melakukan kegiatan-kegiatan donasi.[52]

Selain tidak adanya SOP secara kelembagaan ternyata dari pihak terkait juga tidak memiliki regulasi yang jelas, hanya saja dari segi jumlah penggalangan donasi yang dilakukan memiliki batasan tertentu. "Regulasinya sebenarnya tidak ada, asalkan dari segi jumlah juga tidak menyalahi aturan maka juga tidak akan bermasalah".[53] Itulah tambahan Kak Jessica saat ditanya mengenai regulasi dalam penggalangan donasi secara online. Namun jika sampai terjadi suatu masalah maka yang bertanggung jawab adalah *project creator*. "Pemilik proyek karena Indogiving hanya merupakan media, dana yang

---

[51]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

[52]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[53]*Ibid*,.

masuk juga dari pihak ketiga sehingga Indogiving tidak tahu menahu kalau semisal ada permasalahan dana".[54]

Platform donasi online semacam Indogiving bisa menjangkau ranah masyarakat secara luas. Terbukti dari berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti bahwa proyek yang dilakukan penggalangannya melalui Indogiving tidak hanya berasal dari satu daerah saja, melainkan juga daerah-daerah lain yang letaknya masing-masing berjauhan. Selain itu pemberi donasi yang disebut *giver* juga berasal dari berbagai kota di Indonesia. Persyaratan yang akan bergabung sebagai *project creator* dan *giver* pun juga tidak terlalu berat. Meskipun begitu Indogiving menerapkan 3T yakni trust, transparent and tracerbility. "Tidak ada syarat khusus dalam bergabung melakukan donasi ke Indogiving karena memang Indogiving tidak mengikat satu sama lain".[55] "Indogiving bisa melakukan pelacakan siapa saja yang menyumbang, walaupun donasi disampaikan sebagai anonym karena 3T, trust, transparent dan tracerbility".[56]

Persyaratan pengajuan pendonasian secara online diberlakukan kepada *project creator* sebagai penanggung jawab akan donasi yang telah didonasikan kepada orang yang akan diberi bantuan melalui platform Indogiving. Jangan sampai orang ataupun penerima

---

[54]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

[55]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

[56]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

pendonasian tersebut tidak amanah terhadap donasi yang telah diberikan oleh para *giver* yang budiman. Indogiving pernah menemui masalah terkait pengajuan donasi yang dilakukan oleh *project creator* yang bisa dibilang tidak sesuai.

> Kalau selama ini memang belum pernah ada. Namun pernah ada yang mengajukan pendanaan seorang janda untuk biaya hidupnya. Padahal sudah jelas Indogiving harus diajukan oleh perusahaan, yayasan atau komunitas. Selain masalah tersebut juga ada masalah dalam pelaporan yang sifatnya lama, sehingga perlu dikomunikasikan dengan project creator. Pernah ada juga pengajuan abal-abal sehingga tidak diacc oleh Indogiving.[57]

Pemberlakuan syarat untuk *project creator* tidak sulit untuk dipenuhi untuk *project creator* yang benar-benar amanah. Kak Juven mengatakan syarat-syarat pengajuan proyek sebagai berikut:

> Membuat surat pernyataan sebagai *project creator* terlebih dahulu dan disertai foto berupa foto close up dengan membawa ktp sebagai pernyataan yang menyatakan bahwa komunitas ini benar-benar komunitas yang bisa dipertanggungjawabkan. Selain melalui offline juga bisa langsung melalui online dengan cara upload pada platform Indogiving.[58]

Kak Jessica mengatakan memang dalam pemilihan *project creator* tidak bisa sembarangan, berikut kriterianya:

> Untuk kriterianya ada, yakni dalam mengajukan proyek harus berasal dari perusahaan, yayasan atau komunitas. Pengajuan yang berasal dari perseorangan tidak diperbolehkan karena terkadang pengajuan dilakukan untuk pembiayaan pribadi seperti biaya hidup. Padahal Indogiving membantu untuk memberikan bantuan untuk pendidikan, bantuan kesehatan atau bantuan beasiswa lainnya. Persyaaratan berupa surat pendirian lembaga atau yayasan harus dilampirkan. Selain surat pendirian

---

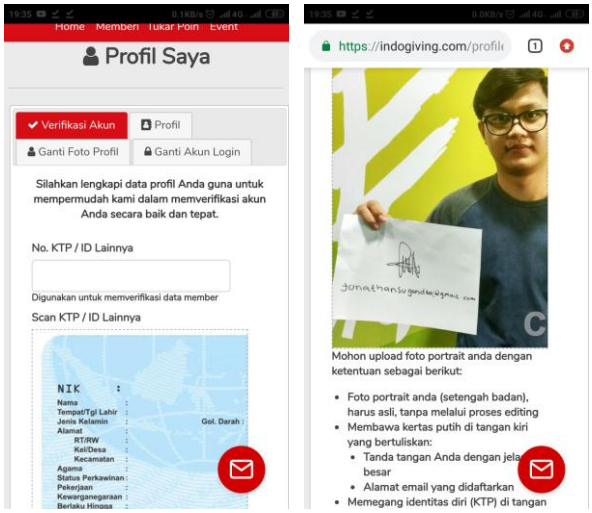
[57]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[58]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

> yayasan atau lembaga jika memang berasal dari komunitas maka ketua komunitas harus melampirkan surat pernyataan pendirian komunitas disertai foto pemegang kartu identitas yang masih berlaku.[59]

Peneliti saat melakukan observasi juga diminta memenuhi persyaratan verifikasi akun berupa foto pribadi, ktp dan juga tanda tangan. Ini untuk menghindari penyalahgunaan akun Indogiving untuk menggalang donasi melalui proyek. Maka dari itu setiap akun yang akan mengajukan proyek haruslah sudah terverifikasi dan sudah jelas identitasnya, karena setiap *giver* berkesempatan untuk menjadi *project creator* sebagai korporasi atau komunitas.

Gambar 21. Verifikasi Akun



Sumber: Website Indogiving[60]

Sekalipun telah terverifikasi, ada batasan nominal jumlah penggalangan donasi yang bisa dilakukan melalui Indogiving. Karena

---

[59]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[60]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

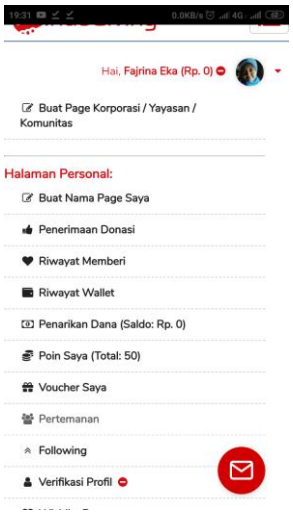
Indogiving merupakan platform online maka tidak bisa Indogiving melakukan penggalangan donasi secara besar-besaran. Menurut Kak Jessica, “Untuk batasan penggalangan donasi maksimal 1 milyar. Untuk batas minimalnya 10.000 sebagai batas minimal transfer antar bank”. Begitu pula ketika melakukan donasi *giver* hanya bisa memberikan donasi minimal 10.000 rupiah, karena memang jumlah tersebut merupakan jumlah minimal transfer antar bank. Sistem *reward* yang diberikan Indogiving kepada *giver* juga didasarkan per 10.000 donasi akan mendapatkan 1 poin. “*Giver*lah yang mendapatkan *reward* dengan sistem donasi dengan jumlah Rp. 10.000 donasi mendapatkan 10 poin”, kata Kak Jessica. Peneliti ketika melakukan observasi juga menemukan hal yang sama. Jumlah *reward*/poin yang didapatkan setelah melakukan donasi memang per Rp. 10.000 mendapatkan 10 poin, jadi kalau donasi Rp. 50.000 maka akan mendapatkan *reward* sebanyak 50 poin. Jadi pada saat melakukan observasi Peneliti mendapatkan 50 poin yang bisa ditukarkan dengan produk yang dimiliki *merchant*. Jumlah poin masing-masing *giver* bisa ditukarkan dengan produk-produk yang dimiliki oleh *merchant* yang telah bekerja sama. *Merchant* bekerja sama langsung untuk memberikan apresiasi kepada *giver* yang rela menyisihkan hartanya untuk urusan dana sosial dan memberikannya dengan ikhlas.

Gambar 22. Perolehan Poin

Sumber: Website Indogiving[61]

Selain berposisi sebagai *giver* ternyata *giver* juga bisa menjadi *project creator* jika ingin membuka proyek penggalangan donasi. Pada menu akun Indogiving juga terdapat pilihan untuk masuk sebagai komunitas atau korporasi. Berikut menunya:

Gambar 23. Menu Akun Indogiving



Sumber: Website Indogiving[62]

[61]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Penentuan berapa target pendanaan untuk sebuah proyek tidak ditentukan oleh pihak Indogiving melainkan dari *project creatornya* sendiri. *Project creator* mengatakan, "Untuk Ibu Siti Khotimah kami membutuhkan Rp. 50 Juta untuk operasi batu ginjal". Disini *project creator* tidak tahu menahu mengenai apa yang berkaitan dengan batas nominal penggalangan donasi yang dilakukan, *project creator* membutuhkan donasi sebesar Rp. 50 Juta lalu kemudian di acc oleh pihak Indogiving. Kak Juiven mengatakan, "Penentuan budget berapa yang dibutuhkan untuk pengajuan dana di Indogiving ditentukan oleh *project creator*". Sedangkan *giver* yang melakukan donasi melalui Indogiving juga tidak mengetahui berapa batasan nominal penggalangan donasi yang bisa dilakukan melalui Indogiving, yang bisa dilakukan hanya melihat sudah sampai manakah donasi yang dilakukan.

> Pertama temen memberitahu tentang projeknya, kemudian temen mengajak untuk melakukan donasi untuk membantu projeknya dia. Kemudian saya mulai tertarik project apa sih yang sebenarnya dimintakan bantuan donasi, trus disuruh langsung lihat aja melalui Indogiving trus coba saya buka-buka melalui Indogiving. Nah mulai dari situ terlihat bahwa Indogiving itu dalam memberikan informasi sangat detail, maksud dan tujuannya itu jelas. Jumlah dan donasinya pun terlihat jelas, udah bisa terkumpul berapa sih dari donasi yang seharusnya. Dari situ jadi memotivasi untuk bisa membantu lebih lagi, wah baru dapat segini nih jadi kalau punya rejeki lebih bisa lebih bisa nih melakukan donasi tambahan. Apalagi kalau misalnya kurang sedikit nih donasinya dan aku bisa bantu kenapa tidak. Kalau biasanya kan kita tidak tahu berapa perolehan yang didapatnya jadi kita asal ngasih aja, kalau tahu berapa perolehannya kan bisa jadi pemicu semangat karena bisa

[62]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

> membantu lebih kalau melakukan donasi melalui Indogiving yang jelas perolehannya.[63]

Pembatasan pengajuan proyek pendanaan jumlahnya maksimal 1 milyar. Namun untuk permasalahan mengenai berapa lama dan berapa penggalangan donasi yang akan dilakukan untuk sebuah proyek diserahkan kepada *project creator.* Begitu pula jika ketika batas waktu pendanaan telah berakhir, maka *project creator*nya bisa meminta perpanjangan atau menghentikan pendanaan sekarang juga.

> Jika batas waktu pendanaan sudah selesai waktunya namun belum memenuhi target maka Indogiving bisa melakukan komunikasi dengan project creator. Jika memang project creator hendak mencukupkan maka juga akan dicairkan sesuai jumlah yang sudah terkumpul, kalau hendak diperpanjang maka bisa diperpanjang sesuai dengan keinginan project creator. Tapi maksimal perpanjangan sebanyak 3x saja.[64]

Selain pelaporan yang dilakukan melalui platform online Indogiving, pelaporan proyek juga dilakukan dengan beberapa cara lain. "Untuk aturan tertentu memang tidak ada, namun uang tidak akan bisa dicairkan jika pencairan sebelumnya belum dilaporkan untuk apa".[65] Karena pertanggungjawaban itu merupakan suatu hal yang penting apalagi ini masalah donasi yang didapat dari orang banyak. Pelaporannya juga harus bisa diakses secara langsung tidak hanya melalui website Indogiving melainkan juga dikirim secara pribadi melalui email masing-masing *giver*. Cara pertama yakni pelaporan

---

[63]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

[64]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[65]*Ibid*,.

Indogiving pada *giver* berkaitan dengan donasi yang sudah diberikan *giver* berkaitan dengan proyek yang sedang digalang donasinya. Bahkan jika anda sudah melakukan donasi maka juga akan ada email ucapan terima kasih telah melakukan donasi dengan melampirkan jumlah donasi dan isi komentar tentang proyek yang telah diberikan donasi secara otomatis tepat setelah dilakukan pelunasan pembayaran donasi dan biaya administrasinya sesuai dengan ketentuan yang ada. "Tidak ada tanda berupa sertifikat atau tanda lain, namun diberikan pemberitahuan via email menggunakan email dari Indogiving langsung atau dari project creator yang dibantu".[66] Kewajiban melakukan pelaporan langsung dilakukan oleh *project creator* yang mengelola modal dengan tetap melalui akun yang dimiliki oleh Indogiving. Sehingga Indogiving sebagai lembaga intermediasi tetap melakukan kontrol atau pengawasan terhadap dana yang dikelola oleh *project creator*. Indogiving tidak melakukan pelepasan langsung pada *project creator*. Itulah jawaban Kak Riri ketika ditanya adakah bukti khusus semacam sertifikat setelah melakukan donasi secara online. Kak Riri juga mengatakan bahwa:

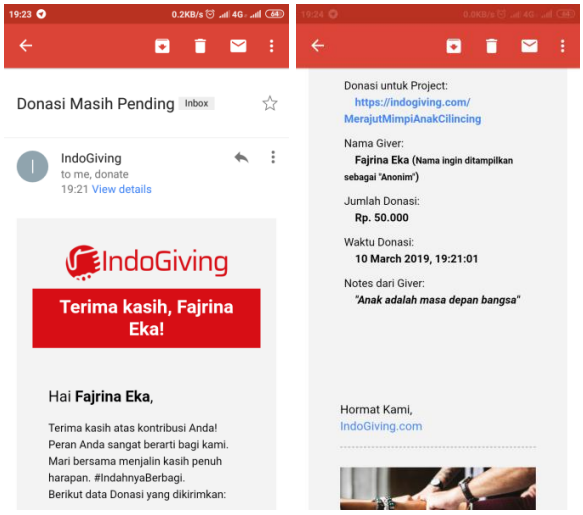
> Indogiving tidak memberikan pelaporan terhadap donasi yang diberikan, namun dari pihak poroject creator langsung akan memberikan progress pada setiap kegiatan donasi yang dilakukan dan sudah mencapai jumlah berapa. Kalau misal sudah digunakan untuk apa saja maka juga dilaporkan via email juga.[67]

---

[66]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

[67]*Ibid*,.

Gambar 24. Pelaporan via Email



Sumber: Website Indogiving[68]

Indogiving sendiri juga meminta kepada *project creator* untuk memberikan pelaporan dalam bentuk foto melalui template yang telah dibuat oleh Indogiving melalui platform onlinenya Indogiving.com. "Untuk pelaporan kepada Indogiving akan dibuatkan template sehingga project creator tinggal memasukkan data yang dibutuhkan. Namun sampai sekarang project masih banyak yang berjalan".[69] Hal senada juga disampaikan oleh Kak Juven "Pelaporan seperti menggunakan foto sehingga nanti akan jelas bahwa dananya itu digunakan untuk apa saja dan untuk siapa saja".[70] Walaupun sudah ada pelaporan, *giver* sendiri tidak pernah melakukan pelacakan mengenai aliran dana yang masuk.

---

[68]Dokumentasi website Indogiving pada http://www.indogiving.com/ pada tanggal 6 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[69]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

[70]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

> Kalau saya tidak pernah melakukan pelacakan, namun dari pihak Indogiving dalam melakukan pemberitaan proyek di dalam platform memberikan kejelasan contact, nama dan beberapa informasi lainnya yang bisa memberikan informasi kepada giver sehingga giver merasa yakin dalam melakukan pemberian dana.[71]

Kebermanfaatan Indogiving dirasakan sekali oleh *giver* selaku pihak yang memberikan donasi. "Bermanfaat sekali, karena saya sebagai orang yang sibuk bisa melakukan donasi dengan sangat mudah melalui Indogiving".[72] Pemberi donasi saja bisa sangat senang dengan adanya Indogiving apalagi penerima donasi. *Project creator* selaku pihak yang mengajukan donasi merasakan manfaat Indogiving sebagai platform online dalam bidang pendonasian dalam berbagai bentuk. donasi bantuan untuk orang yang membutuhkan misalnya bencana. "Bermanfaat sekali karena memang Indogiving tingkat keamanannya tinggi, selain itu jangkauannya yang luas bisa membuat proyek yang dibuat Indogiving bisa terlaksana dengan baik".[73] Kak Jessica selaku *Chief Marketing Officer* dari Indogiving juga menyampaikan hal yang serupa tentang kebermanfaatan Indogiving.

> Sangat bermanfaat sekali, karena mempertemukan project creator dengan giver sehingga giver dan project creator bisa saling berhubungan dan bisa lebih dekat. Selain itu giver juga bisa melakukan donasi dengan semakin mudah.[74]

---

[71]Wawancara dengan Rima Putri *Giver* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 pukul 16.00 WIB.

[72]*Ibid*,.

[73]Wawancara dengan Kak Juven *Project Creator* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 15.00 WIB.

[74]Wawancara dengan Jessica Sugandi *Credit Marketing Officer* Indogiving pada tanggal 27 Desember 2018 Pukul 14.00 WIB

Kebermanfaatan Indogiving memang bisa dirasakan oleh banyak pihak. Namun yang namanya *startup* jika tidak berbenah terus maka akan ketinggalan dengan yang lain. Karena itu Indogiving berencana melakukan perluasan cakupannya.

> Kita akan melakukan berbagai program baru seperti membuat template untuk pelaporan dan juga membuat donasi dalam bentuk barang. Jadi tidak hanya pemberian donasi dalam bentuk uang saja namun juga dalam bentuk barang. Kerja sama juga akan dilakukan dengan semakin luas dengan merchant penjualan barang di setiap lokasi yang berbeda. Sehingga kalau misalnya ingin mendonasikan barang maka tinggal menghubungi merchant yang sudah diajak kerja sama jadi tidak perlu repot-repot untuk datang saat akan melakukan donasi.[75]

Hasil pengumpulan data yang dilakukan Peneliti di Indogiving Jakarta menunjukkan bahwa platform Indogiving sebagai tempat penggalangan donasi secara online melakukan kerja sama dengan dua pihak lainnya. *Project creator* dan *giver* merupakan dua pihak yang membutuhkan perantara dalam melakukan interaksi karenanya peran Indogiving sangat dibutuhkan. Tidak ada kriteria untuk siapa saja calon *giver* walaupun ada kebijakan diberikan *reward* setelah melakukan donasi dengan donasi Rp. 10.000 mendapatkan 10 poin begitu juga kelipatannya. Untuk menunjang kerja sama yang dilakukan, Indogiving juga melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan yakni lembaga perbankan dan toko kripto. Kerja dengan lembaga keuangan dikenakan biaya administrasi, sedangkan kerja sama dengan toko kripto secara cuma-cuma. Tidak ada perjanjian hitam di atas putih antara *project*

[75]*Ibid*,.

creator, Indogiving dengan *giver*. Persetujuan kerja sama dilakukan hanya melalui online dengan melakukan centang pada beberapa poin tertentu.

2. Transaksi *Finance Technology Crowdfunding* pada Kandang.in Bandung

Kandang.in merupakan platform investasi syariah online di bawah naungan PT. Kandang Karya Teknologi. Penggalangan dana yang dilakukannya termasuk dalam jenis *equity based crowdfunding* yakni penggalangan dana yang didalamnya menghasilkan profit karena merupakan investasi yang dikelola oleh mitra yang sudah berkompeten dan menggunakan sistem bagi hasil sesuai prinsip syariah.

Gambar 25. Beranda Kandang.in

Sumber: Website Kandang.in[76]

[76]Dokumentasi website Kandang.in pada http://www.kandang.in/ pada tanggal 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

Investasi yang dikembangkan oleh Kandang.in sesuai dengan namanya dijadikan sebagai branding position dari platform investasi online ini adalah peternakan. “Nama kandang.in hanya dijadikan sebagai branding position agar mudah diingat masyarakat”.[77] Pemilihan investasi dalam bidang peternakan dan berbasis syariah juga karena Kandang.in merupakan salah satu anggota asosiasi fintech syariah di Indonesia yang diketuai oleh Ronald CEO Kapital Boost Indonesia dan juga karena isu mengenai peternakan tiada pernah habisnya di tanah Indonesia. Selain itu peternakan juga banyak jenisnya, sehingga akan lebih berkembang dengan berbagai jenis peternakan yang ada dan juga siklus peternakan yang berbeda satu sama lain juga menjadi alasan mengapa memilih bergerak dalam bidang peternakan. Indonesia merupakan negara yang berkembang dari sektor peternakan, namun banyak peternak yang tidak sukses di tanah kelahirannya sendiri. Oleh sebab itulah Kandang.in berusaha untuk mencarikan solusi masalah yang menjadi permasalahan lama para peternak tradisional yang mulai tergilas perkembangan revolusi industri yang telah mencapai tahap revolusi 4.0. Kandang.in berusaha untuk menjadi mitra yang tidak hanya membantu dalam bidang keuangan saja melainkan juga membantu secara operasional dalam penyelesaian masalah-masalah ternak. Kandang.in beralamat di Workspace 53, Jalan Naripan Nomor 53, Kb. Pisang, Sumur, Bandung. Founder Kandang.in yakni Gilang

[77]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB

Kurniaji, M.T. dan Ginanjar Fahrul, M. M.T. Kepala bidang investasinya adalah M. Ishaq Firdaus, S.E. Kandang.in. Manajer operasionalnya adalah Fuad Fatoni, S.PT. yang langsung mengelola peternakan dan sebagai konsultan yang paham dan berkompeten dalam bidang peternakan.[78]

Kandang.in berdiri sekitar satu tahun lebih sedikit tepatnya pada tanggal 21 bulan September tahun 2017 yang bertepatan dengan tahun baru Hijriyah. Sehingga masih belum banyak dikenal masyarakat namun sudah banyak proyek peternakan yang bisa didanai dan sukses. Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti bahwa kandang.in merupakan platform investasi yang memang tidak hanya berupa profit oriented namun juga social impact. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Kandang.in semua merupakan kegiatan sosial yang bonusnya mendapatkan profit secara syariah. Ini terbukti dari hasil observasi peneliti yang menunjukkan bahwa Kandang.in dalam memulai setiap usahanya selalu dimulai dengan "bismillahirahmanirahim" baik secara tertulis atau berupa ucapan langsung. Mas Ishaq ketika ditanya mengenai kapan perihal berdirinya Kandang.in mengatakan:

> PT. Kandang Karya Teknologi didirikan pada tahun 2017 untuk menaungi legal dasar untuk usaha Kandang.in, yaitu produk investasi syariah di bidang peternakan. Kandang.in menyelenggarakan pengelolaan dana dan penyaluran kepada UMKM peternakan dengan menggunakan prinsip syariah.[79]

---

[78]Dokumentasi melalui dokumen pendaftaran Kandang.in

[79]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

Ketika bertanya kepada peternak sekaligus manager operasional Kandang.in, Mas Fatoni didapatkan informasi bahwa Kandang.in memang masih baru dan berdiri sekitar satu tahun yang lalu. “Saya menjadi mitra kurang lebih satu tahun”.[80] Ucapan Mas Fatoni ketika ditanya berapa lama tergabung dalam platform investasi online ini. Sebagai Manager Operasional memang Mas Fatoni tidak hanya bertindak sebagai pengontrol saja, melainkan ikut mendampingi peternak manakala peternak ada yang mengalami kesulitan atau membutuhkan bantuan dalam masalah ternak. Peran Manager operasional disini juga sangat penting karena sangat mempengaruhi hasil dari pengelolaan hewan ternak yang dikelola oleh mitra peternak Kandang.in atau anak perusahaan Kandang.in secara langsung. Bahkan ketika melakukan wawancara dengan salah satu investor muda Kandang.in yakni Mbak Zamzim Zulfa Rohmawati yang berprofesi sebagai salah satu guru di Pondok Pesantren Hidayatul Mubtadien Ngunut mengatakan, “Saya malah baru tergabung akhir januari lalu”.[81]

Terbukti dari hasil wawancara tersebut bahwa Kandang.in memang masih baru dan berjalan sekitar satu tahun lebih. Namun selama setahun lebih berdiri ternyata Kandang.in sebagai platform investasi online berbasis syariah belum mendapatkan ijin dari Otoritas Jasa Keuangan yang menaungi lembaga investasi di Indonesia.

---

[80]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[81]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

> Kandang.in belum terdaftar di OJK karena prosesnya juga panjang, di Indonesia sendiri yang sudah terdaftar sekitar 50 perusahaan. Kandang.in belum mengurus perizinan, baru akan mengurus perizinan. Kita menyarankan yang akan menawarkan jasa investasi ke yang punya izin. Jadi tidak mengikat para pihak, kita pun juga tidak mau orang langsung menanamkan nilai investasi besar langsung ke kita.[82]

Walaupun begitu baik mitra peternak ataupun investor sudah menaruh kepercayaan besar terhadap usaha ini. Terbukti walaupun perkenalan dengan Kandang.in masih melalui mulut ke mulut namun Kandang.in mampu menunjukkan eksistensi dan konsistensinya dalam menyuarakan kerja sama usaha melalui prinsip syariah. "Mengenal kandang.in dari relasi, kandang.in merupakan salah satu usaha dari relasi yang bisa menjadi peluang yang sangat bagus untuk peternak kecil".[83] Investor Kandang.in yakni Mbak Zamzim juga menyampaikan hal serupa. "Saya punya uang, lalu teman menawarkan investasi syariah jadi ya langsung saya cocok dengan usaha ini".[84]

Ketika ditanya alasannya mengapa langsung percaya dengan Kandang.in Investor cantik ini hanya menyampaikan kalau langsung cocok jadi tanpa berpikir panjang langsung ingin berinvestasi melalui Kandang.in. Berbeda dengan mitra peternak yang menyampaikan, "Penawaran investasi syariah yang ditawarkan sangat menggiurkan dan

---

[82]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[83]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[84]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

masih jarang yang menawarkan investasi semacam ini".[85] Peluang investasi terutama investasi syariah masih jarang sekali ada di Indonesia apalagi yang berjalannya dengan online tanpa melakukan tatap muka secara langsung, tentunya akan sangat menguntungkan kalau investasi syariah benar-benar bisa berjalan dengan baik. Meskipun begitu Kandang.in tidak mau memaksa investor untuk langsung melakukan investasi banyak melainkan semua harus dari bawah. Batas minimal investasi hanya Rp. 500.000. Ini sesuai dengan hasil observasi peneliti yang mendapat kenyataan bahwa memang investasi minimal yang bisa disampaikan oleh investor kepada mitra peternak yakni Rp.500.000. "Selama ini maksimal 100 juta dan yang paling rendah jumlahnya Rp. 500.000 per slot".[86] Walaupun minimal investasi Rp. 500.000 namun ada juga investor yang langsung mempercayakan dananya di Kandang.in sebesar Rp. 10.000.000. "Jumlah investasi yang saya berikan Rp. 10.000.000 langsung".[87]

Jumlah investasi yang diberikan oleh investor ini bukanlah jumlah yang sedikit melainkan jumlah yang lumayan banyak. Dana sebesar Rp. 10.000.000 ini mendanai 100% proyek ikan gurame milik Pak Rofik Anwar. Sebagai investor pemula menginvestasikan uang sebanyak Rp. 10.000.000 memang sangat beresiko, namun Mbak

[85]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[86]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[87]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

Zamzim selaku investor dengan sangat yakin mempercayakan dananya untuk diinvestasikan dan dikelola oleh Kandang.in dengan mitra peternaknya. Ketika peternak ditanya siapa yang berhak menentukan jumlah pendanaan untuk peternak, peternak menjawab bahwa yang menentukan adalah team Kandang.in. "Batas waktu dan nominal ditentukan oleh team kandang.in disesuaikan dengan siklus peternakan yang dipilih".[88] Mas Ishaq sebagai kepala bidang investasi mengakui hal yang disampaikan mas Fatoni benar. "Yang menentukan adalah kandang.in karena hubungannya dengan investasi jadi uang yang berjalan harus jelas arah dan tujuannya, dan yang menentukan saya langsung". [89]

Investasi memang merupakan suatu pendanaan yang riskan akan resiko tidak terduga. Demi menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dalam perjalanan kerja sama dalam bidang investasi peternakan ini maka pihak Kandang.in menyiapkan persyaratan khusus dan draft kontrak kerja sama yang bisa dilakukan antara investor, Kandang.in dan mitra peternak. Semua perjanjian dilakukan secara online, sehingga berapapun jumlah investasinya jenis perjanjiannya akan sama saja dan bisa dilakukan secara online, termasuk penandatanganannya juga dilakukan secara online. Jika investor memang tidak memiliki persyaratan khusus yang artinya bahwa semua orang bisa menjadi

[88]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[89]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

investor asalkan mempunyai uang maka berbeda dengan mitra peternak. "Kita nyari mitra juga gak cuma yang profit oriented tapi juga yang memang butuh dibantu dan kebanyakan emang kita yang ajak".[90] Persyaratan untuk mitra peternak seperti diungkapkan oleh Mas Fatoni sebagai berikut:

> Syarat pengajuannya adalah melakukan pendaftaran dan melengkapi data. Kemudian akan ada seleksi administrasi sudahkah lolos atau tidak. Jika lolos maka akan dilanjutkan dengan survey kelayakan peternak. Barulah jika semua tahap lolos maka peternak akan segera bisa mendapatkan pakan dan bibit.[91]

Syarat untuk mitra peternak memang lumayan lebih berat dibandingkan investor karena memang pengelolaan dana langsung diarahkan kepada mitra peternak. "Iya ada kriteria khusus yang harus dipenuhi karena peternak merupakan pihak yang menjalankan investasi sehingga tidak boleh sembarangan memilih".[92] Mitra peternak akan sangat menentukan apakah modal bisa kembali dan akankah bisa mendapatkan profit sesuai yang diharapkan. Kandang.in dari segi skill memang memilih mitra peternak yang telah mempunyai skill dan teruji kemampuannya. "Kandang.in tidak melakukan pelatihan pengembangan untuk skill peternak karena kita mencari mitra yang sudah punya skill, kita hanya membantu mengubah kandangnya".[93]

---

[90]*Ibid*,.

[91]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[92]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[93]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 19 Maret 2019 Pukul 10.00 WIB.

Peneliti ketika melakukan observasi juga menemukan bahwa Kandang.in memang tidak pernah memberikan pelatihan pengembangan skill peternak namun memberikan pengetahuan dan memberikan pengarahan tentang perbaikan kandang agar bisa lebih efisien namun tetap *profit oriented*. Kandang.in bekerja sama dengan DTech Engineering untuk mengembangkan kandang ayam broiler yang modern dan efisien. Walaupun terbilang ketat dalam melakukan seleksi terhadap mitra peternak namun tidak dengan investor. "Tidak ada persyaratan khusus mbak untuk menjadi investor".[94] Pihak Kandang.in pun juga mengakui hal yang sama jika membahas mengenai persyaratan untuk investor dan juga mitra peternak memang dibedakan. Pihak Kandang.in juga menyampaikan syarat peternak yang bisa mengajukan permodalan sebagai berikut:

> Peternak yang akan menerima haruslah memiliki pengalaman minimal 4 tahun sebagai peternak. Sudah memiliki usaha peternakan dan bukan merupakan pemula. Peternak haruslah memiliki kandang kosong untuk ekspansi peternakan. Skala peternak kecil dan menengah maksimal memiliki valuasi 1 miliar.[95]

Kandang.in memang terlibat dalam dunia investasi, namun kedudukan Kandang.in hanya sebagai lembaga intermediasi, sehingga tidak perlu mengeluarkan modal apapun. "Kandang.in tidak meminjamkan uang sehingga tidak mengeluarkan modal karena

---

[94]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

[95]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

merupakan lembaga intermediasi".[96] Lembaga intermediasi keuangan yang dimaksud ini tidak hanya merupakan lembaga yang menyalurkan atau mengurus keuangan secara langsung melainkan juga sebagai perantara antara peternak dengan pihak-pihak yang dibutuhkan oleh peternak dalam urusan operasional kerja sama yang dijalankan. Kandang,in tidak hanya bekerja sama dengan mitra peternak dalam melakukan kerja sama investasi untuk mengelola dana saja melainkan juga mengelola sendiri dana investasi yang diberikan melalui anak perusahaan Kandang.in. "Kandang.in tidak hanya bekerja sama dengan mitra peternak, namun juga mengelola dana sendiri melalui anak perusahaan Kandang.in".[97]

Walaupun belum banyak yang menjadi mitra Kandang.in namun anak perusahaan Kandang.in juga sudah lumayan banyak. Ketika ditanya bagaimana perjalanan usaha kerja sama investasi Kandang.in selama ini maka Mas Ishaq menjawab, "Walaupun masih belum banyak yang bekerja sama dengan kandang.in namun kandang.in dalam mengelola investasi bersama sudah dilakukan sesuai prosedur operasional".[98] Prosedur operasional yang dimaksud tidak murni dari pihak Kandang.in sendiri melainkan langsung dari pemerintah utamanya Otoritas Jasa Keuangan yang langsung melakukan pengawasan terhadap lembaga intermediasi keuangan digital yang

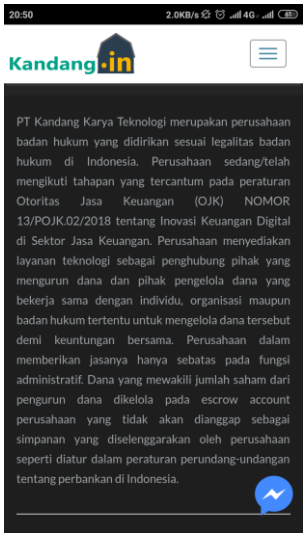
[96]*Ibid*,.

[97]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 19 Maret 2019 Pukul 10.00 WIB.

[98]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

independen dan tidak memihak kepada siapapun sehingga prosedurnya sangat mengamankan investor dan juga pihak Kandang.in sendiri selaku penyelenggara investasi bersama mitra peternaknya.

Gambar 26. SOP Kandang.in



Sumber: Website Kandang.in[99]

Prosedur operasional yang digunakan oleh Kandang.in berbeda dengan yang terdapat dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Karena memang sistem yang dijalankan oleh Kandang.in bukan pinjam meminjam uang maka aturan yang digunakan oleh Kandang,in dalam pengelolaan dananya didasarkan pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan. Peraturan ini menjadi sebuah Standar Operasional Prosedur dari Otoritas Jasa Keuangan yang

[99]Dokumentasi website Kandang.in pada http://www.kandang.in/ pada tanggal 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

harus dipatuhi dan dilaksanakan oleh Pihak Kandang.in. Walaupun proses pendaftaran masih berjalan namun Pihak Kandang.in menjelaskan bagaimana perkembangan usaha Kandang,in dalam platform investasi sebagai berikut:

> Team kandang.in sebanyak 4 orang, namun telah berpartner dengan Asosiasi Fintek Syariah Indonesia serta telah bekerja sama dengan kurang lebih 20 peternak di Jawa Timur, Jawa Barat dan Nusa Tenggara Barat. Jumlah ini bertambah setiap waktu dan juga telah mengadakan kerja sama dengan peternak yang ada di Trenggalek dan Tulungagung.[100]

Pernyataan di atas mengemukakan bahwa sekalipun baru bergerak selama 1 tahun lebih dalam bidang Investasi namun perkembangan Kandang.in sudah lumayan bagus. Akan tetapi ternyata pemerintah sendiri belum mengeluarkan bagaimana regulasi khusus yang bergerak dalam bidang pengumpulan dana. Tanggung jawab pajak pun juga menjadi tanggung jawab pribadi bukan sebagai tanggung jawab Kandang.in. Namun peternak juga tidak berkewajiban membayar pajak. “Tidak ada kewajiban pembayaran pajak karena memang pakan dan bibit ternak bebas dari pajak”. [101] Kandang.in karena hanya sebagai penyalur memang tidak bertanggung jawab dalam hal perpajakan.

> Pemerintah belum mengeluarkan regulasi khusus untuk *crowdfunding* dalam investasi, namun sudah ada pengaturan mengenai investasi dan resikonya. Kewajiban pajak diserahkan langsung kepada para pihak dan bukan merupakan tanggung

[100]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[101]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

jawab dari kandang.in, kecuali pajak kandang.in sebagai perusahaan.[102]

Perjanjian atau draft khusus memang disediakan Kandang.in untuk meminimalisir dan menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. "Tidak ada kartu member, yang ada hanya perjanjian yang dilakukan antara para pihak".[103] Investor ketika ditanya apakah ada perjanjian khusus juga mengatakan jika memang ada perjanjian khusus setelah ada kata sepakat untuk melakukan kerja sama investasi namun tidak ada kartu member. "Iya ada perjanjian yang diisi secara online".[104] Karena merupakan platform investasi online maka semua dilakukan secara online begitu juga perjanjiannya. Jarak dan waktu merupakan kendala yang menjadi masalah yang seringkali tidak bisa disatukan sehingga solusinya dilahirkan dengan melakukan segala sesuatu secara online. Namun untuk perjanjian dengan mitra peternak dilakukan dengan penandatanganan basah karena memang Kandang.in langsung mendatangi peternak untuk melakukan survey kelayakan dan juga survey seberapa banyakkah dana yang benar-benar dibutuhkan oleh mitra peternak karena akan sangat menentukan jumlah modal dan bagi hasil. "Ada perjanjian yang ditandatangani secara basah antara peternak dengan kandang.in. Isinya merupakan bentuk hak dan kewajiban

---

[102]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

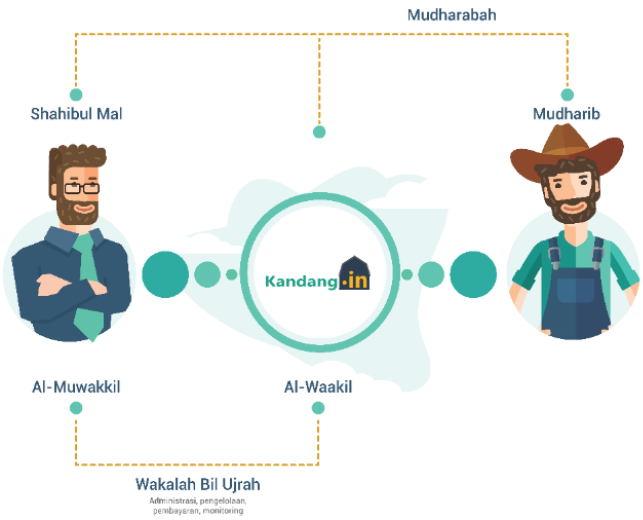
[103]*Ibid,*.

[104]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

peternak sebagai pelaku investasi".[105] Jadi semua perjanjian akan ada di dalam akun dan tinggal mendownload, juga masuk ke dalam email baik investor ataupun mitra peternak. Pihak Kandang.in juga menyebutkan jika memang akadnya dilakukan secara online dan juga ada yang offline:

> Ada perjanjian antara investor dengan perusahaan, begitu pula perusahaan dengan peternak. Karena usaha kandang.in dalam investasi syariah maka ada ketentuan yang jelas yang mengatur tentang jalannya investasi. Perjanjian dengan para pihak seperti investor dilakukan secara online, namun perjanjian dengan peternak dilakukan secara langsung dengan bubuhan tanda tangan basah. Isi perjanjiannya karena merupakan perjanjian investasi maka jelas diarahkan bagaimana bentuk investasi yang dilakukan, berapa profitnya dan bagaimana jika terjadi berbagai resiko menyangkut investasi yang dilakukannya. Lalu bentuk penanggulangan resikonya seperti apa.[106]

Gambar 27. Mekanisme Akad



[105]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[106]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

Sumber: Website Kandang.in[107]

Perjanjian tersebut merupakan perjanjian secara syariah yang dijalankan dengan prinsip syariah. “Akad yang digunakan adalah mudharabah muqayyadah, karena investor memberikan batasan dalam memberikan pendanaan kepada peternak yakni untuk pakan dan bibit”.[108] Sedangkan perjanjian antara investor dengan Kandang.in adalah Wakalah bil Ujrah. Pihak Kandang.in menjelaskan lebih detail tentang masalah ini.

> Akad yang digunakan adalah mudharabah muqayyadah dimana dalam bahasa inggrisnya adalah special restricted investment atau mudharabah yang terikat. Konsep 40 40 20, 40 untuk investor, 40 untuk peternak dan 20 untuk kandang.in. 20 itu dibagi menjadi dua dimana 10% untuk profit dan 10% untuk takaful. Takaful diberikan untuk artnership kita atau peternak dimana nanti kalau semisal ada kerugian akan ditanggung secara bersama-sama sehingga ada insurance di pihak kita. 20 itu wakalah bil ujrahnya.[109]

Pemberian pendanaan terhadap dana yang diberikan untuk keperluan investasi diberikan sepenuhnya oleh Kandang.in kepada mitra peternak. “100% karena kandang.in mengambil dana setelah ada profit sharing antara investor, kandang.in dan peternak”.[110] Pendanaan memang diberikan sebanyak 100% untuk kepentingan pengembangan peternakan dan biaya pembelian pakan. “Karena sistem investasinya

---

[107]Dokumentasi website Kandang.in pada http://www.kandang.in/ pada tanggal 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[108]*Ibid,.*

[109]*Ibid,.*

[110]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

merupakan profit sharing maka pemberian dana diberikan 100%. Kandang.in menerima profit dari hasil investasi sebanyak 20%".[111] Itulah tambahan Mas Ishaq ketika membahas mengenai pemberian pendanaan dari Kandang.in untuk mitra peternak. Jumlah prosentase perolehan profit yang diterima oleh Kandang.in tidak bisa dipastikan jumlahnya, ada 40:40:20 ada juga yang 70:30 tergantung jenis peternakan yang dijadikan sebagai bidang kerja sama. Karena setiap bidang peternakan yang berbeda maka pembagian serta siklus lama perjanjiannya juga berbeda. "Bagi hasil yang diperjanjikan berbeda satu sama lain, tergantung apa ternaknya dan lama siklusnya".[112]

Artinya bahwa pembagian profit antara Investor, peternak dan Kandang.in bisa berbeda satu sama lain. Fleksibel sekali sifatnya dan disesuaikan dengan kondisi dan jenis ternak yang dijadikan sebagai kerja sama. Profit yang didapatkan bisa kecil atau sedikit namun bisa juga banyak jika memang Kandang.in sendiri yang melakukan pengurusan hewan ternak melalui anak perusahaannya. Selain profit timbal balik yang terjadi antara kedua belah pihak saling menguntungkan dan memberi manfaat satu sama lain sesuai dengan posisinya masing-masing. "Investor akan mendapatkan bagi hasil antara peternak dengan investor sesuai dengan jumlah investasi yang

[111]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[112]*Ibid,.*

diberikan".[113] Sedangkan untuk peternak selain mendapatkan dana yakni mendapatkan bimbingan. "Peternak juga akan didampingi team dari kandang.in yang mempunyai kemampuan mengelola dalam bidang keuangan ataupun bidang peternakan secara langsung".[114]

Ucapan di atas merupakan Mas Fatoni ketika ditanya timbal balik apa yang didapatkan oleh peternak dari Kandang.in. Selain dana untuk investasi investor juga mengeluarkan uang tambahan sebanyak Rp. 100.000. "Ada tambahan Rp. 100.000 untuk biaya administrasi dan biaya mengurus persyaratan kerja sama".[115] Kandang.in mengakui bahwa memang Kandang.in meminta uang tambahan untuk biaya operasional pengurusan dalam penyaluran atau intermediasi keuangan yang dilakukan antara mitra peternak dan investior karena memang dalam penyerahan pendanaan diserahkan 100% kepada mitra peternak. Walaupun pendanaan diserahkan langsung pada peternak namun tetap Kandang.in memberikan aturan dan batasan tertentu untuk mitra peternaknya. "Kandang.in hanya memberikan modal berupa pakan dan bibit tanpa digunakan untuk renovasi kandang karena memang untuk operasional ternaknya".[116] Namun akan sangat berbeda jika dilakukan kerja sama antara investor dengan Kandang.in dimana pengelola dananya langsung dikelola oleh anak perusahaan Kandang.in.

---

[113]*Ibid,.*

[114]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[115]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

[116]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

"Kandang.in akan dapat lebih banyak jika yang mengelola anak perusahaan Kandang.in, kalau sama mitra memang Kandang.in tidak dapat apa-apa".[117]

Berdasarkan observasi peneliti memang kalau Kandang.in hanya berposisi sebagai perantara antara investor dengan mitra Kandang.in maka pendapatannya akan sedikit sekali karena Kandang.in tidak mendapatkan bagi hasil hanya berupa biaya operasionalnya saja sehingga hanya mendapatkan 1% dari jumlah investasi yang diberikan. Namun kalau kerja sama dilakukan melalui anak perusahaan Kandang.in maka Kandang.in bisa mendapatkan profit lebih banyak dibandingkan jika hanya membantu mitra peternak.

Mekanisme pemberian investasi dilakukan tanpa bantuan lembaga keuangan, jadi langsung ke rekening pribadi Kandang.in. Meskipun begitu rekening yang digunakan merupakan *escrow account* yang artinya merupakan akun yang hanya untuk pengumpulan dana dari hasil proyek yang sudah dilaunchingkan oleh peternak atau mutra peternak melalui platform investasi online syariah milik Kandang.in. *Escrow account* milik penggalangan dana berbeda dengan *escrow account* untuk pinjam meminjam dana atau *lending*. Jika *escrow account* investasi maka bisa diendapkan lebih lama dibandingkan dengan yang dijadikan sebagai *escrow account lending.* "Kalau sampai

[117]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 19 Maret 2019 Pukul 10.00 WIB.

tidak pas waktunya dipaksa dikeluarkan maka bisa mengalami kerugian".[118]

Perbedaan lama pengendapan uang terjadi karena memang sistem yang digunakan berbeda. Investasi merupakan bentuk ranah paling riskan yang jika salah sedikit saja bisa langsung hilang. *Escrow account* milik Kandang.in terdapat di Bank BCA dan Bank Muamalat. Kandang.in menggunakan dua bank berbeda satu konvensional dan satu syariah karena yang melakukan investasi tidak hanya berasal dari masyarakat muslim tetapi non muslim juga. Namun dalam hal operasional Kandang.in melakukan pengontrolan langsung tanpa bantuan lembaga keuangan. "Langsung, jadi kandang.in langsung handle sendiri tidak melalui lembaga perbankan, sehingga tidak ada timbal balik yang wajib diberikan".[119] "Mekanisme pemberian investasi langsung ditransfer melalui rekening BCA".[120] Mekanisme pemberian investasi melalui Kandang.in sebagai berikut:

> Cara berinvestasi melalui kandang.in dengan melakukan pendaftaran terlebih dahulu sebagai investor. Setelah itu memilih akan melakukan pengumpulan dana untuk peternak manakah, lalu dibuatlah dokumen kerja sama antara kandang.in dengan pemilik modal. Setelah dilakukan kerja sama selanjutnya ada pengawasan dan pengontrolan yang dilakukan oleh kandang.in. Baru setelah itu ada penerimaan bagi hasil dari uang investasi yang telah disetorkan sebelumnya.[121]

---

[118]*Ibid,.*

[119]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[120]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

[121]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

Gambar 28. Cara Berinvestasi

Sumber: Website Kandang.in[122]

Setelah investor memberikan dana maka jika slot telah mencukupi atau sudah sesuai target maka penyelenggaran kerja sama akan segera dimulai. Tertera dalam surat perjanjian berapa batas waktu kerja sama bagi hasil hewan ternak akan berlangsung. Selain itu juga dijelaskan berapa kepemilikan saham yang dimiliki investor dalam kerja sama investasi tersebut untuk memperjelas berapa keuntungan yang akan dibagi sesuai jumlah saham yang dimilikinya. Berapapun jumlah investasi yang diberikan walaupun hanya satu slot semua sama. Berapapun sahamnya kalau memang waktunya bagi hasil akan diberikan sesuai dengan jumlah investasi yang diberikannya.

[122]Dokumentasi website Kandang.in pada http://www.kandang.in/ pada tanggal 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

"Perjanjian untuk yang hanya investasi satu slot dan 100 slot semua sama karena sifatnya online, keuntungan tergantung berapa saham yang dimilikinya".[123]

Untuk waktu disesuaikan dengan jenis peternakan yang dipilih dalam kerja sama. Misalnya kalau ternaknya berupa ikan maka waktunya tentu akan lebih pendek dibandingkan dengan peternakan dalam bidang sapi atau ayam. Begitu juga resiko yang akan ditanggungnya juga berbeda dengan resiko bagi jenis peternakan yang berbeda. Pencairan uang hasil pengumpulan dana dilakukan jika telah tercukupi target yang ditentukan. "Pencairan dilakukan setelah batas waktu penggalangan dana selesai. Pencairan disesuaikan dengan kebutuhan akan pakan dan bibit ternak yang telah diajukan sebelumnya".[124]

Oleh sebab itu maka setelah pengumpulan dana selesai dilanjutkan tahap persiapan lalu dilakukan pencairan dana yang dibutuhkan. Setelah dana cair maka akan segera bisa dilakukan pembelanjaan bibit ataupun pakan ternak sehingga bisa segera dimulai usaha kerja sama dalam bidang peternakan yang telah disepakati sebelumnya. "Pembelian pakan atau kebutuhan operasional ternak bisa

[123]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 19 Maret 2019 Pukul 10.00 WIB.

[124]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

dibelikan Kandang.in atau langsung dikelola peternak namun tetap ada pengontrolan dari Kandang.in".[125]

Pembelian bisa dilakukan oleh peternak atau pihak Kandang.in langsung sesuai dengan kebutuhan dari peternak. Kandang.in bisa saja mempercayakan dananya langsung pada peternak asalkan jelas arahnya namun tetap ada pengontrolan dari pihak Kandang.in. Saat dilakukan pencairan dana memang tidak ada bukti kwitansi namun karena sudah ada perjanjian maka segala sesuatu mengacu langsung pada perjanjian yang sudah ditandatanganu oleh para pihak. "Tidak ada kwitansi, bukti lainnya berupa perjanjian yang ditandatangani dengan tanda tangan basah".[126]

Setelah menerima dana untuk permodalan maka peternak langsung melakukan kerja sama dalam bidang peternakan. Setiap dana yang keluar untuk urusan ternak akan dilaporkan melalui akun investor kandang.in dan juga dilaporkan melalui email. "Pelaporan tentang pengurangan dana yang sudah diinvestasikan akan masuk dalam email".[127] Mitra peternak dalam melakukan pelaporan dilakukan secara online, karena memang basis investasinya merupakan investasi yang dipantau online oleh investornya. Investor yang memberikan dana tidak hanya berasal dari kawasan yang bisa dijangkau, bisa juga berasal dari

[125]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 19 Maret 2019 Pukul 10.00 WIB.

[126]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[127]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

kawasan yang jauh dari mitra peternak. “Pelaporan dilakukan secara online, sehingga investor dan admin kandang.in juga bisa melihat bagaimana hasil laporan tersebut”.[128] “Pelaporan diberikan secara online, jadi selain peternak dan investor admin kandang.in juga bisa mengetahui pelaporan dana yang dilakukan oleh peternak”.[129]

Investor sudah sangat percaya dengan apa yang dilaporkan oleh mitra peternak melalui kandang.in sehingga investor tidak melakukan penelusuran. Investor menolak untuk melakukan penelusuran karena memang sudah percaya 100% dengan pihak kandang.in. “Saya tidak melakukan penelusuran, padahal alamat mitra peternak sudah diberitahukan kepada saya, berkali-kali pihak kandang.in juga sudah berkali-kali menyuruh survey langsung”.[130] Setiap usaha pasti mengalami jatuh bangun, begitu juga dengan pihak Kandang.in. Pihak Kandang.in dengan mitra juga mengalami beberapa masalah yang bisa membuat profitnya juga berkurang. Namun tanggung jawab jika terjadi masalah tetap ditanggung oleh kedua pihak. “Kandang.in dan mitra, sebelum ada kerugian ada akad asuransi dan juga kerja sama dengan mitra yang akan menjamin dan memberikan solusi ketika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan”.[131] “Beberapa prosentase dari biaya operasional

---

[128]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

[129]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[130]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

[131]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

yang diambil oleh Kandang.in salah satunya dimanfaatkan untuk asuransi jika terjadi suatu hal yang tidak diinginkan".[132]

Asuransi yang dimaksudkan adalah asuransi untuk sapi dan untuk ayam. Asuransi untuk sapi dimasukkan dalam asuransi yang dikelola oleh Jasindo berupa program Asuransi Usaha Ternak Sapi (AUTS). Program asuransi tersebut merupakan program asuransi yang preminya rendah dan menjamin jika sapi mati karena penyakit, beranak, kecelakaan atau hilang karena pencurian. Selain asuransi untuk sapi jug ada asuransi plasma yang Kandang.in bekerja sama dengan Japfa Comfeed dan Charoen Pokphand untuk menjamin kematian dan resiko pasar. Asuransi tersebut baru ada untuk sapi dan ayam untuk jenis ternak lainnya belum ada seperti ikan gurame. Sehingga kalau sampai belum waktunya namun sudah tanda-tanda ada masalah maka akan segera dijual agar setidaknya modal kembali.[133] Akan tetapi kalau sampai terjadi suatu kejadian yang mengakibatkan mitra peternak, investor atau pihak Kandang.in tidak mendapatkan profit maka minimal modal yang diberikan oleh investor bisa kembali.

> Ada permasalahan semacam itu, kita akan menanggung untung dan rugi bersama namun dilarang dilakukan, dilarang oleh regulasi Indonesia dan akan menghancurkan brand. Kita menjamin modalnya akan balik bukan untung. Kita melakukan fakta di lapangan, jadi kalau dapat ya Alhamdulillah kalau gak ya gimana lagi.[134]

---

[132]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 19 Maret 2019 Pukul 10.00 WIB.

[133]Dokumentasi melalui dokumen pendaftaran Kandang.in

[134]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

"Semoga tidak ada kerugian".[135] Ucapan itu keluar dari Mbak Zamzim ketika ditanya masalah kerugian. Pengembalian dana dilakukan secara bertahap karena memang biasanya pendapatan profit tidak didapat secara serta merta melainkan juga bertahap. "Secara bertahap karena memang sistem peternakan dilakukan pertahapan, pemberian modal juga bertahap sehingga pengembalian juga bertahap".[136] Jika sampai mengalami kerugian yang signifikan dan mitra peternak memiliki track record buruk maka pihak Kandang.in akan langsung melakukan cut perjanjian yang ada, dalam artian tidak akan diajak bekerja sama lagi.

"Kita tidak akan perpanjang kalau track record buruk langsung dicut".[137] Pihak Kandang.in merupakan pengelola investasi yang memiliki dan memegang kepercayaan penuh milik investor. Jika pihak Kandang.in tetap mempertahankan peternak dengan track record buruk ditakutkan kepercayaan investor akan hilang pada Kandang.in. Jumlah investasi yang dilakukan memang belum 100% berjalan sesuai dengan keinginan. Namun dengan munculnya platform investasi online Kandang.in ini muncul peluang besar yang bisa diperoleh para pihak. Investasi yang didapatkan per proyek bisa mencapai 300 juta untuk lahan ukuran 6m X 60m. Keuntungan yang didapatkan bisa mencapai

---

[135]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

[136]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[137]*Ibid,.*

90% dari uang hasil investasi. [138] Harapan tersebut berusaha diwujudkan Kandang.in dengan melakukan kerja sama dengan pihak-pihak yang berkompeten seperti pihak Dtech Engineering dan juga manager peternakan serta akuntan yang kapabel dalam bidangnya. Sampai saat ini masih banyak proyek yang sedang berjalan misalnya proyek pendanaan ikan gurame Pak Rofik Anwar yang didanai oleh Mbak Zamzim. Investasi yang dilakukan mbak Zamzim baru akan berlangsung bulan april sehingga pengembalian dana investasi dimulai bulan april. "Sekarang saya memang belum mendapatkan keuntungan".[139]

"Kasus pendanaan yang dilakukan jarang yang tidak terpenuhi targetnya, karena memang kebanyakan terpenuhi".[140] Memang benar, Peneliti setelah melakukan observasi setiap pendanaan yang dikeluarkan oleh Kandang.in bisa terpenuhi targetnya, walaupun jumlah dana investasi yang dibutuhkan terbilang banyak. Seperti salah satunya adalah pendanaan atas proyek ayam broiler yang baru saja dibuka bulan Maret 2019 sudah ludes diambil oleh para investor. Padahal pada saat observasi pertama pendanaan masih mencapai 84% dari jumlah yang ditargetkan. Namun nyatanya kemudian setelah peneliti melakukan pengecekan ulang tepatnya 2 hari setelah observasi pertama maka pendanaan tersebut telah terpenuhi menjadi 100%, walaupun kisaran

[138]Dokumentasi melalui dokumen pendaftaran Kandang.in

[139]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

[140]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 19 Maret 2019 Pukul 10.00 WIB.

dana yang dibutuhkan mencapai Rp. 350.000.000 dengan jenis pengembangan peternakan ayam broiler yang ada di daerah Jawa Tengah. Pendanaan yang dilakukan cukup banyak dan beragam namun hampir semua terdanai. Kandang.in memang hanya membuka proyek satu per satu, artinya hanya akan ada satu proyek yang bisa anda lihat di platform investasinya jika jumlahnya besar. Namun jika skalanya kecil maka akan dibuka beberapa proyek.[141]

Gambar 29. Proyek Ayam Broiler

Sumber: Website Kandang.in[142]

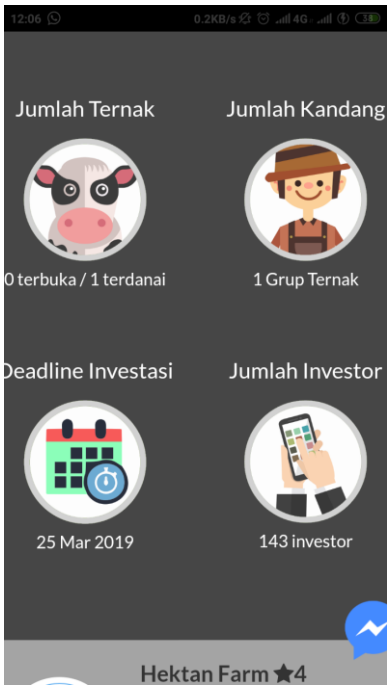
Tertera di gambar di atas bahwa pendanaan baru berlangsung pada awal Maret, namun belum sampai tanggal 25 Maret 2019 slot dari pendanaan Kandang.in sudah terpenuhi. Ketika peneliti membuka

[141]Dokumentasi website Kandang.in pada http://www.kandang.in/ pada tanggal 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[142]*Ibid,.*

website pada tanggal 18 Maret 2019 masih mencapai 84% yang terdanai, namun ketika dibuka lagi tepatnya pada tanggal 19 Maret 2019 sudah mencapai 100% jumlah pendanaannya. Padahal diketahui bahwa jumlah target pendanaan mencapai Rp. 350.000.000 jumlah yang tidak sedikit namun banyak juga investor yang tertari untuk mendanai investasi dalam bidang peternakan terfokus pada teknologi untuk kandang ayam broiler. Detail pendanaan juga muncul dalam menu selanjutnya.

Gambar 30. Jumlah Investor



Sumber: Website Kandang.in[143]

Jumlah investor yang mendanai tertera pada gambar di atas sebanyak 143 orang. Jumlah ternak yang terdanai 1 terdanai dan terdiri dari 1 grup ternak. Deadline investasinya sesuai yang tertera di atas

[143] *Ibid,.*

pada tanggal 25 Maret 2019. Ini merupakan bentuk informasi yang menunjukkan kepada investor atau orang umum tentang perkembangan penggalangan dana investasi yang dilakukan.

Gambar 31. Jumlah Pendanaan

Sumber: Website Kandang.in[144]

Kandang.in sebagai platform syariah menurut investor dan peternak sudah sesuai syariah. "Sudah sesuai syariah mbak, apalagi kan sistemnya bagi hasil dan tidak ada bunga".[145] "Sudah sesuai syariah karena pelaksanaannya sesuai dengan akad yang telah disepakati sebelumnya, kerugian juga ditanggung secara bersama-sama".[146]

---

[144]Dokumentasi website Kandang.in pada http://www.kandang.in/ pada tanggal 18 Maret 2019 pukul 20.00 WIB.

[145]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

[146]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

Kebermanfaatan Kandang.in sebagai lembaga investasi bergerak untuk sosial. “Social impact dari orang perkotaan bisa membantu orang desa melalui investasi yang diberikan”.[147] Investor juga mengakui bahwa Kandang.in sangat bermanfaat. “Saya punya uang, tapi daripada cuma dihutang dan saya gak bisa nolak ya saya investasikan, kalau di bank kan hitungannya juga riba”.[148] Peternak juga mengaku kalau Kandang.in sangat bermanfaat untuk peternak.

> Manfaatnya sangat besar sekali, karena peternak rata-rata mempunyai skill namun tidak mempunyai dana yang besar. Inilah kebermanfaatan kandang.in yang bisa dirasakan oleh peternak kecil yang punya kemampuan tapi tidak punya modal.[149]

Kebermanfaatan Kandang.in dirasakan oleh hampir semua pihak tanpa terkecuali. Social impact yang menjadi visi dan misi Kandang.in sedikit demi sedikit bisa diwujudkan oleh Kandang.in. Selain membumikan investasi syariah di kalangan masyarakat Indonesia social impact Kandang.in diharapkan mampu membantu masyarakat yang benar-benar membutuhkan. Pihak Kandang.in ketika ditanya bagaimana rencana ke depannya menyampaikan sebagai berikut:

> Fintech syariah akan terus berkembang di Indonesia karena memang merupakan bagian dakwah dari yang dicita-citakan. Kalau bicara value dan nilai ini merupakan dakwah dan cita-cita untuk menciptakan peluang baru investasi di bidang syariah. Kita masih baru banget dan masih banyak regulasi yang akan kita lalui, masih akan banyak cerita ke depannya, dimana akan

---

[147]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

[148]Wawancara dengan Zamzim Zulfa Rohmawati Investor Kandang.in pada tanggal 12 Maret 2019 Pukul 14.00 WIB.

[149]Wawancara dengan Fuad Fatoni, S.Pt. Peternak Kandang.in pada tanggal 20 September 2018 Pukul 21.00 WIB.

> banyak yang bermunculan dan bahkan mati. Persiapan kandang.in yang dilakukan adalah membuka cabang di berbagai daerah.[150]

Kandang.in merupakan platform investasi online yang menjalankan usaha kerja sama melalui pengumpulan dana *(crowdfunding).* Dimana dana yang dikumpulkan tidak hanya berasal dari investor dekat namun juga jauh. Kerja sama yang dilakukan tidak hanya berupa membantu mitra namun juga usaha yang dikelola langsung oleh anak perusahaan kandang.in. Kandang.in mengharapkan social impact yang dicita-citakan lembaga ini bisa berlanjut sampai bisa menuntaskan permasalahan masyarakat Indonesia.

B. Temuan Penelitian

1. Transaksi *Finance Technology Crowdfunding* pada Indogiving Jakarta

Temuan penelitian yang ditemukan peneliti saat melakukan penelitian terkait transaksi *finance technology crowdfunding* pada Indogiving Jakarta sebagai berikut:

a. Izin Pendirian

Izin pendirian Indogiving diperoleh dari Menteri Sosial sejak Maret 2018 karena platform donasi ini bergerak di bidang penggalangan dana sosial untuk membantu masyarakat luas. Penggalangan dana yang dilakukan oleh Indogiving dilakukan melalui platform donasi

[150]Wawancara dengan M. Ishaq Firdaus, S.E. Kepala Bidang Investasi pada tanggal 20 September 2018 Pukul 20.00 WIB.

onlinenya yakni www.indogiving.com. Pada platform donasi online ini terdapat banyak proyek yang digalang dananya dengan berbagai jenis dan lama waktu penggalangan yang berbeda-beda. Meskipun telah memperoleh izin pendirian sejak Maret 2018 namun *press release* pembukaan penggalangan donasi online yang dilakukan baru dimulai pada 5 September 2018.

b. Cara Berdonasi

Cara berdonasi melalui platform donasi online www.indogiving.com sangat mudah semudah melakukan belanja online. Hal yang pertama kali harus dilakukan adalah melihat dulu apa saja proyek yang akan diberikan donasi. Setelah menjatuhkan pilihan mana proyek yang akan didonasikan maka segera bisa memasuki langkah selanjutnya. Langkah selanjutnya adalah klik donasi, otomatis sejak memilih klik donasi maka *giver* diharuskan melakukan login di akun Indogiving. Login bisa dilakukan menggunakan gmail ataupun *facebook*. Login menggunakan *gmail* atau *facebook* akan memudahkan *giver* karena tidak perlu memikirkan apa password yang akan diberikan untuk akunnya di Indogiving. Sejak login maka langkah selanjutnya bisa dilakukan yakni dengan cara memilih jumlah pendonasian dan akan melakukan transfer melalui bank apa. Ada banyak pilihan bank yang bekerja sama dengan Indogiving, bahkan Indogiving juga bekerja sama dengan toko kripto. Nama *giver* bisa disamarkan

menjadi anonym jika memang tidak berminat untuk menampilkan namanya di dalam platform donasi.

c. Regulasi Operasional

Karena Indogiving merupakan platform donasi online berupa dana sosial maka regulasinya didasarkan pada ketentuan Menteri Sosial. Semua aturan pendonasian serta biaya operasional yang ditarik juga didasarkan atas peraturan Menteri Sosial. Penyaluran dananya juga didasarkan atas ketentuan Menteri Sosial karena memang pendiriannya juga dikeluarkan oleh Menteri Sosial. Segala aturan yang ada dalam operasional Indogiving semua didasarkan pada ketentuan Menteri Sosial.

d. Perjanjian Para Pihak

Tidak ada perjanjian yang ditandatangani antara *project creator* dan juga pihak Indogiving. Indogiving hanya mengharuskan *project creator* yang membuat proyek donasi cukup melampirkan surat pernyataan dari ketua komunitas jika yang membuat proyek adalah komunitas. Namun jika yang membuat proyek merupakan korporasi maka harus dilampirkan SK pendiriannya. Indogiving hanya memperbolehkan komunitas atau korporasi yang menjadi *project creator*. Meskipun begitu bentuk perjanjian tertulisnya belum ada, masih berupa checklist saja. Indogiving menarik biaya operasional sebanyak 3% dari jumlah donasi yang masuk di awal sesuai dengan kesepakatan antara Indogiving dan *project creator*.

e. Kriteria Proyek yang Dibiayai

Indogiving sangat ketat dalam memilih proyek apa saja dan siapa saja yang akan menerima proyeknya. Karena Indogiving tidak mau sembarangan mendanai perorangan yang membutuhkan uang untuk kebutuhan pribadi. Selain melakukan penggalangan dana untuk bantuan yang sifatnya jangka lama, Indogiving juga membantu untuk bencana alam. Ketentuannya tetap sama dengan jika membuat proyek yang berbau bantuan untuk masyarakat yang sifatnya tidak mendesak.

f. Batasan Berdonasi *Giver*

Batas minimal melakukan donasi sebanyak Rp. 10.000 karena memang merupakan jumlah minimum dari nominal transfer. Untuk penggalangan dana yang dilakukan oleh Indogiving maksimal senilai 2 miliar. Namun sampai detik ini belum pernah ada penggalangan dana suatu proyek yang mencapai jumlah maksimal tersebut.

g. Reward/Profit yang Didapat

Indogiving memberikan reward pada *giver* yang telah melakukan donasi. Reward diberikan jika *giver* memberikan donasi sebanyak Rp. 10.000 dan kelipatannya. Jika *giver* memberikan donasi Rp. 10.000 maka sudah mendapatkan poin 10 maka kelipatannya akan dikalikan 10. Jumlah poin akan muncul di akun Indogiving milik *giver* dan bisa ditukar dengan barang-barang dari merchant yang

sudah bekerja sama dengan Indogiving jika poin telah mencapai jumlah produk yang dimiliki oleh merchant.

h. Pelaporan *Project Creator*

Pelaporan dari *project creator* pada *giver* dilakukan melalui email. Sedangkan pelaporan Indogiving kepada *giver* dilakukan melalui platform online www.indogiving.com di bagian dalam proyek. Setiap *giver* yang melakukan donasi walaupun tidak disebutkan namanya akan muncul sebagai bentuk pelaporan jumlah donasi yang sudah dilakukan.

2. Transaksi *Finance Technology Crowdfunding* pada Kandang.in Bandung

Temuan penelitian yang ditemukan peneliti saat melakukan penelitian dalam transaksi *finance technology crowdfunding* pada Kandang.in Bandung sebagai berikut:

a. Izin Penyelenggaraan Investasi

Izin menjalankan usaha yang dilakukan oleh Kandang.in dari Otoritas Jasa Keuangan belum keluar. Kandang.in masih melakukan proses pendaftaran dengan membuat beberapa point penting yang dibutuhkan pada saat melakukan pendaftaran melalui Otoritas Jasa Keuangan. Proses pendaftaran izin dari Otoritas Jasa Keuangan memang lama dan membutuhkan beberapa persyaratan khusus, seperti modal talangan yang harus mencapai miliaran rupiah.

b. Cara Berinvestasi

Penggalangan dana yang dilakukan melalui platform Kandang.in yakni www.kandang.in. Penggalangan dana dilakukan melalui proyek yang diupload melalui platform online. Jumlah dan lama waktu pengerjaan proyek juga disampaikan di dalam platform online. Cara berdonasi dilakukan dengan membuat akun Kandang.in lalu melakukan donasi dengan memilih jumlah slot yang ada.

c. Regulasi Penyelenggaraan Investasi

Regulasi yang dijadikan patokan oleh Kandang.in adalah Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan yang menjelaskan tentang bagaimana regulasi dalam melakukan penyelenggaraan kegiatan keuangan secara digital.

d. Perjanjian Investasi

Perjanjian dilakukan antara investor, peternak dan juga pihak Kandang.in sebagai perantara. Jenis perjanjiannya ada tiga namun ada perjanjian yang ditandatangani secara basah. Ada juga yang ditandatangani secara online. Namun untuk peternak memang basah karena peternak yang mengelola langsung uang yang diberikan oleh investor. Meski begitu setiap perjanjian yang ada selalu mengandung klausula yang jelas dan mengikat para pihak,

serta jika ada perselisihan juga disampaikan di dalam perjanjian tersebut.

e. Kriteria Peternak

Kriteria pendanaan dilakukan untuk peternak dan mitra peternak kandang.in yang telah memenuhi kriteria. Dimana kriteria peternak dan mitra peternak sudah harus yang berpengalaman dan tidak yang baru mau melakukan usaha ternak. Kandang.in tidak melakukan pelatihan skill sehingga tidak mau bekerja sama dengan peternak yang tidak berpengalaman.

f. Batasan Investasi

Batasan investasi yang dimiliki minimal 1 slot senilai Rp. 500.000. Untuk maksimalnya sesuai dengan aturan investasi maksimal 2 miliar. Untuk jumlah ini jumlah maksimal dari Otoritas Jasa Keuangan demi keamanan dan kenyamanan. Selain itu demi kemudahan dalam mengelola resiko serta keuntungan yang didapatkan oleh para pihak.

g. Reward/Profit yang Didapat

Investor Kandang.in mendapatkan profit jika melakukan investasi melalui Kandang.in. Profit yang didapatkannya disesuaikan dengan jenis peternakan yang dipilih. Lama siklus dan jenis peternakan sangat menentukan jumlah profit yang diperoleh. Jika Kandang.in bekerja sama dengan mitra peternak maka Kandang.in tidak mendapatkan apa-apa, namun jika dana dikelola oleh peternak

maka Kandang.in akan mendapatkan keuntungan lebih banyak karena dikelola langsung oleh anak perusahaannya. Resiko ditanggung bersama dan juga diasuransikan sehingga jika terjadi sesuatu akan aman dan bisa diselesaikan dengan baik.

h. Pelaporan Peternak

Pelaporan dilakukan secara online melalui platform Kandang.in. Semua pihak dalam hal ini investor dan juga admin Kandang.in bisa membuka laporan tersebut karena memang bersifat transparan. Jumlah dana yang keluar pun setiap bulannya langsung dilaporkan kepada investor secara online dan juga melalui email. Investor juga bisa mendatangi tempat mitra peternak dan peternaknya agar bisa melihat sendiri hasil uang yang diinvestasikannya.