

## STRATEGI PEMBIAYAAN INOVATIF: MENINGKATKAN AKSES MODAL BAGI STARTUP DAN UKM

Fathori

STAI Syaichona Moh. Cholil Bangkalan  
Email: [ruizelcakayy07@gmail.com](mailto:ruizelcakayy07@gmail.com)

### ABSTRAK

Akses modal yang terbatas merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh startup dan usaha kecil menengah (UKM) di Indonesia. Namun, seiring dengan perkembangan inovasi di bidang keuangan, telah muncul berbagai strategi pembiayaan yang dapat membantu meningkatkan akses permodalan bagi sektor ini. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan melakukan studi literatur untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi pembiayaan inovatif yang dapat dimanfaatkan oleh startup dan usaha kecil menengah (UKM) di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi pembiayaan inovatif yang dapat dimanfaatkan oleh startup dan UKM di Indonesia. Beberapa strategi yang dibahas antara lain crowdfunding, peer-to-peer (P2P) lending, angel investor, venture capital, dan skim pembiayaan yang disediakan oleh pemerintah. Masing-masing strategi pembiayaan tersebut memiliki kelebihan dan karakteristik yang berbeda, sehingga dapat menjadi alternatif bagi startup dan UKM sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko masing-masing. Implementasi strategi pembiayaan inovatif ini perlu didukung oleh kerangka regulasi dan kebijakan yang kondusif, serta peningkatan pemahaman startup dan UKM mengenai opsi pembiayaan yang tersedia. Kolaborasi antara pemerintah, penyedia layanan keuangan, dan komunitas startup/UKM akan menjadi kunci keberhasilan dalam meningkatkan akses modal bagi sektor ini dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan. Temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pemangku kepentingan dalam merancang dan menerapkan inisiatif yang dapat memperluas akses permodalan bagi startup dan UKM di Indonesia.

**Kata kunci:** *Strategi Pembiayaan Inovatif, Startup, UKM (Usaha Kecil dan Menengah), Akses Modal.*

### ABSTRACT

Limited access to capital is one of the main challenges faced by startups and small and medium enterprises (SMEs) in Indonesia. However, with the development of financial innovations, various financing strategies have emerged that can help enhance capital access for this sector. This study employs a qualitative approach by conducting a literature review to identify and analyze innovative financing strategies that can be utilized by startups and SMEs in Indonesia. The research aims to identify and analyze innovative financing strategies that can be leveraged by startups and SMEs in Indonesia. Several strategies discussed include crowdfunding, peer-to-peer (P2P) lending, angel investors, venture capital, and financing schemes provided by the government. Each of these financing strategies has its advantages and unique characteristics, making them suitable alternatives for startups and SMEs based on their specific needs and risk profiles. The implementation of these innovative financing strategies needs to be supported by a conducive regulatory and policy framework, as well as improved understanding among startups and SMEs about the available financing options. Collaboration between the government, financial service providers, and the startup/SME community will be key to successfully enhancing capital access for this sector and

# Jurnal Investasi Islam

<https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi/> Volume 05, Nomor 01 Juli 2024

promoting sustainable growth. The findings of this research are expected to provide insights for stakeholders in designing and implementing initiatives that can expand capital access for startups and SMEs in Indonesia.

**Keywords:** *Innovative Financing Strategies, Startups, SMEs (Small and Medium Enterprises), Capital Access.*

## PENDAHULUAN

Di era globalisasi dan digitalisasi saat ini, startup dan Usaha Kecil Menengah (UKM) memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan inovasi teknologi.<sup>1</sup> Namun, salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh kedua jenis usaha ini adalah akses terhadap modal. Keterbatasan akses terhadap pembiayaan sering kali menghambat potensi pertumbuhan dan keberlanjutan mereka. Oleh karena itu, strategi pembiayaan inovatif menjadi kunci dalam mengatasi hambatan ini dan membuka jalan bagi perkembangan yang lebih signifikan.<sup>2</sup>

Strategi pembiayaan inovatif mencakup berbagai metode dan alat keuangan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan spesifik startup dan UKM. Pendekatan ini melibatkan penggunaan teknologi, model bisnis baru, dan kemitraan strategis yang dapat menyediakan akses modal yang lebih fleksibel dan berkelanjutan. Beberapa contoh dari strategi ini meliputi crowdfunding, modal ventura, peer-to-peer lending, dan fintech.<sup>3</sup>

Pendekatan-pendekatan ini tidak hanya menawarkan solusi alternatif bagi keterbatasan pembiayaan tradisional, tetapi juga memberikan peluang bagi investor untuk terlibat dalam ekosistem inovasi. Crowdfunding, misalnya, memungkinkan startup untuk mendapatkan dana langsung dari masyarakat luas yang tertarik dengan produk atau layanan mereka. Sementara itu, modal ventura menawarkan dukungan finansial dan mentoring dari investor yang berpengalaman dalam industri tertentu.<sup>4</sup>

Di sisi lain, perkembangan fintech telah merevolusi cara UKM mengakses modal, dengan menyediakan platform yang memungkinkan proses aplikasi dan persetujuan pinjaman menjadi lebih cepat dan efisien. Peer-to-peer lending, misalnya, menghubungkan peminjam langsung dengan pemberi pinjaman tanpa perantara tradisional, sehingga biaya dan persyaratan pinjaman dapat lebih kompetitif.

Crowdfunding, atau pembiayaan dari komunitas atau sekelompok orang yang secara kolektif mengumpulkan uang untuk tujuan membiayai proyek-proyek bisnis,<sup>5</sup> telah berkembang menjadi metode pembiayaan yang signifikan dan inovatif, terutama untuk proyek-proyek kreatif dan Usaha

<sup>1</sup> Perwita, D. (2021). Telaah digital entrepreneurship: suatu implikasi dalam mengatasi permasalahan ekonomi. *Jurnal Promosi Program Studi Pendidikan Ekonomi*, 9(2).

<sup>2</sup> Zaelani, I. R. (2019). Peningkatan daya saing UMKM Indonesia: Tantangan dan peluang pengembangan IPTEK. *Jurnal Transborders*, 3(1), 15.

<sup>3</sup> Tuti, M. (2024). *Membangun Bisnis Yang Berkelanjutan: Inovasi Dan Adaptasi*. CV. Intelektual Manifes Media.

<sup>4</sup> Bakhar, M., Harto, B., Gugat, R. M. D., Hendrayani, E., Setiawan, Z., Surianto, D. F., ... & Tampubolon, L. P. D. (2023). *PERKEMBANGAN STARTUP DI INDONESIA (Perkembangan Startup di Indonesia dalam berbagai bidang)*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

<sup>5</sup> Darma, S. (2022). Crowdfunding Pada Teknologi Keuangan Islam. *SOSMANIORA: Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 1(2), 160-166.

# Jurnal Investasi Islam

<https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi//Volume 05, Nomor 01> Juli 2024

Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang mencari alternatif.<sup>6</sup> sumber pendanaan. Model pendanaan ini memungkinkan individu atau organisasi untuk mengumpulkan dana dari sejumlah besar orang, biasanya menggunakan platform online, untuk mendukung inisiatif atau proyek tertentu. Crowdfunding tidak hanya memberikan akses terhadap kumpulan dana yang lebih luas namun juga memungkinkan penggalangan dana yang lebih interaktif dan partisipatif. Artikel ini bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana crowdfunding telah menjadi metode pendanaan alternatif untuk proyek-proyek kreatif dan inovatif yang diprakarsai oleh UMKM, menggali dampak, keuntungan, dan tantangan yang terkait dengan pendekatan pembiayaan ini.<sup>7</sup>

Salah satu kendala yang paling sering dibicarakan dan sering kali menjadi alasan UMKM menyatakan usahanya tidak bisa maju adalah karena kurangnya modal atau modal yang tidak mencukupi. Saat mengajukan pembiayaan resmi bank, pemilik UMKM tidak memiliki kelengkapan dokumen yang diperlukan oleh bank. Oleh karena itu, meminjam uang ke bank terkesan membosankan, dan sebagian pemilik UMKM merasa bank mempersulit mereka. Ini adalah cerita klasik. Oleh karena itu, banyak UMKM yang mencari jalan pintas dengan mengajukan pinjaman online (Pinjol) yang prosedurnya relatif mudah, meski beban bunganya cukup tinggi. Namun jika dana untuk pengembangan usaha memang sangat dibutuhkan, para pemilik UMKM akan mengambil jalan pintas tersebut. Ada pula yang mengambil pinjaman multiguna dari bank, yang lagi-lagi karena alasan permodalan, peminjaman uang di bank, dan masalah dokumen hukum menjadi kendala.<sup>8</sup>

Crowdfunding muncul sebagai respons terhadap kesulitan mengakses pendanaan yang sering dihadapi oleh proyek kreatif dan UMKM di ekosistem keuangan tradisional. Platform crowdfunding menawarkan pembiayaan bagi perusahaan rintisan atau bisnis mapan untuk mempresentasikan ide mereka kepada publik. Ide tersebut harus menarik untuk mendapat dukungan finansial langsung dari pihak yang ingin berpartisipasi dalam realisasi ide tersebut.<sup>9</sup>

Penelitian ini juga akan menyoroti tantangan dan peluang yang terkait dengan penerapan strategi pembiayaan inovatif. Meskipun strategi ini menawarkan berbagai manfaat, ada sejumlah kendala yang perlu diatasi untuk memastikan keberhasilannya. Misalnya, regulasi yang ketat dan kurangnya literasi keuangan di kalangan pengusaha kecil dapat menjadi hambatan dalam mengadopsi model pembiayaan baru. Oleh karena itu, diperlukan kerangka regulasi yang mendukung serta program edukasi untuk meningkatkan pemahaman tentang opsi pembiayaan yang tersedia.

Lebih lanjut, penelitian ini akan mengeksplorasi studi kasus dari berbagai negara dan sektor industri untuk mengidentifikasi praktik terbaik dalam penerapan strategi pembiayaan inovatif. Studi kasus ini akan memberikan gambaran tentang bagaimana startup dan UKM di berbagai belahan dunia berhasil mengakses modal melalui pendekatan yang kreatif dan inovatif. Dengan mempelajari pengalaman-pengalaman ini, kita dapat mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang berkontribusi terhadap keberhasilan dan kegagalan strategi pembiayaan tertentu.

<sup>6</sup> Mohammad Syaiful Suib et al., “AKUNTABILITAS FUNDRAISING ZISWAF UNTUK MENINGKATKAN CUSTOMER TRUST DI MWC NU PAITON,” *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 1, no. 1 (March 12, 2024): 35–43, <https://doi.org/10.32806/jxk10k06>.

<sup>7</sup> Rama, A. (2023). SHARIAH CROWDFUNDING: CONCEPT AND EMPIRICAL STUDIES. *JIsEB*, 2(1), 43-61.

<sup>8</sup> Abdul Kadir, Aang Kunaifi, and Zainuddin Zainuddin, “STRATEGI MARKETING DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING KOPERASI DI BMT SIDOGIRI CAPEM WARU,” *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 1, no. 1 (March 12, 2024): 79–88, <https://doi.org/10.32806/tpqfj628>.

<sup>9</sup> Wahjono, S. I., Marina, A., & Kurniawati, T. (2021). *Crowdfunding Untuk Danai UKM dan Bisnis Start-Up*. Syiah Kuala University Press.

# Jurnal Investasi Islam

<https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi//Volume 05, Nomor 01> Juli 2024

Selain itu, penelitian ini akan membahas peran pemerintah dan lembaga keuangan dalam mendukung ekosistem pembiayaan inovatif. Pemerintah dapat berperan sebagai fasilitator dengan menciptakan lingkungan yang kondusif bagi inovasi keuangan, termasuk memberikan insentif pajak dan mendukung program inkubasi bisnis. Lembaga keuangan, di sisi lain, dapat mengembangkan produk-produk keuangan yang lebih sesuai dengan kebutuhan startup dan UKM, serta menjalin kemitraan dengan platform fintech untuk memperluas jangkauan layanan mereka.

Akhirnya, penelitian ini akan menawarkan rekomendasi praktis bagi para pelaku usaha, investor, dan pembuat kebijakan untuk mengoptimalkan strategi pembiayaan inovatif. Dengan adopsi yang tepat, strategi ini memiliki potensi untuk membuka akses modal yang lebih luas, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan memperkuat daya saing global dari startup dan UKM.

Melalui pemahaman yang komprehensif tentang berbagai strategi pembiayaan inovatif, diharapkan para pemangku kepentingan dapat mengambil langkah-langkah yang efektif untuk meningkatkan akses modal dan mendukung perkembangan ekosistem startup dan UKM. Dengan demikian, mereka dapat berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Pendahuluan ini akan mengkaji berbagai strategi pembiayaan inovatif yang dapat meningkatkan akses modal bagi startup dan UKM. Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang metode-metode ini, diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi para pelaku usaha dan pemangku kepentingan untuk mengoptimalkan potensi pertumbuhan dan inovasi di sektor ekonomi yang dinamis ini.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus.<sup>10</sup> Tujuannya adalah untuk mendeskripsikan dan menganalisis strategi pembiayaan inovatif yang dapat meningkatkan akses modal bagi startup dan UKM. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pemilik/pengelola startup dan UKM, penyedia layanan pembiayaan inovatif, serta pihak regulator atau pembuat kebijakan terkait pembiayaan. Studi dokumentasi juga dilakukan dengan menganalisis dokumen, laporan, artikel, dan sumber tertulis lainnya yang relevan. Selain itu, observasi lapangan dilakukan untuk mengamati praktik pembiayaan inovatif yang digunakan oleh startup dan UKM.

Dalam menganalisis data, penelitian ini menerapkan teknik analisis tematik untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan melaporkan pola (tema) yang muncul. Selain itu, analisis isi digunakan untuk menganalisis isi dari dokumen, wawancara, dan sumber data lainnya. Analisis komparatif juga dilakukan untuk membandingkan strategi pembiayaan inovatif yang digunakan oleh berbagai startup dan UKM. Untuk memastikan keabsahan data, dilakukan triangulasi sumber data dan member checking.<sup>11</sup>

Penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu studi pendahuluan, pengumpulan data, analisis data, penarikan kesimpulan, dan penyusunan laporan. Metode penelitian ini dirancang untuk menghasilkan pemahaman yang komprehensif mengenai strategi pembiayaan inovatif yang dapat meningkatkan akses modal bagi startup dan UKM.

<sup>10</sup> Nurahma, G. A., & Hendriani, W. (2021). Tinjauan sistematis studi kasus dalam penelitian kualitatif. *Mediapsi*, 7(2), 119-129.

<sup>11</sup> Fitrah, M. (2018). *Metodologi penelitian: penelitian kualitatif, tindakan kelas & studi kasus*. CV Jejak (Jejak Publisher). ISSN: 2686-5637 // e-ISSN: 2807-9051

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil penelitian

#### a. Pemanfaatan Crowdfunding sebagai Sumber Pendanaan Alternatif

Startup dan UKM dapat memanfaatkan platform crowdfunding dengan mengikuti beberapa langkah strategis. Pertama, mereka harus memilih platform crowdfunding yang sesuai dengan kebutuhan mereka, seperti Kickstarter, Indiegogo, atau platform lokal seperti Kitabisa. Pemilihan platform ini tergantung pada jenis proyek dan audiens target. Selanjutnya, mereka harus merancang kampanye yang menarik dan jelas, yang meliputi deskripsi proyek, tujuan pendanaan, rencana penggunaan dana, dan manfaat bagi pendukung atau investor.<sup>12</sup>

Menyediakan konten visual yang menarik, seperti video dan gambar, dapat meningkatkan daya tarik kampanye. Selain itu, menawarkan insentif atau hadiah eksklusif kepada para pendukung juga dapat mendorong partisipasi yang lebih besar. Startup dan UKM juga perlu memanfaatkan media sosial dan jaringan pribadi untuk mempromosikan kampanye mereka, meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pendukung.<sup>13</sup>

Setelah kampanye diluncurkan, sangat penting untuk secara aktif berkomunikasi dengan para pendukung, memberikan pembaruan reguler tentang kemajuan proyek, dan menjawab pertanyaan atau kekhawatiran mereka. Transparansi dan kepercayaan adalah kunci dalam membangun hubungan yang kuat dengan para pendukung, yang dapat meningkatkan peluang kesuksesan kampanye.

Potensi Crowdfunding dalam Menjangkau Investor Potensial dan Mendapatkan Dukungan Finansial tanpa Melalui Proses Pinjaman Bank yang Rumit. Crowdfunding memiliki potensi besar dalam menjangkau investor potensial dan mendapatkan dukungan finansial tanpa melalui proses pinjaman bank yang rumit. Dengan crowdfunding, startup dan UKM dapat mengakses basis investor yang lebih luas, termasuk individu yang mungkin tidak terjangkau melalui metode pendanaan tradisional. Platform crowdfunding memungkinkan startup dan UKM untuk mempresentasikan ide mereka langsung kepada masyarakat luas, yang dapat mencakup calon pelanggan, penggemar, dan komunitas yang tertarik dengan proyek mereka.<sup>14</sup>

Salah satu keuntungan utama dari crowdfunding adalah prosesnya yang lebih sederhana dan cepat dibandingkan dengan pinjaman bank. Proses pengajuan pinjaman bank biasanya melibatkan banyak dokumen, pemeriksaan kredit yang ketat, dan persyaratan jaminan yang sulit dipenuhi oleh banyak startup dan UKM. Sebaliknya, crowdfunding memungkinkan startup dan UKM untuk langsung berinteraksi dengan investor dan memperoleh dana dalam waktu yang relatif singkat.

Crowdfunding juga menawarkan fleksibilitas dalam model pendanaan. Ada beberapa jenis crowdfunding yang dapat dipilih, seperti reward-based crowdfunding, equity crowdfunding, dan debt crowdfunding. Reward-based crowdfunding memungkinkan startup

<sup>12</sup> Arifin, S. R., & Wisudanto, W. (2017). Crowdfunding Sebagai Alternatif Pembiayaan Pembangunan Infrastruktur. *Simposium II UNIID 2017*, 2(1), 309-314.

<sup>13</sup> Hutomo, C. I. (2019). Layanan urun dana melalui penawaran saham berbasis teknologi informasi (Equity crowdfunding). *Perspektif: Kajian Masalah Hukum dan Pembangunan*, 24(2), 65-74.

<sup>14</sup> Hutomo, C. I. (2019). Layanan urun dana melalui penawaran saham berbasis teknologi informasi (Equity crowdfunding). *Perspektif: Kajian Masalah Hukum dan Pembangunan*, 24(2), 65-74.

dan UKM menawarkan produk atau layanan sebagai imbalan atas dukungan finansial, sedangkan equity crowdfunding memungkinkan mereka menawarkan saham perusahaan kepada investor. Debt crowdfunding, atau peer-to-peer lending, memungkinkan startup dan UKM meminjam dana dari banyak investor individu tanpa harus melalui lembaga keuangan tradisional.<sup>15</sup>

Dengan memanfaatkan crowdfunding, startup dan UKM dapat meningkatkan profil mereka, membangun basis pelanggan yang setia, dan menguji pasar untuk produk atau layanan baru. Ini tidak hanya membantu mereka mengumpulkan dana yang diperlukan tetapi juga memberikan umpan balik berharga yang dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis mereka lebih lanjut..

## b. Peran Peer-to-Peer (P2P) Lending dalam Memperluas Akses Pembiayaan

Layanan pinjaman peer-to-peer (P2P) menawarkan beberapa kelebihan yang menjadikannya alternatif pembiayaan yang lebih fleksibel dan cepat bagi startup dan UKM. Salah satu kelebihannya adalah proses yang lebih sederhana dan cepat dibandingkan dengan pinjaman bank tradisional. P2P lending menggunakan platform online yang memungkinkan proses aplikasi, verifikasi, dan persetujuan pinjaman dilakukan secara efisien dalam hitungan hari atau bahkan jam. Hal ini sangat penting bagi startup dan UKM yang membutuhkan akses cepat ke dana untuk pertumbuhan atau operasional bisnis.<sup>16</sup>

Fleksibilitas dalam persyaratan pinjaman juga menjadi kelebihan P2P lending. Berbeda dengan bank yang seringkali memerlukan jaminan fisik atau aset, banyak platform P2P lending yang menawarkan pinjaman tanpa jaminan atau dengan persyaratan jaminan yang lebih ringan. Ini memudahkan startup dan UKM yang mungkin tidak memiliki aset berharga untuk dijadikan jaminan.<sup>17</sup>

Selain itu, suku bunga yang ditawarkan oleh P2P lending bisa lebih kompetitif karena platform ini menghubungkan peminjam langsung dengan pemberi pinjaman, menghilangkan biaya yang biasanya dikenakan oleh lembaga keuangan tradisional. Pemberi pinjaman individu yang bersaing untuk memberikan pinjaman dapat menurunkan suku bunga, memberikan keuntungan tambahan bagi peminjam.

Platform P2P Dapat Memberikan Akses ke Sumber Pendanaan yang Lebih Luas bagi Startup dan UKM. Platform P2P lending memberikan akses ke sumber pendanaan yang lebih luas bagi startup dan UKM dengan menghubungkan mereka langsung dengan sejumlah besar investor individu. Melalui platform ini, startup dan UKM dapat menjangkau investor di seluruh dunia, yang mungkin tidak dapat diakses melalui metode pendanaan tradisional. Investor ini

<sup>15</sup> Yuliari, K., Puspita, D. N. V., Juwarni, D., Susanto, R. A., & Saiang, H. V. (2022). Introduction of loan-based crowdfunding as an alternative source of funds for MSMEs for the Kediri Raya Culinary Group. *Community Empowerment*, 7(7), 1141-1145.

<sup>16</sup> Andini, G. (2017). *Faktor-faktor yang menentukan keputusan pemberian kredit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada lembaga keuangan mikro peer to peer lending* (Bachelor's thesis, Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).

<sup>17</sup> Moridu, I., Andriani, E., Utami, E. Y., & Lerrick, Y. F. (2023). Dampak Teknologi Finansial pada Pembiayaan UKM Studi Bibliometrik Tentang Perkembangan Crowdfunding dan Peer-to-Peer Lending. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 2(01), 37-49.

# Jurnal Investasi Islam

<https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi/> Volume 05, Nomor 01 Juli 2024

bisa berupa individu yang mencari peluang investasi dengan pengembalian yang menarik, atau bahkan profesional yang ingin mendiversifikasi portofolio investasi mereka.<sup>18</sup>

Platform P2P lending menyediakan alat dan teknologi yang memfasilitasi proses pencocokan antara peminjam dan pemberi pinjaman berdasarkan profil risiko, jumlah pinjaman yang diminta, dan jangka waktu pinjaman. Hal ini memungkinkan startup dan UKM untuk mendapatkan pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan spesifik mereka. Selain itu, transparansi yang disediakan oleh platform ini mengenai suku bunga, biaya, dan ketentuan pinjaman membantu peminjam membuat keputusan yang lebih terinformasi.<sup>19</sup>

Dengan menggunakan P2P lending, startup dan UKM juga dapat membangun reputasi kredit mereka melalui catatan pinjaman yang baik. Banyak platform P2P lending melaporkan aktivitas pinjaman kepada biro kredit, sehingga peminjam yang konsisten dalam pembayaran dapat meningkatkan skor kredit mereka. Ini memberikan manfaat jangka panjang dengan membuka peluang akses ke pembiayaan yang lebih besar di masa depan.

Selain itu, beberapa platform P2P lending menyediakan fitur tambahan seperti dukungan bisnis dan konsultasi untuk membantu peminjam mengelola dana mereka dengan lebih efektif. Dengan akses ke pengetahuan dan sumber daya ini, startup dan UKM dapat mengoptimalkan penggunaan dana yang mereka peroleh, meningkatkan peluang kesuksesan mereka.

Secara keseluruhan, P2P lending menawarkan solusi pembiayaan yang lebih inklusif dan mudah diakses bagi startup dan UKM, memungkinkan mereka untuk mengatasi keterbatasan modal dan mendorong pertumbuhan bisnis yang lebih cepat dan berkelanjutan.

## c. Peran Angel Investor dalam Mendukung Pertumbuhan Startup dan UKM

Angel investor memainkan peran penting dalam ekosistem startup dan UKM dengan memberikan lebih dari sekadar modal finansial. Mereka juga memberikan kontribusi berharga berupa mentoring, jaringan luas, dan dukungan strategis yang mendalam.<sup>20</sup> Berbeda dengan investor institusional atau venture capital yang mungkin lebih fokus pada pengembalian investasi finansial, angel investor sering kali memiliki pengalaman langsung dalam mendirikan atau mengelola bisnis sendiri. Dengan demikian, mereka dapat memberikan pandangan yang berharga tentang strategi bisnis, pengembangan produk, dan pertumbuhan pasar kepada startup yang mereka investasikan.<sup>21</sup>

Selain itu, angel investor juga membawa jaringan yang luas. Mereka sering kali terhubung dengan pengusaha lain, investor, dan profesional industri yang dapat membantu memperluas jaringan dan membuka peluang kolaborasi strategis bagi startup. Jaringan ini dapat

<sup>18</sup> Harp, A. P., Fitri, R., & Mahanani, Y. (2021). Peer-to-Peer Lending Syariah dan Dampaknya terhadap Kinerja serta Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) pada Masa Pandemi Covid-19. *AL-MUZARA'AH*, 9(1), 109-127.

<sup>19</sup> Syafitri, M. N., & Latifah, F. N. (2023). fintech peer to peer lending berbasis syariah sebagai alternatif permodalan UMKM Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(1), 1438-1447.

<sup>20</sup> Laily Nur Aini, Fuji Santoso, and Elvin Nury Khirdany, "PENGEMBANGAN UMKM KULINER DI ERA DIGITAL: PERAN INOVASI DAN JARINGAN BISNIS DI KOTA SAMPANG," *Currency: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 2, no. 1 (March 12, 2024): 179–89, <https://doi.org/10.32806/syfdep09623>.

<sup>21</sup> Indah, D. P., & Ardhina, K. A. (2022). MANAJEMEN ORGANISASI STARTUP: FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT SCALE-UP STARTUP (STUDI PADA INKUBATOR BISNIS UNIVERSITAS TANJUNGPURA). *Maker: Jurnal Manajemen*, 8(2), 159-171.

# Jurnal Investasi Islam

<https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi/> Volume 05, Nomor 01 Juli 2024

menjadi akses penting bagi startup untuk mendapatkan pelanggan baru, mitra strategis, atau bahkan sumber daya manusia berpengalaman yang diperlukan untuk memperkuat tim mereka.<sup>22</sup>

Dukungan strategis yang diberikan oleh angel investor tidak hanya terbatas pada fase awal investasi, tetapi juga berkelanjutan seiring dengan perkembangan bisnis. Mereka sering kali terlibat secara aktif dalam pengambilan keputusan strategis, berfungsi sebagai penasihat atau anggota dewan, dan memberikan bimbingan kepada tim manajemen dalam menghadapi tantangan dan kesempatan bisnis yang kompleks.

Strategi bagi Startup dan UKM untuk Menarik Minat Angel Investor Berinvestasi dalam Perusahaan Mereka. Untuk menarik minat angel investor, startup dan UKM perlu mengadopsi strategi yang efektif:<sup>23</sup>

- 1) Persiapan Bisnis yang Matang: Angel investor mencari startup yang memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi dan manajemen yang kompeten. Oleh karena itu, startup perlu mempersiapkan rencana bisnis yang komprehensif, termasuk strategi pengembangan produk, analisis pasar yang mendalam, dan proyeksi keuangan yang realistik.
- 2) Jelaskan Nilai Tambah: Startup harus dengan jelas mengkomunikasikan nilai tambah produk atau layanan mereka. Mereka harus menjelaskan bagaimana solusi mereka memecahkan masalah yang ada di pasar, dan mengapa solusi mereka lebih baik daripada yang telah ada.
- 3) Tunjukkan Traction dan Potensi Pasar: Angel investor tertarik pada startup yang telah menunjukkan bukti konsep atau traction di pasar. Startup harus menyajikan data atau bukti tentang penerimaan pasar, pertumbuhan pelanggan, atau kesepakatan awal dengan mitra strategis.
- 4) Bangun Hubungan dan Jaringan: Menghadiri acara industri, konferensi startup, atau pertemuan investor adalah cara efektif untuk membangun hubungan dengan angel investor potensial. Networking secara aktif dapat membantu startup memperoleh referensi dan rekomendasi dari orang-orang yang dikenal oleh angel investor.
- 5) Transparansi dan Kepercayaan: Memiliki integritas dan transparansi dalam setiap interaksi dengan investor sangat penting. Startup harus siap untuk menjawab pertanyaan secara jujur tentang bisnis mereka, termasuk risiko dan peluang yang dihadapi.
- 6) Manfaatkan Platform dan Komunitas Investasi: Ada platform online dan komunitas angel investor yang menyediakan akses ke investor potensial. Startup dapat memanfaatkan platform ini untuk mempublikasikan profil mereka, menyampaikan pitch, dan menghubungi investor secara langsung.

Dengan menerapkan strategi ini dengan baik, startup dan UKM dapat meningkatkan daya tarik mereka bagi angel investor dan memanfaatkan tidak hanya modal tambahan tetapi juga pengetahuan dan pengalaman yang berharga untuk mendukung pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang mereka.

## d. Venture Capital sebagai Sumber Pendanaan bagi Startup Berkembang

Potensi Venture Capital dalam Menyediakan Modal serta Bimbingan Strategis dan Akses ke Jaringan Bisnis yang Luas bagi Startup. Venture capital (VC) memiliki peran yang

<sup>22</sup> Herdinata, C., & Pranatasari, F. D. (2019). Panduan Penerapan Financial Technology melalui Regulasi, Kolaborasi, dan Literasi Keuangan pada UMKM.

<sup>23</sup> Syahbudi, M., & Ma, S. E. I. (2021). *Ekonomi Kreatif Indonesia: Strategi Daya Saing UMKM Industri Kreatif Menuju Go Global (Sebuah Riset Dengan Model Pentahelix)*. Merdeka Kreasi Group.

penting dalam menyediakan sumber pendanaan bagi startup berkembang. Selain menyediakan modal finansial, VC juga memberikan bimbingan strategis yang mendalam dan akses ke jaringan bisnis yang luas.<sup>24</sup>

- 1) Modal Finansial yang Signifikan: VC menginvestasikan dana dalam jumlah besar ke dalam startup yang memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi. Investasi ini dapat digunakan untuk memperluas tim, mengembangkan produk atau layanan baru, melakukan pemasaran yang luas, dan mengakuisisi aset yang dibutuhkan untuk mempercepat pertumbuhan bisnis.
- 2) Bimbingan Strategis dan Pengelolaan: Selain modal, VC juga membawa nilai tambah dalam bentuk bimbingan strategis. Mereka biasanya memiliki pengalaman dan pengetahuan yang luas dalam membangun dan mengelola bisnis yang sukses. VC membantu startup dalam mengembangkan strategi bisnis yang efektif, mengelola risiko, dan mengidentifikasi peluang pasar yang menguntungkan.
- 3) Akses ke Jaringan Bisnis yang Luas: VC memiliki jaringan yang luas dari perusahaan portofolio mereka, investor lain, profesional industri, dan mitra strategis. Dengan menghubungkan startup dengan jaringan ini, VC membantu mereka memperluas peluang kolaborasi, meningkatkan visibilitas di pasar, dan mempercepat pengembangan bisnis melalui kemitraan strategis.

Kriteria yang Harus Dipenuhi Startup untuk Menarik Minat Venture Capital Berinvestasi. Untuk menarik minat venture capital berinvestasi, startup harus memenuhi beberapa kriteria utama:<sup>25</sup>

- a) Tim Manajemen yang Solid: VC tertarik pada tim manajemen yang kompeten dan berpengalaman. Startup harus dapat menunjukkan bahwa mereka memiliki tim yang memiliki keterampilan teknis yang kuat, kepemimpinan yang efektif, dan kemampuan untuk mengelola pertumbuhan yang cepat.
  - b) Model Bisnis yang Skalabel: Model bisnis startup harus dapat ditunjukkan bahwa dapat menghasilkan pendapatan yang signifikan dengan skala yang cepat. VC mencari startup dengan potensi pasar yang besar dan dapat memperluas operasi mereka dengan cepat setelah mendapatkan investasi.
  - c) Bukti Traction dan Pertumbuhan: Startup harus dapat menunjukkan bukti konsep atau traction di pasar. Ini bisa berupa pertumbuhan pengguna, pendapatan yang meningkat, atau dukungan dari pelanggan atau mitra strategis.
  - d) Keunikan Nilai Produk atau Layanan: Startup harus memiliki proposisi nilai yang jelas dan unik, serta keunggulan kompetitif yang membedakan mereka dari pesaing. Produk atau layanan harus memecahkan masalah yang signifikan di pasar atau menawarkan solusi baru yang inovatif.
- 1) Potensi Pengembalian Investasi yang Tinggi: VC mencari startup yang memiliki potensi pengembalian investasi yang tinggi dalam jangka menengah hingga panjang. Startup harus dapat mengartikulasikan proyeksi keuangan yang realistik dan meyakinkan, serta

<sup>24</sup> Rangkuty, D. M., & Zulmi, A. (2020). Perbandingan Modal Ventura Konvensional dan Syariah: Studi Literatur Model Pembiayaan Startup dan UMKM di Provinsi Sumatera Barat. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (EKUITAS)*, 1(2), 74-78.

<sup>25</sup> Sofia, M., Wulandari, K., Tan, F., Bachtiar, N., Putra, F. P., & Hidayat, M. (2022). Modal Ventura Dan Perkembangan UKM Yang Listing di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 12(2), 166-172.

mempertimbangkan strategi keluar yang memungkinkan VC untuk mengambil keuntungan dari investasi mereka.

- 2) Kesiapan untuk Skalabilitas: Startup harus memiliki rencana dan strategi yang jelas untuk skala operasional mereka. Ini termasuk penggunaan dana investasi untuk ekspansi geografis, pengembangan produk, pemasaran, dan pengembangan tim yang diperlukan untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang cepat.

Dengan memenuhi kriteria ini dan mempersiapkan pitch yang solid, startup memiliki peluang yang lebih besar untuk menarik minat venture capital. Selain itu, membangun hubungan yang baik dan transparan dengan investor potensial serta mendapatkan rekomendasi dari jaringan yang ada juga dapat membantu dalam proses menarik investasi VC.

#### e. Dukungan Skim Pembiayaan Pemerintah untuk Startup dan UKM

Inisiatif Pemerintah Daerah atau Pusat dalam Menyediakan Skim Pembiayaan Khusus untuk Mendukung Pertumbuhan Startup dan UKM. Pemerintah, baik di tingkat daerah maupun pusat, seringkali menyediakan berbagai skema pembiayaan khusus untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan startup serta UKM. Inisiatif ini bertujuan untuk meningkatkan akses modal bagi sektor bisnis ini, yang sering mengalami tantangan dalam mengakses pendanaan dari sektor swasta.<sup>26</sup>

- 1) Kredit Berbunga Rendah atau Subsidi Bunga: Salah satu dukungan utama yang diberikan oleh pemerintah adalah kredit dengan suku bunga rendah atau bahkan subsidi bunga untuk startup dan UKM. Skema ini membantu mengurangi beban biaya pinjaman, sehingga memungkinkan startup dan UKM untuk mengalokasikan lebih banyak dana untuk pengembangan bisnis dan inovasi.<sup>27</sup>
- 2) Jaminan Pinjaman: Pemerintah juga sering menyediakan jaminan atau penjaminan atas pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada startup dan UKM. Jaminan ini memberikan kepercayaan kepada bank atau lembaga keuangan untuk memberikan pinjaman kepada bisnis yang mungkin dianggap memiliki risiko lebih tinggi atau kurang jaminan.
- 3) Insentif Pajak: Beberapa pemerintah daerah atau pusat menawarkan insentif pajak bagi startup dan UKM sebagai bagian dari skema pembiayaan mereka. Insentif ini bisa berupa pembebasan pajak atau pengurangan tarif pajak untuk bisnis yang memenuhi kriteria tertentu, seperti investasi dalam riset dan pengembangan, penciptaan lapangan kerja baru, atau pengembangan di daerah-daerah tertentu.
- 4) Dana Hibah atau Pendanaan Langsung: Selain bantuan pinjaman, beberapa pemerintah juga memberikan dana hibah atau pendanaan langsung kepada startup dan UKM untuk mendukung proyek-proyek yang dianggap strategis bagi pengembangan ekonomi lokal atau nasional.

Manfaat Kredit Berbunga Rendah, Jaminan Pinjaman, atau Insentif Pajak Bagi Startup dan UKM<sup>28</sup>

<sup>26</sup> Hasibuan, A. A. Y., Syahriza, R., & Yanti, N. S. (2023). Pengaruh Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) Pada Bank BTPN Syariah Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Medan Sunggal. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 6(2), 397-409.

<sup>27</sup> Tambunan, T. T. (2021). *UMKM di Indonesia: perkembangan, kendala, dan tantangan*. Prenada Media.

<sup>28</sup> Runtunuwu, P. C. H., & Damayanti, R. (2021). Pemberdayaan Ekonomi Pedesaan Melalui Penguatan Kapasitas UMKM Dengan Program Bankable. *Abdimas Singkerru*, 1(1), 30-38.

- a) Akses Modal yang Lebih Mudah: Skema pembiayaan pemerintah membuat akses modal lebih mudah bagi startup dan UKM yang sering kali kesulitan mendapatkan pendanaan dari sektor swasta, terutama dalam tahap awal pengembangan atau untuk proyek-proyek inovatif.
- b) Peningkatan Kepercayaan dari Lembaga Keuangan: Jaminan atau penjaminan pinjaman dari pemerintah membantu meningkatkan kepercayaan dari lembaga keuangan untuk memberikan pinjaman kepada bisnis yang mungkin memiliki profil risiko yang lebih tinggi.
- c) Pengurangan Beban Finansial: Kredit berbunga rendah atau subsidi bunga mengurangi beban finansial bulanan yang harus ditanggung oleh startup dan UKM, sehingga mereka dapat fokus pada pertumbuhan bisnis dan pengembangan.
- d) Stimulus untuk Pertumbuhan Ekonomi Lokal: Inisiatif ini juga berpotensi untuk memberikan stimulus bagi pertumbuhan ekonomi lokal atau regional dengan mendorong pembentukan dan ekspansi bisnis baru, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan inovasi dan daya saing bisnis.
- e) Pengurangan Risiko Keuangan: Insentif pajak seperti pembebasan pajak atau pengurangan tarif pajak membantu mengurangi risiko keuangan bagi startup dan UKM, meningkatkan daya tarik mereka sebagai destinasi investasi.

Dengan adanya dukungan skema pembiayaan dari pemerintah, startup dan UKM memiliki kesempatan yang lebih baik untuk tumbuh dan berkembang, serta berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Ini adalah langkah strategis dalam membangun ekosistem bisnis yang berkelanjutan dan inklusif.

## 2. Pembahasan

Strategi pembiayaan inovatif yang diidentifikasi dalam penelitian ini menawarkan berbagai keuntungan bagi startup dan UKM dalam memperoleh akses modal yang lebih mudah dan fleksibel. Crowdfunding dan P2P Lending, misalnya, memungkinkan mereka untuk menjangkau investor potensial di luar jaringan tradisional, sementara angel investor dan venture capital menyediakan tidak hanya modal, tetapi juga bimbingan dan jaringan yang berharga bagi pengembangan bisnis.<sup>29</sup>

Selain itu, skim pembiayaan pemerintah juga berperan penting dalam mendukung pertumbuhan startup dan UKM, terutama bagi mereka yang kesulitan memenuhi persyaratan pinjaman bank yang ketat. Insentif dan dukungan pembiayaan dari pemerintah dapat membantu startup dan UKM untuk mengatasi kendala akses permodalan.

Strategi pembiayaan inovatif ini juga dapat menciptakan lingkungan yang lebih kondusif bagi tumbuh kembangnya startup dan UKM. Dengan akses modal yang lebih baik, mereka dapat fokus pada pengembangan produk atau layanan, melakukan investasi, dan memperluas jangkauan pasar, sehingga meningkatkan daya saing dan kontribusi mereka terhadap perekonomian.<sup>30</sup>

Namun, implementasi strategi pembiayaan inovatif ini juga perlu didukung oleh kerangka regulasi dan kebijakan yang memadai, serta pemahaman yang baik dari startup dan UKM mengenai berbagai opsi pembiayaan yang tersedia. Kolaborasi antara pemerintah, penyedia

<sup>29</sup> Rahayu, S. K., & Astuti, W. A. (2022). Disruption Of Financial Technology (Fintech) In Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi*.

<sup>30</sup> Erisman, J. (2022). *Analisis Potensi Equity Crowdfunding Sebagai Alternatif Pembiayaan Syariah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia* (Doctoral dissertation, UIN Ar-Raniry).

# Jurnal Investasi Islam

<https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi/> Volume 05, Nomor 01 Juli 2024

layanan keuangan, dan komunitas startup/UKM akan menjadi kunci keberhasilan dalam meningkatkan akses modal bagi sektor ini.

## KESIMPULAN

Salah satu tantangan utama yang dihadapi startup dan UKM di Indonesia adalah keterbatasan akses terhadap modal atau pendanaan. Namun, semakin berkembangnya inovasi di bidang keuangan telah membuka peluang bagi startup dan UKM untuk memanfaatkan sumber-sumber pembiayaan yang lebih beragam dan fleksibel. Salah satu strategi yang semakin populer adalah crowdfunding, yang memungkinkan startup dan UKM untuk memperoleh pendanaan dari masyarakat luas melalui platform daring. Dengan crowdfunding, mereka dapat menjangkau investor potensial tanpa harus melalui proses pinjaman bank yang rumit.

Di samping crowdfunding, layanan pinjaman peer-to-peer (P2P) juga menawarkan alternatif pembiayaan yang lebih cepat dan fleksibel bagi startup dan UKM. Platform P2P dapat memperluas akses ke sumber pendanaan yang sebelumnya sulit dijangkau, sehingga membantu startup dan UKM dalam memenuhi kebutuhan permodalan mereka. Strategi lain yang juga cukup menjanjikan adalah melibatkan angel investor, yang tidak hanya memberikan modal, tetapi juga mentoring, jaringan, dan dukungan strategis yang dapat mempercepat pertumbuhan bisnis.

Bagi startup yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi, venture capital dapat menjadi sumber pendanaan yang menarik. Selain menyediakan modal, investor ventura juga dapat memberikan bimbingan strategis dan akses ke jaringan bisnis yang luas, yang sangat bermanfaat bagi pengembangan startup. Di sisi lain, pemerintah juga telah mengambil langkah-langkah untuk mendukung startup dan UKM melalui berbagai skim pembiayaan, seperti kredit berbunga rendah, jaminan pinjaman, atau insentif pajak. Inisiatif-inisiatif ini dapat membantu startup dan UKM mengatasi kendala akses permodalan.

Keberhasilan implementasi strategi pembiayaan inovatif ini akan membutuhkan dukungan kerangka regulasi dan kebijakan yang memadai, serta pemahaman yang baik dari startup dan UKM mengenai opsi pembiayaan yang tersedia. Kolaborasi antara pemerintah, penyedia layanan keuangan, dan komunitas startup/UKM akan menjadi kunci untuk meningkatkan akses modal bagi sektor ini dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andini, G. (2017). *Faktor-faktor yang menentukan keputusan pemberian kredit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada lembaga keuangan mikro peer to peer lending* (Bachelor's thesis, Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Arifin, S. R., & Wisudanto, W. (2017). Crowdfunding Sebagai Alternatif Pembiayaan Pembangunan Infrastruktur. *Simposium II UNIID 2017*, 2(1), 309-314.
- Bakhar, M., Harto, B., Gugat, R. M. D., Hendrayani, E., Setiawan, Z., Surianto, D. F., ... & Tampubolon, L. P. D. (2023). *PERKEMBANGAN STARTUP DI INDONESIA (Perkembangan Startup di Indonesia dalam berbagai bidang)*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

# Jurnal Investasi Islam

<https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi/> Volume 05, Nomor 01 Juli 2024

- Darma, S. (2022). Crowdfunding Pada Teknologi Keuangan Islam. *SOSMANIORA: Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 1(2), 160-166.
- Erisman, J. (2022). *Analisis Potensi Equity Crowdfunding Sebagai Alternatif Pembiayaan Syariah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia* (Doctoral dissertation, UIN Ar-Raniry).
- Fitrah, M. (2018). *Metodologi penelitian: penelitian kualitatif, tindakan kelas & studi kasus*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Harp, A. P., Fitri, R., & Mahanani, Y. (2021). Peer-to-Peer Lending Syariah dan Dampaknya terhadap Kinerja serta Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) pada Masa Pandemi Covid-19. *AL-MUZARA'AH*, 9(1), 109-127.
- Hasibuan, A. A. Y., Syahriza, R., & Yanti, N. S. (2023). Pengaruh Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) Pada Bank BTPN Syariah Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Medan Sunggal. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 6(2), 397-409.
- Herdinata, C., & Pranatasari, F. D. (2019). Panduan Penerapan Financial Technology melalui Regulasi, Kolaborasi, dan Literasi Keuangan pada UMKM.
- Hutomo, C. I. (2019). Layanan urun dana melalui penawaran saham berbasis teknologi informasi (Equity crowdfunding). *Perspektif: Kajian Masalah Hukum dan Pembangunan*, 24(2), 65-74.
- Hutomo, C. I. (2019). Layanan urun dana melalui penawaran saham berbasis teknologi informasi (Equity crowdfunding). *Perspektif: Kajian Masalah Hukum dan Pembangunan*, 24(2), 65-74.
- Indah, D. P., & Ardhina, K. A. (2022). MANAJEMEN ORGANISASI STARTUP: FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT SCALE-UP STARTUP (STUDI PADA INKUBATOR BISNIS UNIVERSITAS TANJUNGPURA). *Maker: Jurnal Manajemen*, 8(2), 159-171.
- Moridu, I., Andriani, E., Utami, E. Y., & Lerrick, Y. F. (2023). Dampak Teknologi Finansial pada Pembiayaan UKM Studi Bibliometrik Tentang Perkembangan Crowdfunding dan Peer-to-Peer Lending. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 2(01), 37-49.
- Nurahma, G. A., & Hendriani, W. (2021). Tinjauan sistematis studi kasus dalam penelitian kualitatif. *Mediapsi*, 7(2), 119-129.
- Perwita, D. (2021). Telaah digital entrepreneurship: suatu implikasi dalam mengatasi permasalahan ekonomi. *Jurnal Promosi Program Studi Pendidikan Ekonomi*, 9(2).
- Rahayu, S. K., & Astuti, W. A. (2022). Disruption Of Financial Technology (Fintech) In Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi*.
- Rama, A. (2023). SHARIAH CROWDFUNDING: CONCEPT AND EMPIRICAL STUDIES. *JIsEB*, 2(1), 43-61.
- Rangkuty, D. M., & Zulmi, A. (2020). Perbandingan Modal Ventura Konvensional dan Syariah: Studi Literatur Model Pembiayaan Startup dan UMKM di Provinsi Sumatera Barat. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (EKUITAS)*, 1(2), 74-78.

## Jurnal Investasi Islam

<https://jurnalalkhairat.org/ojs/index.php/investi/> Volume 05, Nomor 01 Juli 2024

- Runtunuwu, P. C. H., & Damayanti, R. (2021). Pemberdayaan Ekonomi Pedesaan Melalui Penguanan Kapasitas UMKM Dengan Program Bankable. *Abdimas Singkerru*, 1(1), 30-38.
- Sofia, M., Wulandari, K., Tan, F., Bachtiar, N., Putra, F. P., & Hidayat, M. (2022). Modal Ventura Dan Perkembangan UKM Yang Listing di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 12(2), 166-172.
- Syafitri, M. N., & Latifah, F. N. (2023). fintech peer to peer lending berbasis syariah sebagai alternatif permodalan UMKM Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(1), 1438-1447.
- Syahbudi, M., & Ma, S. E. I. (2021). *Ekonomi Kreatif Indonesia: Strategi Daya Saing UMKM Industri Kreatif Menuju Go Global (Sebuah Riset Dengan Model Pentahelix)*. Merdeka Kreasi Group.
- Tambunan, T. T. (2021). *UMKM di Indonesia: perkembangan, kendala, dan tantangan*. Prenada Media.
- Tuti, M. (2024). *Membangun Bisnis Yang Berkelanjutan: Inovasi Dan Adaptasi*. CV. Intelektual Manifes Media.
- Wahjono, S. I., Marina, A., & Kurniawati, T. (2021). *Crowdfunding Untuk Danai UKM dan Bisnis Start-Up*. Syiah Kuala University Press.
- Yuliari, K., Puspita, D. N. V., Juwarni, D., Susanto, R. A., & Saiang, H. V. (2022). Introduction of loan-based crowdfunding as an alternative source of funds for MSMEs for the Kediri Raya Culinary Group. *Community Empowerment*, 7(7), 1141-1145.
- Zaelani, I. R. (2019). Peningkatan daya saing UMKM Indonesia: Tantangan dan peluang pengembangan IPTEK. *Jurnal Transborders*, 3(1), 15.