



ANALISIS PERHITUNGAN BAGI HASIL DALAM CROWDFUNDING

Rizky Afandi*¹, Annikmah Farida², Ambariyani³
Universitas Ma'arif Lampung

 rizkyafandi45@gmail.com

Abstract

Wali Songo Islamic Boarding School operates the Kafi Mart store with a crowdfunding model in its capital, where financing and profit sharing are carried out based on the principles of a cooperation agreement. In this case, capital contributions come from two main sources, namely: the Wali Songo Foundation and investors. Therefore, it is necessary to have an appropriate profit sharing calculation method that must be applied by the Kafi Mart store so that it is easy to understand and comprehend by investors and can also be a benchmark for the profits that will be calculated for the results. This study aims to determine how the concept of calculating crowdfunding profits is applied in the Kafi Mart store and to analyze the profit sharing in crowdfunding with the profit sharing method whether it is appropriate and can help efficiency in the process of distributing profits in profit sharing. The method used in this study is qualitative research, with the type of field research, data collection techniques with observation, documentation interviews, the object of this study is the profit sharing calculation method in crowdfunding at the Kafi Mart Wali Songo store. The results of this study are the implementation of the concept of profit sharing calculation in the Kafi Mart store, namely by using the musyarakah agreement and in the application of the profit sharing method using profit sharing with the given estimate of 40% for the Wali Songo Foundation, 35% for Members, 20% for Business Development, and 5% for Zakat, Infaq or Shodaqoh. The calculation of profit sharing in crowdfunding applied in the Kafi Mart store is in accordance with the principle of profit sharing, it is also known that there are only 3 business units whose profit sharing can be calculated using profit sharing, namely Kafi Corner, Konveksi, and BSI Link. This can be seen from the profit sharing calculation system applied in the Kafi Mart store is by distributing SHU (Remaining Business Results) which no longer need to be reduced by operational costs, which means that the calculation of the profit sharing distributed is net profit/net profit not in the form of margin/gross profit..

Keywords: *Kafi Mart Wali Songo, Profit Sharing, Crowdfunding*

This is an open access article under the CC BY SA license

<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>



PENDAHULUAN

Crowdfunding adalah suatu praktik penggalangan dana untuk berbagai jenis usaha, baik berupa ide produk, bisnis, atau kegiatan, yang dananya diperoleh dari sumbangan masyarakat banyak, dan sering kali memiliki suatu imbalan baik berupa barang atau jasa.

Inspirasi munculnya *crowdfunding* berasal dari konsep *micro finance* dan *crowdsourcing*. Ada satu perbedaan mendasar antara *crowdsourcing* dan *crowdfunding* ketika keduanya sama-sama memanfaatkan media sosial dan internet sebagai perantara ke masyarakat luas. Perbedaan tersebut mengenai peran donatur yang mendonasikan uangnya kesuatu proyek. (Maulana Irfan, n.d.) *Crowdsourcing* mengharapkan para donatur terlibat lebih dalam proyek yang dibantunya, dengan cara memberikan umpan balik berbentuk ide dan saran untuk keberlangsungan proyek. Berbeda dengan *crowdsourcing*, *Crowdfunding* hanya memanfaatkan para donatur untuk mengumpulkan dana demi terlaksananya suatu proyek. Perbedaan dari keduanya yaitu *crowdsourcing* berguna untuk menyediakan pekerjaan sedangkan *crowdfunding* berguna untuk menyediakan dana. (Yunies Muhammad, 2021).

Di era globalisasi pertumbuhan ekonomi menjadi salah satu hal yang fundamental dalam meningkatkan perekonomian suatu negara. Pertumbuhan ekonomi nasional sangat ditentukan oleh dinamika perekonomian daerah. Pada umumnya, perekonomian daerah ditopang oleh kegiatan ekonomi berskala kecil dan menengah. Unit usaha yang masuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan urat nadi perekonomian daerah dan nasional. Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang tangguh di tengah krisis ekonomi (Purnamasari, 2011). Dalam kegiatan ekonomi, *Crowdfunding* telah menjadi fenomena yang signifikan dalam mendukung keberlanjutan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) di berbagai sektor. Oleh karena itu, UKM juga mempunyai masalah utama dalam mengembangkan usahanya yaitu kesulitan mendapatkan modal, karena masih rendahnya akses ke lembaga keuangan. (Muhammad Yunies Edward, 2021)

Crowdfunding telah menjadi fenomena yang signifikan dalam mendukung keberlanjutan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) di berbagai sektor, termasuk toko-toko di Pondok Pesantren. Kafi Mart, sebagai toko di lingkungan Pondok Pesantren Wali Songo, mungkin menjadi salah satu inisiator dalam menggunakan model pendanaan ini untuk mengembangkan usahanya. Penggunaan *crowdfunding* sebagai model pendanaan alternatif telah menjadi tren yang signifikan dalam dunia bisnis modern, terutama di sektor kecil dan menengah. Fenomena ini menciptakan peluang baru untuk pengusaha mikro, termasuk toko-toko yang beroperasi di lingkungan Pondok Pesantren. Dalam konteks ini, toko Kafimart di Pondok Pesantren Wali Songo menonjol sebagai salah satu entitas yang mengadopsi model pendanaan ini untuk menggalang dukungan finansial dari masyarakat sekitar.

Bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana. Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang didapat antara kedua belah pihak atau lebih. (Mkn, 2021) Bagi hasil adalah bentuk *return* (perolehan aktivitas usaha) dari kontrak investasi dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap pada bank Islam. Besar kecilnya perolehan kembali itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar diperoleh bank Islam. Dalam *crowdfunding* bagi hasil di toko Kafi Mart menggunakan akad kerja sama dari pihak pemodal dan pihak Kafi Mart, akad kerja sama merupakan pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan para pihak.

Terdapat beberapa penelitian sebelumnya di antaranya penelitian yang dilakukan oleh Nur Rizqi Febriandika, dengan judul “Penerapan Sistem Bagi Hasil *Revenue Sharing* Pada Akad *Mudhorobah* Di BMT Amanah Ummah Sukarejo”. (Febriandika, n.d.) Hasil penelitian yakni di BMT Amanah Ummah Sukarejo menggunakan penerapan sistem bagi hasil *Revenue Sharing* pada akad *Mudhorobahnya*. Berikutnya penelitian yang dilakukan Saleh Lahmad, dengan judul “Analisis Sistem Bagi Hasil Pada PT. Bank Muamalat”. (Lahmad, n.d.) Hasil penelitian yakni di PT. Bank Muamalat menggunakan sistem bagi hasil yang digunakan oleh perbankan syari’ah berdasarkan *Profit dan Loss Sharing*. Dan penelitian yang dilakukan oleh M. Insan Fachrul, dengan judul “Analisis Nisbah Bagi Hasil Berdasarkan *Profit Sharing* Dan *Revenue Sharing* Di PT. Bank Sulsubar

Cabang Syariah Makassar".(Fachrul, n.d.)Hasil penelitian yakni di PT. Bank Sulsubar Cabang Syariah Makassar menggunakan nisbah perhitungan bagi hasil dengan *profit sharing* dan *revenue sharing* yaitu bagi hasil dan bagi untung. Belum ditemukan penelitian secara khusus yang berfokus pada analisis perhitungan bagi hasil dalam *Crowdfunding*.

Berdasarkan konteks penelitian di atas , maka tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui konsep perhitungan bagi hasil *Crowdfunding* yang ada di toko Kafi Mart Wali Songo dan menganalisis sistem perhitungan bagi hasil *Crowdfunding* yang ada di toko Kafi Mart Wali Songo.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Bagi Hasil

Menurut Ismail bagi hasil adalah pembagian hasil usaha yang telah dilaksanakan oleh pihak-pihak yang melakukan kesepakatan yaitu pihak nasabah dan pihak bank syariah. Terdapat dua pihak yang melakukan kesepakatan usaha dan hasil atas usaha yang dilakukan oleh dua belah pihak atom, salah satunya, akan dibagi kepada para pihak yang melakukan akad perjanjian sesuai dengan porsinya masing-masing.(Ismail, 2011)

Menurut terminologi inggris, bagi hasil dikenal dengan istilah *profit sharing*. *Profit sharing* didefinisikan dalam kamus ekonomi sebagai pembagian laba. Adapun definisi *profit sharing* ialah "Distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan". Hal ini, dapat berupa bonus dana tunai tahunan berdasarkan keuntungan (laba) yang diterima pada tahun-tahun sesudahnya atau dapat berupa pembayaran mingguan maupun bulanan.(Muhammad, 2016)

Dari pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bagi hasil adalah pembagian keuntungan dari perolehan hasil kerja sama suatu usaha bisnis dengan nisbah bagi hasil yang didasarkan atas kesepakatan antara kedua belah pihak. Bagi hasil adalah bentuk return (perolehan aktivitas usaha) dari kontrak investasi dari waktu ke waktu, tidak pasti dan tidak tetap pada bank Islam. Besar kecilnya perolehan kembali itu tergantung pada hasil usaha yang benar-benar diperoleh bank Islam.(SE et al., n.d.)

Dalam hukum Islam penerapan bagi hasil harus memperhatikan prinsip *At-Ta'awun*, yaitu saling membantu dan saling bekerja sama diantara anggota masyarakat untuk kebaikan, sebagaimana dinyatakan dalam Al-Qur'an "dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan ketaqwaan, dan janganlah kamu tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran" serta menghindari prinsip *Al-Iktinaz*, yaitu menahan uang (dana) dan membiarkannya menganggur (tidak digunakan untuk transaksi) sehingga tidak bermanfaat bagi masyarakat umum.(Faizal, n.d.)

Jenis – jenis Akad Bagi Hasil

Bentuk-bentuk kontrak kerjasama bagi hasil dalam perbankan syariah secara umum dapat dilakukan dalam empat akad yaitu :(Muhammad Syafi'i Antonio, 2001)

1) *Musyarakah (Joint Venture Profit & Loss Sharing)*

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu tertentu dimana masing-masing pihak memberkan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan).

2) *Mudharabah (Truste Profit Sharing)*

Mudharabah berasal dari kata *dharb*, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya. Secara teknis, *mudharabah* adalah akad

kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pegelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

3) *Al-muzara'ah (Harvest-Yield Profit Sharing)*

Al-Muzara'ah adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (persentase) dari hasil panen.

4) *Al-Musaqah (Plantation Management Fee Based On Certain Portion Of Yield)*

Al-Musaqah adalah bentuk yang lebih sederhana dari *muzara'ah* dimana si penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan, si penggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen.

Metode bagi Hasil

1) Bagi Untung (*Profit Sharing*)

Bagi untung (*Profit Sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya pengelolaan dana. Pola ini digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha. Secara sederhana bahwa yang dibagi dihasilkan adalah laba dari sebuah usaha /proyek. Contoh : sebuah usaha atau proyek menghasilkan penjualan sebesar Rp. 3.000.000,00 dan biaya-biaya usaha Rp. 1.000.000,00, maka yang dibagi dihasilkan adalah sebesar Rp. 2.000.000,00.

$$\text{Keuntungan Bersih} = \text{Total Pendapatan Usaha} - \text{Biaya Operasional}$$

Pada perbankan syariah istilah yang sering digunakan adalah *profit and loss sharing*, di mana ini dapat diartikan pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang dilakukan. Jika mendapat keuntungan maka akan dibagi kedua pihak sesuai kesepakatan akad di awal begitu pula dengan kerugian akan ditanggung sesuai porsi masing-masing.

2) Bagi Hasil (*Revenue Sharing*)

Bagi hasil (*Revenue Sharing*) adalah bagi hasil yang dihitung dari total pendapatan pengelola dana. Dalam sistem syariah pola ini dapat digunakan untuk keperluan distribusi hasil usaha lembaga keuangan syariah. Bagi hasil bruto adalah bagi hasil yang didasarkan pada pendapatan usaha atau proyek yang tidak dikurangi dengan biaya biaya yang timbul. Contoh: sebuah usaha atau proyek menghasilkan penjualan sebesar Rp.3.000.000,00 dan biaya-biaya usaha sebesar Rp.1.000.000,00 maka yang dibagi dihasilkan adalah sebesar penjualan itu yaitu Rp.3.000.000,00. Dalam pengaplikasiannya bank dapat menggunakan sistem *profit sharing* maupun *revenue sharing*. Jika suatu bank menerapkan sistem *profit sharing* maka bagi hasil yang akan diterima oleh para shahibul maal (pemilik dana) akan semakin kecil yang berdampak apabila secara umum tingkat suku bunga pasar lebih tinggi. Ini akan mempengaruhi minat masyarakat yang ingin menginvestasikan dananya pada bank syariah. Berbeda dengan sistem *revenue sharing* bagi hasil dihitung dari total pendapatan bank sebelum dikurangi dengan biaya bank, maka tingkat bagi hasil yang diterima oleh pemilik dana akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga pasar yang berlaku.(Mkn, 2021)

Pengertian *Crowdfunding*

Crowdfunding merupakan bentuk pendanaan alternatif dari pinjaman/pendanaan yang bersifat tradisional. Prinsipnya sama seperti pendanaan konvensional, *crowdfunding* terbuka untuk semua orang pribadi maupun pelaku ekonomi atau kelompok orang yang memberikan pendanaan kecil ataupun besar. Pada dasarnya *crowdfunding* tetap merujuk pada pendanaan dalam satu proyek/bisnis/kampanye tetapi dengan melibatkan proses dari media baru yakni internet itu sendiri. Mekanisme ini diperlukan untuk memperlancar dan mempercepat arus informasi pendanaan sehingga dapat menjangkau luas masyarakat dan frekuensinya yang begitu tinggi. (Kamsidah dan Della Febriana PU, 2021)

Secara linguistik, *crowd* didefinisikan sebagai kerumunan atau sekumpulan individu yang bersifat tidak teratur dan terjadi secara instan *Crowdsourcing* berarti mengambil langkah-langkah untuk menarik kontribusi banyak orang, terutama melalui media online, menggunakan kapasitas intelektual individu yang dapat berupa layanan, ide, dan sejenisnya. *Crowdfunding* menjadi salah satu bentuk dari *crowdsourcing* yang bertujuan untuk mendapatkan modal usaha dari masyarakat melalui media internet. Perbedaan antara keduanya adalah *crowdsourcing* menyediakan pekerja, sedangkan *crowdfunding* menyediakan dana. *Crowdfunding* dikatakan sebagai fenomena baru dalam bidang pendanaan startup, model pendanaan ini muncul seiring dengan perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yaitu media sosial. (Yunies Muhammad, 2021)

Macam-macam *Crowdfunding*

- 1) *Equity Based Crowdfunding*
Suatu penggalangan dana dimana pemilik dana atau investor akan mendapat suatu kompensasi berupa ekuitas atau pendapatan dari pada penggalangan dana tersebut berupa saham dari proyek tersebut. Bahwasanya didalam urun dana ekuitas ini yakni seorang investor menginvestasikan uang untuk mendukung sebuah perusahaan dengan imbalan akan mendapat sebagian kecil ekuitas atau saham diperusahaan yang sama.
- 2) *Reward Based Crowdfunding*
Suatu penggalangan dana ini sebagai seorang investor atau donatur yang memberikan dana mereka akan memberikan uang untuk mendapatkan sebuah keuntungan atau kompensasi selain bentuk uang. Dimana untuk urun dana berbasis reward atau hadiah ini seorang individu yang akan memberikan modal dananya ke suatu proyek atau bisnis dengan berharap akan menerima hadiah berupa non finansial sebagai imbalanya yakni barang ataupun jasa ditahap selanjutnya.
- 3) *Donation Based Crowdfunding*
Suatu penggalangan dana yang dimaksudkan ini adalah seorang investor atau donatur tidak berharap mendapat imbalan apapun dari dana yang di berikan kepada penerbit atau seseorang yang membutuhkan dana. Jadi seorang individu yang membangun sebuah kampanye dengan menyebarkan berita ataupun membuat situs yang dapat jangkau oleh masyarakat luas dengan platform pemasaran.
- 4) *Lending Based Crowdfunding*
Suatu penggalangan dana dimana seorang investor atau donatur dapat menerima sebuah kompensasi secara berkala atau biasa yang disebut bunga

dan mengharapkan suatu pembayaran kembali dari dana yang telah diberikan setelah proyek berhasil. Jadi untuk urun dana berbasis pinjaman ini memungkinkan wirausahawan untuk mengumpulkan dana didalam bentuk suatu pinjaman yang akan mereka bayarkan kembali kepada pemberi pinjaman dalam jangka waktu yang telah di tentukan dengan suatu suku bunga yang ditetapkan.(Praja, n.d.)

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (*Field Research*). (Martana, n.d.) Penelitian ini dilakukan dengan berada langsung pada obyek penelitian, yang sebagai usaha untuk mengumpulkan data dan berbagai informasi yaitu di toko Kafi Mart Wali Songo. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif adalah suatu metode penelitian yang digunakan untuk meneliti kondisi objek yang alamiah.(Murdiyanto, 2020) Sedangkan penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat pencandraan (deskripsi). mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian.(Fauzi et al., n.d.) Pada penelitian ini data-data yang diperoleh melalui penelitian secara langsung pada obyek penelitian, digambarkan melalui bentuk berupa kalimat serta sebagai pemberi informasi berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan di toko Kafi Mart Wali Songo.

Sumber data penelitian ini menggunakan sumber data primer yang disebut dengan sumber data yang langsung memberikan data kepada data. (Sapto Haryoko Et Al, 2020). Sumber data sekunder yang dikenal dengan sumber data yang tidak langsung yang memberikan data kepada pengumpul data. Dan Sumber data tersier yaitu suatu informasi dari sumber data sekunder, yang berupa bahan-bahan bacaan lain seperti literatur-literatur dan hasil penelitian yang berkaitan dengan hal yang diteliti.(Khoiron, 2019)

Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. (Sugiono, 2016). Observasi adalah pengamatan yang dilakukan secara sengaja, mengenai fenomena atau fakta yang ada dilapangan untuk kemudian dilakukan pencatatan.(Khoiron, 2019) Wawancara merupakan suatu bentuk komunikasi secara langsung dengan bertatap muka untuk melakukan percakapan yang bertujuan memperoleh informasi. (Herdiansyah, n.d.) Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini berupa pengumpulan data di toko Kafi Mart Wali Songo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep Perhitungan Bagi Hasil Dalam Crowdfunding di Toko Kafi Mart Wali Songo

Crowdfunding adalah suatu praktik penggalangan dana untuk berbagai jenis usaha, baik berupa ide produk, bisnis, atau kegiatan, yang dananya diperoleh dari sumbangan masyarakat banyak, dan sering kali memiliki suatu imbalan baik berupa barang atau jasa. *Crowdfunding* telah menjadi fenomena yang signifikan dalam mendukung keberlanjutan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) di berbagai sektor, termasuk toko-toko dan berbagai usaha kecil lainnya. Dari penjelasan diatas *crowdfunding* sangatlah penting terhadap ketersediaan modal untuk melakukan suatu usaha, begitu juga yang terjadi di toko Kafi Mart Wali Songo, yang sudah menerapkan *crowdfunding* untuk permodalan awalnya. Dari hasil wawancara Bapak Yulianto, S.Ag yaitu *Crowdfunding* di toko Kafi Mart terjadi karena rencana dari jajaran pengurus yayasan dan pengurus pesantren yang ingin mengumpulkan dana untuk pengembangan usaha dari toko Al-Kafi menjadi toko Kafi Mart, dengan melibatkan para alumni, dewan-dewan pengajar atau bahkan masyarakat sekitar. Dan yang menjadi salah satu alasan utama untuk memutuskan meluncurkan kampanye CF adalah karena sulitnya mengakses pendanaan untuk proyek pengembangan usaha milik pesantren ini, untuk mendapatkan modal sebesar yang diperlukan.

Kemudian setelah rencana untuk *funding* direncanakan maka langkah berikutnya

yang diambil oleh para pelopor/pendiri toko Kafi Mart ini adalah dengan rekrutmen anggota *crowdfunding*, dengan cara menawarkan akad kerja sama dan bagi hasil yang ada terhadap para dewan-dewan pengajar, alumni dan masyarakat sekitar. Setelah terkumpulnya anggota untuk melakukan *funding* maka diadakanlah kumpulan anggota untuk menjelaskan lagi bagaimana sistem bagi hasil dan akad kerjasama yang akan disepakati. Dan persetujuan untuk pembangunan toko Kafi Mart.

Ada beberapa faktor pendorong terjadinya *crowdfunding* di toko Kafi Mart yaitu untuk faktor utama yang mendorong bisa terjadinya *crowdfunding* menurut hasil wawancara penanam modal di Kafi Mart adalah yang pasti pertama ditawarkan adalah keuntungan secara ekonomi tetapi juga untuk mencari keberkahan, yang sesuai dengan selogan dari Kafi Mart yaitu "Belanja Murah, Penuh Berkah". Dari pesantren juga yang memiliki keinginan untuk membangun toko serba ada untuk memudahkan para santri, wali santri atau bahkan masyarakat untuk mencari/membeli barang keperluan sehari-harinya, yang tidak harus repot-repot pergi jauh hanya untuk membeli barang pokok dan lain sebagainya.

Dari hajat tadi maka pihak pesantren berupaya untuk melakukan *crowdfunding* yang nantinya *funding* tersebut digunakan untuk pembangunan toko Kafi Mart, selain dari prinsip para pengurus yayasan yang memegang teguh dengan adanya keberkahan, tetapi juga secara manajemen juga toko Kafi Mart ini akan sangat jelas juga. Dari hasil wawancara ada beberapa hal yang menarik bagi para investor/pihak pemodal untuk melakukan *funding* yakni bisa beramal untuk pesantren tetapi modal/uang yang digunakan untuk *funding* itu tidak hilang, seperti memberikan penanaman saham dana modal awal. Kemudian saham yang sudah ada juga tidak akan hilang, dalam artian apabila nanti dikemudian hari ada seseorang yang ingin keluar menjadi anggota maka saham itu bisa dijual.

Alasan berikutnya karena memang latar belakang dari penanam modal adalah dari alumni, dewan-dewan guru, dan masyarakat sekitar yang memang dekat dengan pesantren sehingga memiliki kepercayaan penuh terhadap pengelolaan Kafi Mart di Pondok Pesantren Wali Songo ini. Karena memang untuk mencari anggota diluar pesantren itu sangatlah sulit, tidak semua orang bisa percaya dengan manajemen yang akan berlangsung. Apalagi dalam pengelolaannya nanti akan dikelola oleh teman-teman santri.

Selain dari beberapa faktor pendorong tadi ada beberapa tujuan dilakukannya *crowdfunding* di Toko Kafi Mart. Dilihat dari hasil temuan dilapangan, pada awal kali melakukan *crowdfunding* di toko Kafi Mart, dapat diketahui bahwa jenis dari *funding* yang digunakan pada Kafi Mart ialah *Equity Based Crowdfunding* atau bisa juga diartikan suatu penggalangan dana dimana pemilik dana atau investor akan mendapat suatu kompensasi berupa ekuitas atau pendapatan dari pada penggalangan dana tersebut berupa saham dari proyek tersebut. Bahwasanya didalam urun dana ekuitas ini yakni seorang investor menginvestasikan uang untuk mendukung sebuah perusahaan dengan imbalan akan mendapat sebagian kecil ekuitas atau saham diperusahaan yang sama.

Selain merupakan suatu *funding* yang mendapat kompensasi berupa saham, pengadaan *crowdfunding* terhadap Kafi Mart ini memiliki beberapa tujuan yaitu yang telah dijelaskan oleh Heni Lestari, S.E sebagai berikut :

- 1) Mendapatkan Modal
Tujuan utama *crowdfunding* adalah untuk mendapatkan modal yang dibutuhkan toko Kafi Mart untuk pengembangan produk, pemasaran, atau ekspansi bisnis.
- 2) Mengurangi Resiko Keuangan
Dengan mendapatkan dukungan dari banyak orang, Kafi Mart/Pihak Pesantren dapat mengurangi risiko keuangan yang terkait dengan mendapatkan satu sumber dana besar.
- 3) Meningkatkan Keterlibatan Komunitas

Melalui *crowdfunding*, Kafi Mart dapat membangun keterlibatan dengan komunitas, untuk menciptakan hubungan yang berkelanjutan dengan pelanggan dan pendukung.

4) Inovasi dan Pengembangan Produk

Dana yang diperoleh dari *crowdfunding* dapat digunakan untuk inovasi produk atau pengembangan bisnis yang mungkin sulit dicapai melalui sumber pendanaan tradisional.

Crowdfunding juga dapat memberikan peluang yang berharga bagi toko Kafi Mart untuk tumbuh dan berkembang, sambil melibatkan lebih banyak orang dalam kesuksesan mereka. Setelah terjadinya *crowdfunding* di toko Kafi Mart maka ada beberapa konsep dalam melakukan perhitungan bagi hasil. Dalam penelitian ini, proses perhitungan bagi hasil dalam *crowdfunding* di toko Kafi Mart melibatkan pihak investor/penanam modal dan pihak manajemen toko. Proses ini mencakup beberapa faktor yaitu pengumpulan dana, pembagian keuntungan yang sesuai dengan akad, dan laporan hasil keuangan terhadap semua anggota/pihak investor.

Berdasarkan hasil wawancara Heni Lestari, S.E yakni Pengumpulan dana di toko Kafi Mart membutuhkan dana sebesar Rp. 400.000.000,- sehingga untuk pengumpulan dananya adalah dengan cara *funding* dari para penanam modal, jumlah *funding* yang terkumpul adalah sebanyak 100 saham dari 86 pemodal, setiap penanam modal memberikan *funding* sebesar Rp. 2.000.000,-/saham. Sehingga terkumpul dana sebesar Rp. 200.000.000,- dari pihak pemodal, dan Rp. 200.000.000,- dari pihak yayasan, sehingga terkumpul dana sebesar Rp. 400.000.000,- yang digunakan untuk pembangunan Kafi Mart.

Berdasarkan hasil wawancara dapat dijelaskan bahwa data pemodal yang melakukan kerjasama *funding*, terkumpul sejumlah 100 saham yang mana dari 100 saham tersebut dimiliki oleh 86 orang pemilik saham. Dari data tersebut juga dapat diketahui bahwa setiap saham memiliki jumlah modal berkisar Rp. 2.000.000/saham. Selanjutnya untuk pembagian hasil di toko Kafi Mart menggunakan sistem perhitungan bagi untung, untuk akad yang digunakan adalah akad kerja sama atau dalam perbankan bisa disebut dengan akad *musyarakah* yaitu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan). Dari hasil temuan, dalam penelitian ini terungkap bahwa toko Kafi Mart dalam melakukan kerja sama dan perhitungan bagi hasil dalam *crowdfunding* menggunakan metode *profit sharing* antara pihak pemodal dan pihak pengelola Kafi Mart. Pelaksanaan metode *profit sharing* dalam perhitungan bagi hasil yang akan diberikan kepada pihak pemodal dan pengelola sudah sangat hampir sempurna sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Heni Lestari, S.E dalam wawancara yaitu Strategi yang telah diterapkan di toko Kafi Mart adalah :

- 1) Mengklarifikasi Presentasi Keuntungan yang akan didapatkan,
- 2) Penetapan Tanggung Jawab atas kerugian sesuai dengan kesepakatan yang sudah disepakati bersama-sama,
- 3) Kesepakatan Kontrak yang mana telah dibuatkan kontrak tertulis diatas materai,
- 4) Monitoring dan Evaluasi terhadap sistem kinerja dan hasil dari pembagian keuntungan untuk memastikan bahwa perhitungan bagi hasil *profit sharing* berjalan sesuai dengan kesepakatan yang ada.

Dalam konsep perhitungan bagi hasil *crowdfunding* di toko Kafi Mart Wali Songo menggunakan metode *profit sharing* atau bagi untung dari hasil keuntungan bersih. Dengan perhitungan total pendapatan usaha dikurangi semua biaya oprasional untuk menentukan keuntungan bersih yang didapat, yang nanti akan dibuat menjadi laporan keuangan dalam satu tahun untuk menghitung berapa keuntungan yang akan dibagikan dalam satu tahun. Untuk perhitungan SHU yang akan dihitung untuk bagi hasil ialah merupakan hasil dari beberapa produk dan usaha yang dikelola oleh Kafi Mart antara lain :

- a) SHU 9% dari toko Kafi Mart

- b) SHU dari Penjualan Beras ke dapur umum Pondok Pesantren dan Masyarakat sekitar.
- c) SHU dari Kafi Grosir
- d) SHU dari Penjualan Seragam Sekolah kepada santri Mi, MTs, dan MA Wali Songo
- e) SHU dari Kafi Corner
- f) SHU dari Konveksi
- g) SHU dari BSI Link yang ada di Kafi Mart

Kemudian untuk pangsa pasar usaha toko Kafi Mart ini adalah dari santri yang masih sekolah, pengurus yang sudah berkuliah, wali santri dan alumni serta dari masyarakat sekitar, sedangkan untuk laporan keuangan yang ada di toko Kafi Mart sendiri akan dilaporkan di akhir tahun, sekaligus dengan pembagian hasil usaha yaitu dilakukan pada RAT (Rapat Akhir Tahun) toko Kafi Mart Wali Songo.

Perhitungan Bagi Hasil Dalam Crowdfunding dengan prinsip Profit Sharing

Dalam konsep perhitungan bagi hasil dalam *crowdfunding* di toko Kafi Mart, terdapat beberapa aspek yang perlu diperhitungkan dan dipertimbangkan. Pertama adalah penentuan presentase bagi hasil yang akan diberikan kepada para pemodal atau bahkan pihak pengelola. Hal ini dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti resiko proyek, estimasi keuntungan, dan kebijakan internal yang diterapkan oleh toko Kafi Mart.

1) Resiko Proyek

Pada suatu usaha pastilah ada yang namanya resiko proyek, begitu juga di toko Kafi Mart. Untuk mengurangi resiko proyek yang ada, pada dasarnya toko Kafi Mart menggunakan akad kerja sama atau biasa disebut *musyarakah*, pada akad ini keuntungan dan kerugian akan ditanggung oleh kedua belah pihak. Sehingga dalam perjalanan pengembangan usaha ini nanti apabila terjadi kerugian atau keuntungan maka akan ditanggung oleh kedua belah pihak. Begitupun dalam hal perhitungan bagi hasil yg digunakan.

2) Estimasi Keuntungan

Dalam estimasi keuntungan, toko Kafi Mart menggunakan metode *profit sharing* dalam pembagian hasil yang diterapkan, *profit sharing*/bagi untung ini ialah jumlah atau hasil bersih pendapatan yang sudah dikurangi oleh biaya-biaya pengeluaran/operasional. Kemudian dari konsep perhitungan tersebut maka bagi hasil yang akan dibagikan oleh toko Kafi Mart terhadap pihak pemodal dan pengelola adalah total hasil bersih pendapatan dari toko. Estimasi yang diberikan adalah 40% untuk Yayasan Wali Songo, 35% untuk Anggota, 20% untuk Pengembangan Usaha, dan 5% untuk Zakat, Infaq atau Shodaqoh.

3) Kebijakan Internal

Selain dari faktor resiko dan estimasi keuntungan, ada kebijakan internal yang akan mempengaruhi presentasi dalam konsep bagi hasil yang akan dibagikan oleh toko Kafi Mart. Kebijakan yang sudah diterapkan di toko Kafi Mart yakni pada pemberian gaji dan bonus, dengan uraian sebagai berikut :

- a) Pembina, Anggota dan Pengawas tidak mendapatkan gaji dan bonus.
- b) Gaji diberikan kepada Manager dan Karyawan setiap bulannya berdasarkan musyawarah Pembina dan Pengawas.
- c) Bonus diberikan kepada Manager, Karyawan atau Pelanggan karena partisipasinya. Nominal dan aturan untuk mendapatkannya ditentukan oleh Pembina dan Pengawas.

Perhitungan bagi hasil dan THR yang akan diberikan kepada anggota dan pengelola. Dengan rincian sebagai berikut :

- a) Bagi hasil akan dibagikan setiap akhir tahun ketika RAT (Rapat Akhir Tahun) toko Kafi Mart. Dengan perhitungan bagi hasil : 40% untuk Yayasan Wali Songo, 35% untuk Anggota, 20% untuk Pengembangan Usaha, dan 5% untuk Zakat, Infaq atau Shodaqoh.

- b) THR diberikan kepada seluruh Anggota, Pembina, Pengawas, Manager, dan Karyawan pada setiap bulan ramadhan terhitung mulai dari 2 tahun setelah koperasi berjalan, nominalnya hasil dari musyawarah Manager, Pembina, dan Pengawas.

Untuk menilai kesesuaian perhitungan bagi hasil dalam *crowdfunding* di toko Kafi Mart dengan prinsip *profit sharing*. Kafi Mart selalu melaporkan laporan keuangan dalam satu tahun dalam bentuk RAT (Rapat Akhir Tahun) dengan sangat transparan terhadap seluruh anggota, dan pengelola. Sedangkan untuk akuntabilitas perhitungan bagi hasil terhadap hasil keuntungan, Kafi Mart menggunakan prinsip *profit sharing* dalam menentukan perhitungan bagi hasil yang akan diberikan dengan laporan rekapitulasi keuangan sebagai berikut :

Rekapitulasi Sisa Hasil Usaha (SHU)

Kafi Mart Tahun 2023

No.	Uraian	Jumlah
1.	SHU 9% Kafi Mart	Rp. 93.073.950
2.	SHU Beras	Rp. 14.650.000
3.	SHU Kafio Grosir	Rp. 3.650.000
4.	SHU Seragam	Rp. 38.000.000
5.	SHU Kafi Corner	Rp. 11.500.000
6.	SHU Konveksi	Rp. 9.787.500
7.	SHU BSI Link	Rp. 10.532.000
Total Keseluruhan SHU Tahun 2023		Rp. 181.193.450

Catatan :

1. Sisa Hasil Usaha diambil 9% dari pemasukan umum Kafi Mart disetiap bulannya.
2. Kafi Mart pada tahun 2023 mengelola seragam sekolah (Pramuka, Putih Biru/Abu-abu, Sepatu, Kaos Olahraga, Baju Batik, Dasi dan Hasduk, Peci dan Jilbab).
3. Konveksi tahun 2023 mengelola proses penjahitan baju Madrasah Diniyah dan kasur santri.
4. SHU Konveksi senilai Rp. 19.575.000 : 2 = Rp. 9.787.500,- dibagi dua karena Kafi Mart hanya mempunyai 50% saham di Konveksi, sedangkan 50% lainnya milik Yayasan Wali Songo.

Dari laporan diatas adalah perhitungan dari *profit sharing*/bagi untung yang mana tabel diatas merupakan tabel dari seluruh total pendapatan bersih toko Kafi Mart selama 1 tahun.

Estimasi Presentase Perhitungan Bagi Hasil Dengan Prinsip *Profit Sharing* Toko Kafi Mart Tahun 2023

No.	Uraian	SHU	Estimasi	Total	Keterangan
1.	Yayasan Wali Songo	Rp. 181.193.450	40%	Rp. 72.477.380	Diberikan kepada Yayasan Wali Songo
2.	Anggota Pemegang Saham	Rp. 181.193.450	35%	Rp. 63.417.708	Dibagikan ke 100 anggota pemegang saham Kafi Mart

3.	Pengembangan Usaha	Rp. 181.193.450	20%	Rp. 36.238.690	Diberikan kepada Kafi Mart untuk pengembangan usaha
4.	Zakat, Infaq, dan Shodaqoh	Rp. 181.193.450	5%	Rp. 9.059.673	Santunan untuk anak Yati pada bulan muharom.

Berdasarkan tabel diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa presentase dari pembagian bagi hasil *crowdfunding* di toko Kafi Mart menggunakan metode bagi hasil *profit sharing*. Semua perhitungan bagi hasil diatas merupakan hasil dari pembagian SHU (Sisa Hasil Usaha) toko Kafi Mart selama 1 tahun, mulai dari tahun 2022-2023. Dan untuk perhitungan bagi hasil yang akan dibagikan kepada pihak pemodal adalah sebanyak 35% dari SHU Kafi Mart dalam satu tahun yaitu Rp. 181.193.450,-. Dari 35% SHU Kafi Mart yang akan dibagikan berjumlah sekitar Rp. 63.417.708,- yang akan dibagikan kepada 86 orang pemilik dari 100 saham. Jadi rata-rata nilai jumlah keuntungan yang akan diterima oleh pemilik saham adalah Rp. 634.177,-/saham.

Perhitungan Bagi Hasil Menggunakan Metode *Profit Sharing* di Toko Kafi Mart Wali Songo Tahun 2023

No.	Uraian	Total Pendapatan Usaha	Biaya Operasional	Keuntungan Bersih
1.	Kafi Corner	Rp. 18.500.000	Rp. 7.000.000	Rp. 11.500.000
2.	Konveksi	Rp. 40.000.000	Rp. 20.425.000	Rp. 19.575.000
3.	BSI Link	Rp. 16.000.000	Rp. 5.468.000	Rp. 10.532.000

Tabel diatas merupakan perhitungan bagi hasil di toko Kafi Mart menggunakan metode *profit sharing*, yang mana total seluruh pendapatan usaha dalam 1 tahun di toko Kafi Mart dikurangi dengan seluruh biaya operasional selama 1 tahun. Dapat diketahui juga bahwa hanya ada 3 unit usaha yang bagi hasilnya bisa dihitung menggunakan *profit sharing*. Sedangkan untuk laporan keuangan dari SHU Beras, SHU Kafi Grosir, SHU Seragam perhitungannya keuntungannya diambil dari hasil keuntungan penjualan saja.

KESIMPULAN

1. Pelaksanaan konsep perhitungan bagi hasil dalam *crowdfunding* di toko Kafi Mart yaitu dengan menggunakan kesepakatan akad *musyarakah* yang mana untuk kerugian akan ditanggung bersama dan keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama. Dan untuk metode perhitungan bagi hasil dalam *crowdfunding* yang digunakan di toko Kafi Mart Wali Songo ialah dengan menerapkan bagi untung atau biasa disebut *profit sharing*, dalam pelaksanaannya untuk menghitung bagi hasil di toko Kafi Mart ialah dengan membagi keuntungan bersih dalam satu tahun. Dengan estimasi yang diberikan adalah 40% untuk Yayasan Wali Songo, 35% untuk Anggota, 20% untuk Pengembangan Usaha, dan 5% untuk Zakat, Infaq atau Shodaqoh. Keuntungan bersih yang dibagikan tadi didapat dari SHU (Sisa Hasil Usaha) yang ada di toko Kafi Mart.
2. Untuk menilai kesesuaian bagi hasil dengan prinsip *profit sharing*, dibuktikan dengan metode perhitungan bagi hasil yang digunakan yaitu dengan metode bagi untung atau keuntungan bersihlah yang akan dibagikan dalam bagi hasil yang akan dibagikan.

Dapat diketahui juga bahwa hanya ada 3 unit usaha yang bagi hasilnya bisa dihitung menggunakan *profit sharing* yaitu Kafi Corner, Konveksi, dan BSI Link dan toko Kafi Mart selalu melaporkan laporan keuangan dalam satu tahun sekali yaitu dalam RAT (Rapat Akhrit Tahun) dan untuk akuntabilitas perhitungan bagi hasilnya menggunakan metode *profit sharing*, perhitungannya yakni dengan membagi seluruh SHU (Sisa Hasil Usaha) selama satu tahun lalu dibagi dengan presentase keuntungan yang sudah disepakati oleh para pemodal dan pihak Kafi Mart. Walaupun yang dibagikan bukanlah keuntungan bersih melainkan SHU tetapi itu sudah sesuai dengan prinsip *profit sharing*, karena yang dibagikan bukanlah *margin* atau laba kotor.

REFERENSI

- Fachrul, M. I. (n.d.). *Analisis Nisbah Bagi Hasil Berdasarkan Profit Sharing Dan Revenue Sharing Di PT. Bank Sulsubar Cabang Syariah Makassar*, Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Faizal, M. (n.d.). *Syirkah Prinsip Bagi Hasil pada Pembiayaan Di Bank Syari'ah*. Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah.
- Fauzi, A., Nisa, B., Napitupulu, D., Fitri Abdillah, A. A. G. S. U., Zonyfar, C., Nuraini, R., Purnia, D. S., Setyawati, I., Evi, T., & Permana, S. D. H. (n.d.). *No Title*.
- Febriandika, N. R. (n.d.). *Penerapan Sistem Bagi Hasil Revenue Sharing Pada Akad Mudhorobah Di BMT Amanah Ummah Sukarejo*.
- Herdiansyah, H. (n.d.). *Wawancara, observasi, dan focus groups: Sebagai instrumen penggalan data kualitatif*.
- Ismail. (2011). *perbankan syariah*.
- Kamsidah dan Della Febriana PU. (2021). *"Crowdfunding Sebagai Alternatif Solusi Pendanaan Usaha*.
- Khoiron, A. K. D. A. M. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif*.
- Lahmad, S. (n.d.). *Analisis Sistem Bagi Hasil Pada PT. Bank Muamalat*.
- Martana, S. P. (n.d.). *Problematika Penerapan Metode Field Research Untuk Penelitian Arsitektur Vernakular Di Indonesia*. Jurusan Teknik Arsitektur, Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan.
- Maulana Irfan. (n.d.). *Crowdfunding Sebagai Pemaknaan Energi Gotong-Royong Terbarukan*.
- Mkn, Z. A. (2021). *No Title* (P. D. D. P. B. Hasil (trans.)). Penerbit Adab.
- Muhammad. (2016). *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*.
- Muhammad Syafi'i Antonio. (2001). *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Paraktik*.
- Muhammad Yunies Edward, D. (2021). *"Investasi : Crowdfunding dan UKM di Indonesia."*
- Murdiyanto. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*.
- Praja, T. L. E. (n.d.). *Analisis Perbandingan Model Bisnis Platform Crowdfunding*.
- Purnamasari, H. (2011). *Analisa Perhitungan Bagi Hasil Pada Pembiayaan Musyarakah Di BMT Beringharjo*.
- Sapto Haryoko Et Al. (2020). *Analisis Data Penelitian Kualitatif*.
- SE, T. A. M., Dr Desi Isnaini, M. A. Y. S., & M. (n.d.). *Implementasi Bagi Hasil di Perbankan Syariah*. CV Brimedia Global.
- Sugiono. (2016). *Metode Penelitian kuantitati, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Yunies Muhammad, I. H. (2021). *Crowdfunding di Indonesia*.