

**PENGELOLAAN *PLATFORM COOPERATIVE*
DALAM PENGEMBANGAN *BISNIS STARTUP*
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E.)**

**Oleh:
DHEA ALFIRA
NIM. 1717201145**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Dhea Alfira**
NIM : **1717201145**
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Pengelolaan Platform Cooperative Dalam Pengembangan Bisnis Startup Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)**

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 10 Juni 2021
Saya yang menyatakan,



Dhea Alfira
NIM. 1717201145



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**PENGELOLAAN *PLATFORM COOPERATIVE* DALAM PENGEMBANGAN
BISNIS *STARTUP* PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM
(STUDI KASUS INNOCIRCLE PURWOKERTO)**

Yang disusun oleh Saudara **Dhea Alfira NIM 1717201145** Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis tanggal 27 Januari 2022** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006

Sekretaris Sidang/Penguji

Akhris Fuadatis S, S.E., M.Si
NIDN. 2009039301

Pembimbing/Penguji

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

Purwokerto, 08 Februari 2022

Mengetahui/Mengesahkan
Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Dhea Alfira NIM 1717201145 yang berjudul :

Pengelolaan *Platform Cooperative* Dalam Pengembangan Bisnis *Startup* Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Purwokerto, 10 Juni 2021
Pembimbing,



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

MOTTO

“Sukses itu bonus, menjadi berguna itu harus.
Because It Will Pass”



**PENGELOLAAN *PLATFORM COOPERATIVE* DALAM
PENGEMBANGAN BISNIS *STARTUP* PERSPEKTIF EKONOMI
ISLAM (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)**

Dhea Alfira
NIM. 1717201145

E-mail: dheaalfira92@gmail.com

Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Koperasi berperan sebagai pelaku ekonomi yang dijalankan dengan mengutamakan prinsip gotong royong serta memiliki peranan yang penting dalam upaya mencapai tujuan bersama para anggotanya. Namun seiring berkembangnya zaman, koperasi mulai banyak ditinggalkan, hal tersebut tidak sejalan dengan perkembangan teknologi yang semakin maju. Untuk itu, InnoCircle hadir sebagai wadah untuk memadukan kedua hal tersebut serta merealisasikan ide bagi para pelaku bisnis *startup* melalui wadah bernama *platform cooperative*. Berdasarkan hal tersebut maka muncul pertanyaan mengenai bagaimana pengelolaan *platform cooperative* dalam pengembangan bisnis *startup* di InnoCircle Purwokerto dan dikaitkan dengan bagaimana sebuah bisnis *startup* dijalankan sesuai nilai-nilai islam.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode penelitian deskriptif-kualitatif. Adapun sumber data primer berupa hasil wawancara dan observasi, serta data sekunder berupa literatur terkait dengan *platform cooperative*, bisnis *startup*, dan rujukan literatur lain yang terdapat relevansi dengan penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis menyimpulkan bahwa pengelolaan *platform cooperative* dalam pengembangan bisnis *startup* di InnoCircle Purwokerto berjalan berdasarkan prinsip koperasi, bentuk kerja sama yang dilakukan adalah mendampingi *startup* dalam merancang ide bisnisnya bersama para mentor yang sesuai dengan kebutuhan *startup* tersebut selama 6 – 12 bulan dan dilakukan 1 kali dalam seminggu. Dalam perspektif ekonomi Islam kerjasama usaha semacam ini dapat dimasukkan dalam kategori bagi hasil (*mudarabah*) yang dilakukan antara pihak InnoCircle Purwokerto dengan para *startup* yang bergabung didalamnya.

Kata Kunci : *Platform Cooperative*, *Bisnis Startup* dan *Ekonomi Islam*

**MANAGEMENT OF COOPERATIVE PLATFORM IN STARTUP
BUSINESS DEVELOPMENT OF ISLAMIC ECONOMIC PERSPECTIVE
(Case Study InnoCircle Purwokerto)**

Dhea Alfira
NIM. 1717201145

E-mail: dheaalfira92@gmail.com
Department of Islamic Economics
Faculty of Islamic Economics and Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

Cooperatives play a role as economic actors that are carried out by prioritizing the principle of mutual cooperation and have an important role in achieving the common goals of their members. However, as the times developed, cooperatives began to be responded to a lot, this was not in line with increasingly advanced technological developments. For this reason, InnoCircle is here as a forum to combine these two things and realize ideas for startup business people through a forum called the cooperative platform. Based on this, a question arises about how to manage a cooperative platform in the development of a business startup at InnoCircle Purwokerto and ask how a business startup is run according to Islamic values.

This research is a field research using descriptive-qualitative research methods. The primary data sources are interviews and observations, as well as secondary data in the form of literature related to cooperative platforms, business startups, and other literature references that have relevance to research.

Based on the research results, the authors conclude that the management of the cooperative platform in the development of the startup business at InnoCircle Purwokerto is based on cooperative principles, the form of cooperation carried out is to assist startups in their business ideas with mentors that match the startup's needs for 6-12 months and be carried out once of the week. From an Islamic economic perspective, this kind of business collaboration can be included in the category of profit sharing (mudharabah) conducted between InnoCircle Purwokerto and the startups who join it.

Keywords: Platform Cooperative, Startup Business and Islamic Economy

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Sa	S	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	h{a	h{	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	s}	es (dengan titik di bawah)

ض	d{ad	d{	de (dengan titik di bawah)
ط	t}a'	t}	te (dengan titik di bawah)
ظ	z{a'	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain'.....	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	We
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap.

عذة	tulis	dah
-----	-------	-----

Ta 'Marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>hikmah</i>
------	---------	---------------

جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>
------	---------	---------------

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	Ditulis	<i>karamah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

Bila *ta' marbutah* hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakat al-fitr</i>
------------	---------	----------------------

Vokal Pendek

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fath{ah	Fathah	A
ِ	Kasrah	Kasrah	I
ُ	d{amah	Dammah	U

Vokal Panjang

1.	Fathah + alif	Ditulis	<i>ā</i>
	جاهلية	Ditulis	<i>jahiliyyah</i>
2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>ā</i>
	تنس	Ditulis	<i>tansā</i>
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	<i>ī</i>
	كريم	Ditulis	<i>karīm</i>

4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	ū
	فروض	Ditulis	<i>furūḍ</i>

Vokasi Rangkap

1	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

Vokasi Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

الانتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

Kata Sandang Alif + Lam

Bila diikuti huruf *Qomariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'an</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyas</i>

Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkannya *l* (el)nya

السماء	Ditulis	<i>as-Sama'</i>
الشمس	Ditulis	<i>Asy-Syams</i>

Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوى الفرض	Ditulis	<i>zawi al-furud'</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



KATA PENGANTAR

Alhamdulillahillâhi Rabbil âlamîn, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak kenikmatan kepada seluruh ciptaanNya tanpa terkecuali. Hanya kepadaNya lah kita memuji, berserah diri, dan memohon ampun atas segala perbuatan kita di dunia ini. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga serta para sahabat beliau dan mereka yang mengikuti jejaknya sampai akhir masa. Semoga kelak kita mendapatkan syafa'atnya di hari akhir.

Bersamaan dengan selesainya skripsi ini, penulis menyadari bahwa jejak langkah yang penulis lewati tidak akan berwarna tanpa segala dukungan semangat dan doa tulus dari semua pihak yang telah membantu. Terutama kepada kedua orang tua sekaligus sahabat penulis, Bapak Agus Salim yang saat ini raganya sudah tidak bersama namun jiwanya akan senantiasa ada, Ibu Susanti yang menjadi ibu sekaligus bapak terbaik sepanjang masa, serta adik penulis Dheo Alfaro yang menjadi penyemangat untuk tetap kuat dalam segala kondisi. Ada satu wejangan dari ibu yang akan selalu penulis ingat, “ibu ngga bisa memberi kamu harta benda, tapi setidaknya ibu bisa memberi kamu satu bekal yang akan tetap kekal, ilmu katanya”.

Dengan segenap kerendahan hati, penulis ucapkan terimakasih pula kepada Dr. K.H Moh. Roqib, M.Ag, Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto. Kepada Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta selaku dosen pembimbing skripsi atas segala kebaikannya karena telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini. Kepada Ibu Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I., selaku Kepala Jurusan Ekonomi Syariah. Serta kepada segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto. Kepada Kak Anis Saadah selaku Chief Executive Officer InnoCircle Purwokerto, Kak Nana selaku Founder Wasbox.id dan segenap keluarga besar dari InnoCircle yang telah membantu penulis dalam memberikan informasi guna kelancaran skripsi ini.

Kepada sahabat-sahabatku yang menjadi tempat sambat dalam segala kondisi. Kehadiran kalian mampu menjadi penambah energi ketika lelah dan pelipur lara ketika gundah. Saya sampaikan rasa terimakasih karena sudi untuk memberi kritik dan senantiasa mengingatkan penulis untuk menjadi lebih baik. Penulis berharap kita tidak hanya berteman didunia saja, namun bisa sampai di surgaNya.

Kepada kawan-kawan Ekonomi Syariah D 2017, IMM Ahmad Dahlan Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto khususnya PK IMM Yunus Anis, HMJ Ekonomi Syariah 2018, GenBI Purwokerto, IMBARA Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto, KSPM FEBI Universitas Islam Negeri Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto, Keluarga Bimbel Cendekia. Segala hal yang ada didalamnya telah memberikan banyak ilmu yang sangat berguna dalam kehidupan penulis. Terimakasih karena memberi warna indah semasa perkuliahan, semoga kesuksesan selalu menyertai dimanapun kalian berada.

Terimakasih kepada semua pihak yang telah hadir dalam kehidupan penulis, semoga kebahagiaan selalu menyertai kalian semua. Serta permohonan maaf yang seikhlas-ikhlasnya atas segala sikap dan perilaku penulis yang kurang berkenan di hati kalian. Penulis menyadari bahwa sukses itu adalah bonus, tetapi menjadi berguna itu adalah harus. Salam sayang dari penulis.

Purwokerto, 10 Juni 2021



Dhea Alfira

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	6
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
E. Kajian Pustaka.....	10
F. Sistematika Pembahasan.....	13
BAB II LANDASAN TEORI	
A. <i>Platform Cooperative</i>	14
1. Pengertian <i>Platform Cooperative</i>	14
2. Pengelolaan <i>Platform Cooperative</i>	15
B. <i>Startup</i>	16
1. Pengertian <i>Startup</i>	16
2. Perkembangan <i>Startup</i>	17
3. Dampak <i>Startup</i> Terhadap Ekonomi	20
C. Landasan Teologis.....	21

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	23
B. Sumber Data	23
C. Tempat Penelitian.....	23
D. Teknik Pengumpulan Data	24
E. Teknik Analisis Data	25
F. Teknik Keabsahan Data	26

BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Profil InnoCircle Purwokerto.....	27
1. Sejarah Berdirinya InnoCircle	27
2. Visi dan Misi InnoCircle	29
3. <i>Ecosystem Builder Startup Cooperative</i> di InnoCircle.....	31
B. Pengembangan Bisnis <i>Startup</i> di InnoCircle Purwokerto	33
1. Program Inkubator Bisnis InnoCircle.....	33
2. Prosedur dan Pengajuan <i>Startup</i>	50
3. Manajemen dan Pengembangan Bisnis <i>Startup</i> dengan <i>Platform Cooperative</i>	52
C. Analisis Perspektif Ekonomi Islam	52

BAB V PENUTUP

A. Simpulan	57
B. Saran	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Hasil Penelitian Yang Relevan.....	11
Tabel 2	Data Tenant Batch III.....	39



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Permasalahan yang dihadapi <i>startup</i> lokal di Indonesia	32
Gambar 2	<i>Startup</i> Beceer.com	35
Gambar 3	<i>Startup</i> Doomu.id	37
Gambar 4	<i>Startup</i> Wasbox	37
Gambar 5	Bagan prosedur pengajuan <i>startup</i>	50



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran 2 Hasil Wawancara Pendahuluan Penelitian
- Lampiran 3 Hasil Wawancara Pendalaman Penelitian
- Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 5 Surat Permohonan Persetujuan Judul Skripsi
- Lampiran 6 Surat Usulan Menjadi Pembimbing Skripsi
- Lampiran 7 Surat Pernyataan Kesiapan Menjadi Pembimbing Skripsi
- Lampiran 8 Surat Bimbingan Skripsi
- Lampiran 9 Surat Keterangan Telah Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 10 Rekomendasi Seminar Proposal Skripsi
- Lampiran 11 Surat Keterangan Lulus Seminar
- Lampiran 12 Berita Acara Ujian Proposal Skripsi
- Lampiran 13 Surat Rekomendasi Munaqosyah
- Lampiran 14 Keterangan Wakaf Perpustakaan
- Lampiran 15 Blangko Bimbingan Skripsi
- Lampiran 16 Sertifikat-Sertifikat
- Lampiran 17 Daftar Riwayat Hidup



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Koperasi, sebagai badan hukum yang sudah lama dikenal di Indonesia. Koperasi merupakan suatu kumpulan dari sekelompok orang yang saling bekerja sama dalam kegiatan ekonomi untuk mencapai tujuan bersama. Dengan pengelolaan yang baik, koperasi dapat menjadi sebuah usaha bersama untuk memperbaiki nasib penghidupan ekonomi dengan semangat tolong menolong.

Para fuqaha mendefinisikan koperasi atau *syirkah ta'awuniyyah* sebagai akad antara orang-orang yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan. Dalam perkembangannya, koperasi sebenarnya sangat sesuai dengan jiwa bangsa Indonesia, namun saat ini minat masyarakat terhadap koperasi semakin menipis, bahkan keberadaan koperasi yang semakin punah, walaupun sebagian koperasi masih ada yang tetap eksis ditengah masyarakat.

Koperasi mengandung makna kerjasama, yakni sebagai lembaga ekonomi modern yang mempunyai tujuan, sistem manajemen, tertib organisasi, peraturan serta mempunyai azas dan prinsip. Terdapat suatu perkumpulan orang-orang yang mengutamakan pelayanan akan kebutuhan ekonomi para anggotanya (Lumbantombing, Purba, & Simangunsong, 2002: 6).

Koperasi memiliki peranan yang penting dalam upaya mencapai tujuan bersama para anggotanya. Erat kaitannya dengan unsur kekeluargaan, maka kehadiran koperasi di lingkungan masyarakat mengandung peranan ganda, *pertama*, koperasi sebagai lembaga ekonomi, berusaha memenuhi kebutuhan dan kepentingan kelompok masyarakat yang menjadi anggota dalam koperasi tersebut. *Kedua*, sebagai sarana pendidikan, di mana koperasi tidak menitikberatkan pada individualisme ataupun komunalisme saja tetapi pada keseimbangan, keserasian dan keselarasan antar individu dalam masyarakat. *Ketiga*, sebagai sarana pendemokrasian masyarakat. Maksudnya suatu upaya

untuk mengatasi masalah yang ada untuk kepentingan bersama. *Keempat*, sebagai pengimbang. Sebagian besar anggota berada di golongan kelas menengah kebawah, dengan satu wadah koperasi, diharapkan dapat bersatu serta bersaing dengan badan usaha non koperasi (Hasmawati, 2013: 15-17).

Tujuan pengelolaan koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya. Sesuai dengan pasal 3 UU No.25 tahun 1992 disebutkan bahwa koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur.

Inti dari sebuah koperasi yakni “*owned and run by and for their members*”, yakni dimiliki dan dikelola oleh dan untuk anggotanya. Dua kata kunci tersebut menjadikan koperasi menjadi sebagai realisasi nyata demokrasi ekonomi. Konsekuensi dari kepemilikan yang biasa kita ketahui, yakni usaha tersebut dimiliki oleh banyak orang, bukan hanya sekelompok pemodal. Artinya, surplus atau *profit* yang akan dibagikan kepada banyak orang, bukan hanya segelintir orang saja. Yakni penentuan keputusan berbasis satu orang satu suara. Dengan begitu, dapat mencegah kepentingan sebagian kecil orang mengalahkan mayoritas orang. Tentu hal tersebut dapat menjadi momen kebangkitan ekonomi dengan masuknya elemen teknologi dalam bentuk *platform cooperative* (Luphdika M. S., 2018).

Dalam *platform cooperative* seluruh pihak yang terlibat didalamnya menjadi pemilik sekaligus pengelola secara bersama sama. Berbeda dengan *platform capitalism* atau biasa kita kenal dengan istilah broker online, dimana produsen sebagai penghasil *value* utama didalam *platform* tidak memiliki kontrol atas *platform* tersebut. Sehingga rentang terjadi konflik karena terlalu besarnya kekuatan dari pemilik *platform* dibandingkan dengan produsen. Di Indonesia, konflik yang sering terjadi dalam bisnis *startup* contohnya demo para driver ojol, dikarenakan tidak adanya posisi yang jelas sehingga berdampak pada terjadinya konflik ketika permintaan atau suara mereka tidak didengar. Dengan melihat keadaan tersebut, *platform cooperative* yang hadir dengan sistem saling menguntungkan kedua belah pihak dapat menjadi solusi

jangka panjang karena para produsen memiliki hak dalam mengambil keputusan secara bersama-sama.

Salah satu lembaga pengelolaan koperasi adalah InnoCircle Purwokerto yang merupakan inkubator *startup cooperative* yang didirikan oleh Yayasan Kopkun Institute atau sebuah lembaga koperasi yang ada di Purwokerto. InnoCircle merupakan inkubator bisnis dengan sistem *platform cooperative* yang masih jarang ditemukan di Indonesia, dimana mempunyai visi menciptakan ekosistem kolaborasi bagi kerja sama inovasi dan kreatif dengan spirit *cooperative*. Dengan mengusung pilar “*Innovate, Collaborate, Growth*” dapat mengajak anak-anak muda untuk terus mengasah inisiasi, daya inovatif serta berkolaborasi untuk tumbuh secara bersama-sama. InnoCircle merupakan *platform cooperative* yang didalamnya menghubungkan para *founder*, investor, akademisi serta pemerintahan dengan menciptakan produk yang memiliki dampak ekonomi dan sosial. Menjadi pusat pertumbuhan aktivitas *startup* di Purwokerto.

Anis Saadah sebagai *Chief Executive Officer* mengatakan bahwa saat ini InnoCircle telah menginkubasi beberapa *startup*, antara lain Beceer.com, Bookcircle.id, Jajan.in, On Print, CrowdCircle.id, Homipedia, Sritukang.com, Doomu, Wasbox.id (Saadah, 2020). Beceer.com menyediakan jasa pemesanan sayuran segar di pasar tradisional secara online. Cukup dengan menginstal aplikasi di *playstore*, dengan memilih sayuran, kemudian melakukan pembayaran maka pemesanan akan segera diantar tanpa harus ke pasar tradisional. *Platform* pembelian jajan ini berbasis aplikasi, yang memudahkan konsumen dalam mendapatkan jajanan. Bookcircle, *startup* yang bergerak di bidang jasa sewa dan investasi buku. On Print merupakan *platform* print dan percetakan yang menggunakan teknologi IoT yang memudahkan user dan mitra dalam melakukan transaksi percetakan. CrowdCircle.id merupakan *platform* penggalangan dana produk, ide inovatif. Halo Mentor merupakan *platform* yang bertujuan untuk meningkatkan skala usaha UMKM dengan menghubungkan para mentor bisnis. Sritukang.id merupakan *platform*

pencarian tukang dengan menghubungkan antara tukang dengan calon pengguna.

Dengan berbagai macam *startup* yang ada di InnoCircle Purwokerto, memberikan dampak positif terhadap para pelaku usaha tak terkecuali para pengangguran yang masih kesulitan dalam mencari pekerjaan saat ini. InnoCircle yang digagas oleh Kopkun Institute menjadi tempat kreatifitas anak muda dengan memanfaatkan perkembangan teknologi secara positif dan menghasilkan keuntungan bagi dirinya maupun orang lain.

Dalam hal permodalan para *startup* pada umumnya didanai oleh para kapitalis atau pemodal, kemudian seiring perkembangan waktu akan dijual kembali kepada investor tersebut. Sedangkan hal menarik yang ada dalam koperasi *platform* atau *platform cooperative*, pemodal dan kepemilikanya oleh para *member*, yakni para *programmer* dan orang-orang yang membangun *platform* itu sendiri. Berbagai macam simpanan koperasi konvensional yang sering kita jumpai di koperasi pada umumnya tidak ditemukan dalam InnoCircle. Sistem koperasi yang digunakan dilihat dari sisi *ownership* dan pengambilan keputusan bersama, yakni oleh *founder* sebagai pendiri perusahaan dan *co-founder* sehingga hal tersebut menjadi poin yang menarik dan penting dalam membangkitkan kesenjangan ekonomi saat ini.

Berdasarkan situs *startup world ranking* per 21 Maret 2019, jumlah *startup* di Indonesia mencapai 2.074. jumlah tersebut menempatkan Indonesia pada posisi kelima sebagai negara dengan *startup* terbanyak didunia (databoks, 2019). Namun menurut riset dari Profesor Harvard Business School, Shikhar Ghost terhadap 2000 *startup* yang didanai modal ventura, 95% diantaranya memiliki risiko kegagalan. Di Indonesia hal demikian juga terjadi, dari 1.307 total *startup* yang didanai oleh Kemenristekdikti sejak 2015 hingga 2018, terdapat 749 *startup* yang sudah masuk ke industri dan 558 yang masih menyandang status calon *startup*, dimana 40% dari 749 *startup* tersebut diklaim mengalami kegagalan. Dengan melihat keadaan tersebut, nampaknya bisnis *startup* saat ini belum dapat dikatakan berhasil dan masih perlu untuk dibenahi. Untuk itu *platform cooperative* hadir menjadi solusi atas

permasalahan diatas, salah satu contohnya *platform cooperative* yang lahir di Jerman pada tahun 2012 yakni Fairmondo yang merupakan bisnis *online marketplace* yang dimiliki bersama oleh lebih dari 2000 anggotanya. Para anggota tersebut telah berkontribusi lebih dari 600.000 euro dalam mengembangkan koperasi tersebut. Hal ini dapat menjadi langkah untuk membangun ekonomi yang lebih merata. (Luphdika M. , 2018).

Startup yang sudah berjalan tentu telah mengikuti proses *mentoring* dan *coaching* yang intensif sebelum akhirnya lolos dan mendapatkan pendanaan dan dapat mengaplikasikan segala persiapan untuk mulai masuk kedalam pasar agar setelah berdiri dapat berkembang secara berkelanjutan. Salah satunya Beceer.com yang sudah memiliki 80 transaksi setiap minggunya dengan *user* download sebanyak 4000 dengan *user* aktif sebanyak 3300 orang. Tingginya peminat *beceer* di Banyumas, mendorong *beceer* untuk melebarkan sayap ke kota kota terdekat di Banyumas yakni Cilacap, Purbalingga dan jaringan koperasi Probolinggo CU Mandiri. Dengan adanya *startup* tersebut secara tidak langsung dapat mengoptimalkan para UMKM di Banyumas (Anis Saadah, 2020). Menurut Menteri Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Teten Masduki mengungkapkan strategi koperasi dan UMKM dapat dilakukan dengan mempertimbangkan kondisi perekonomian di era digital. Salah satu strateginya adalah memperbesar pangsa pasar bagi produk UMKM dengan memanfaatkan teknologi digital melalui data dan aplikasi yang mendukung. Strategi ini selaras dengan program dari *Indonesian Consortium For Cooperative Innovation (ICCI)* yakni *startup cooperative* di berbagai kota di Indonesia. *Startup Coop* menjadi model baru yang mendorong akselerasi UMKM melalui teknologi digital dan dikelola dengan tata kelola koperasi (Anis Saadah, 2020).

Koperasi menjadi salah satu alternatif yang dapat menjadi pilihan beberapa kalangan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan bersama. Selain tidak membutuhkan begitu banyak modal, badan usaha ini juga mengutamakan sistem gotong royong dalam pelaksanaannya. Baik dari pembentukan modal, sampai dengan bagi hasil bagi para anggotanya.

Sebagaimana Islam membenarkan seorang muslim menggunakan uangnya secara perorangan ataupun menyerahkan modalnya kepada orang yang ahli dengan cara *mudharabah*, Islam juga memperkenankan kepada pemilik modal untuk mengadakan *syirkah* dalam suatu usaha. Sebab diantara berbagai jenis pekerjaan, ada yang membutuhkan banyak pikiran, tenaga dan modal. Sedang seseorang itu dinilai kecil jika sendirian, tetapi dinilai besar jika bersama yang lain. Allah SWT berfirman dalam surat al-Maidah ayat 2 yang artinya : “*Dan tolong menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, dan janganlah tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran,*”(Q.S Al-Maidah : 2)

Anis mengatakan semua *startup* yang diinkubasi ini tata kelolanya berbasis koperasi. Sebab, melihat ekosistem *startup* di luar sudah tidak sehat. Jadi apa yang terjadi diluar, mereka hanya mempunyai ide dan di jual kepada investor. Kemudian mendapatkan dana dan mengeksekusi tanpa tahu apakah bisnis ini ada pasarnya atau tidak. “Ini yang terjadi saat ini. Anak-anak muda hanya menjual ide saja tapi tidak bersungguh- sungguh sebagai *entrepreneur*,” ujarnya (Saadah, 2020).

Dari berbagai hal yang menarik tersebut diatas, dari sisi pengelolaan *platform cooperative* dalam menunjang perkembangan bisnis *startup* tanpa merugikan pihak *worker*, *founder* maupun *cofounder* dan dapat bermanfaat bagi semua pihak. Maka dari itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut di tempat tersebut tentang **Pengelolaan Platform Cooperative dalam Pengembangan Bisnis Startup Perspektif Ekonomi Islam.**

B. Definisi Operasional

Untuk memperjelas maksud dari judul penelitian ini, berikut disajikan definisi operasional istilah-istilah yang menjadi kata kunci dari penelitian ini, yaitu:

1. Pengelolaan

Pengelolaan berasal dari kata manajemen atau administrasi. Menurut George R. Terry manajemen merupakan pencapaian tujuan-

tujuan yang telah ditetapkan melalui atau bersama-sama usaha orang lain (Sukarna, 2011: 3). Manajemen yakni suatu proses khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya.

Dalam pengertian lain, menurut Henry Fayol, manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengoordinasian, dan pengawasan atau kontrol terhadap sumber daya yang ada agar dapat mencapai tujuan yang efektif dan efisien.

Berdasarkan pengertian para ahli tersebut, penulis menyimpulkan bahwa pengelolaan atau manajemen merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian yang dilakukan oleh kelompok atau organisasi guna mencapai tujuan yang diharapkan secara bersama-sama.

2. *Platform Cooperative*

Platform Cooperative sebuah istilah yang dipopulerkan oleh Trebor Scholz, seorang Asisten Profesor di New School University New York. *Platform* adalah suatu model bisnis yang tujuan utamanya yakni mempertemukan antara produsen dengan konsumen atau *worker*, *founder*, *cofounder* dalam bidang jasa dan memfasilitasi transaksi antar keduanya. Dalam sebuah *platform cooperative* seluruh pihak didalamnya menjadi pemilik dan pengelolanya secara bersama-sama. Sebagai pemilik, mereka dapat menentukan keputusan perusahaan dan mendapatkan bagian profit yang diperolehnya (Saadah, 2020).

3. *Bisnis Startup*

Bisnis startup merupakan sebuah usaha yang baru saja berdiri atau sedang merintis, oleh karena itu bisnis startup biasa dikenal dengan perusahaan rintisan. *Bisnis startup* adalah sebuah institusi yang diciptakan untuk membuat produk atau layanan baru dan inovatif dalam kondisi ketidakpastian yang tinggi (Saputra A., 2015: 4). Bermula dari pendiri yang ingin menawarkan pasar dari produk ataupun jasa yang inovatif, yang

sebelumnya belum ada atau produk dan jasa tersebut sudah ada dan dikembangkan. Kemunculan bisnis *startup* yang didirikan oleh para *entrepreneur* atau pengusaha melalui ide dan kreativitasnya mampu menciptakan sebuah bisnis yang mampu membantu memperkuat ekonomi suatu negara. *Startup* yang ada di InnoCircle antara lain, Beceer.com, Bookcircle.id, Jajan.in, On Print, CrowdCircle.id, Halo Mentor, Sritukang.id.

4. InnoCircle Purwokerto

InnoCircle berdiri sejak 2018 yang didirikan oleh Yayasan Kopkun Institut atau sebuah lembaga koperasi yang ada di Purwokerto. InnoCircle merupakan lembaga inkubator dan *startup coop ecosystem builder*. Memiliki tujuan untuk menciptakan *entrepreneur* dengan spirit kolektif melalui bentuk koperasi pekerja yang biasa disebut sebagai *startup cooperative*. Yang menjadi jargon dalam lembaga ini adalah “*Shift to The New Wave*” yakni bergeser dengan sesuatu yang baru. InnoCircle mendorong *startup cooperative* dengan inovasi sosial dan kreatifitas teknologi. Didalamnya menyediakan pengetahuan, *training*, *mentor strategies*, dan investasi yang memberdayakan *startup* untuk membangun inovatif produk, *scaleable*, dan *sustainable* yang berdampak pada ekonomi dan sosial. InnoCircle memiliki visi menjadi lingkaran terbesar yang menumbuhkan *startup cooperative* secara berkelanjutan. InnoCircle berkolaborasi dengan berbagai pihak yang memegang andil dalam memberikan daya dukung dalam terbentuknya ekosistem *startup cooperative*. Antara lain pemerintah, koperasi dan UMKM, pengusaha lokal, institusi pendidikan, dan komunitas kreatif (Anis Saadah, 2020).

Inkubasi yang dilakukan menggunakan pendekatan *Bootstrapping*. Pada tahap pertumbuhan menggunakan strategi terbaik untuk *crowdfunding*, *social impact investor* dan *angel investor* (Anis Saadah, 2020). Dengan model bisnis para *tenant* atau *startup* yang diinkubasi oleh InnoCircle berupa tata kelola koperasi antara pekerja dan pemilik usaha. *Bootstrapping* menjadi pendekatan *startup* dalam mengembangkan bisnis

dan mendapatkan pendanaan pada tahap pertumbuhan (Anis Saadah, 2020).

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

Bagaimana pengelolaan *platform cooperative* dalam pengembangan bisnis *startup* di InnoCircle Purwokerto Perspektif Ekonomi Islam?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana pengelolaan *platform cooperative* dalam pengembangan bisnis *startup* di InnoCircle Purwokerto dalam Perspektif Ekonomi Islam.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Penulis : Untuk mengetahui tentang pengelolaan *platform cooperative* dalam pengembangan bisnis *startup* serta mempraktekan secara langsung dilapangan berbagai teori yang didapat selama waktu perkuliahan.
- b. Bagi InnoCircle : Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan informasi mengenai pengembangan bisnis *startup* sebagai upaya dalam memajukan sistem ekonomi yang sesuai dengan perspektif islam.
- c. Bagi *Startup* : Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan informasi mengenai pengelolaan *platform cooperative* dalam pengembangan bisnis *startup* serta lebih menginovasi model bisnis untuk dapat berkembang.
- d. Bagi Pemerintah : Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi pemerintah untuk mendukung keberadaan *platform cooperative* dalam pengembangan *startup*, khususnya *startup* di Purwokerto.

- e. Bagi Masyarakat : Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan informasi mengenai inkubator bisnis dengan model *platform cooperative*, sehingga ide bisnis yang ada dapat disalurkan kedalam sebuah wadah bisnis dengan mengutamakan kepentingan bersama.

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka berguna sebagai bahan acuan yang relevan yaitu salah satunya dengan cara mengkaji penelitian-penelitian terdahulu. Dalam penelitian ini penulis melakukan telaah pustaka dari beberapa kajian penelitian yang relevan baik berupa hasil penelitian, buku-buku, maupun jurnal ilmiah. Adapun penelitian-penelitian mengenai pengelolaan inkubator bisnis dengan sistem *platform cooperative* belum pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Dibawah ini penelitian terdahulu yang hanya membahas inkubator tanpa sistem *platform cooperative*, diantaranya adalah sebagai berikut:

Vicky Iffah (2018) dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Bisnis E-Commerce Perusahaan Startup Digital di Ijadfarm Surabaya” menjelaskan tentang analisis strategi perusahaan *startup digital online marketplace* di bidang industri ternak yang menghubungkan antara pihak *investor* dan peternak untuk mengelola serta menghasilkan produk hewan ternak yang berkualitas. Dengan menerapkan metode deskriptif kualitatif dengan meneliti bahan pustaka dan melakukan wawancara langsung (Iffah, 2018).

Andy Saputra (2015) dalam artikelnya yang berjudul “Peran Inkubator Bisnis dalam Mengembangkan Digital Startup Lokal di Indonesia” menjelaskan peran inkubator dalam mengelola bisnis *startup* untuk meminimalisir resiko-resiko yang muncul sehingga bisnis *startup* lokal nantinya dapat berkembang secara lebih luas dan jangka panjang (Saputra A. , 2015).

Ninda Lutfiani, Untung Rahardja, dan Ita Sari Perbina Malik (2020) dalam artikelnya yang berjudul “Peran Inkubator Bisnis Dalam Membangun Startup Pada Perguruan Tinggi” menjelaskan trend inkubator bisnis dalam

mencakup mahasiswa di Perguruan Tinggi dalam mendorong kreativitas dan inovasi mahasiswa dalam berwirausaha. Dengan adanya konsep *link and match* dalam inkubator bisnis tersebut, menjadikan kinerja di Perguruan Tinggi Negeri dapat terlihat dalam mengembangkan *startup* yang berkaitan dengan Tridharma sebagai contoh pengabdian kepada masyarakat (Lutfiani, Rahardja, & Manik, 2020).

Andre Soekanto dan Carolina Novi Mustikarini (2017) dalam artikelnya yang berjudul “Faktor Pendorong Kesuksesan Bisnis Startup di Surabaya” menjelaskan faktor-faktor yang merefleksikan kesuksesan bisnis *startup* di Surabaya yaitu di Universitas Ciputra dimana setiap mahasiswa wajib memiliki usaha dengan menerapkan konsep-konsep *entrepreneurship* (Soekanto & Mustikarini, 2017).

Tabel 1
Hasil Penelitian yang Relevan

No	Peneliti	Judul Penelitian	Jenis Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Vicky Iffah (2018)	Analisis Bisnis <i>E-Commerce</i> Perusahaan <i>Startup</i> Digital di Ijadfarm Surabaya	Metode analisis deskriptif kualitatif.	Strategi bisnis yang telah diaplikasikan <i>startup</i> digital Ijadfarm Surabaya yaitu dengan pendekatan <i>Integrated Marketing Communication</i> (IMC) berupa <i>platform</i> website dan media sosial seperti Facebook, Instagram serta Line.
2.	Andy Saputra (2015)	Peran Inkubator Bisnis dalam Mengembangkan <i>Digital Startup</i> Lokal di Indonesia	Penelitian <i>exploratory</i> .	Jurnal ini berfokus pada peran inkubator dalam mengelola bisnis <i>startup</i> untuk meminimalisir resiko-resiko yang muncul sehingga bisnis <i>startup</i> lokal nantinya dapat

				berkembang secara lebih luas dan jangka panjang.
3.	Ninda Lutfiani, Untung Rahardja, Ita Sari Perbina Manik (2020)	Peran Inkubator Bisnis Dalam Membangun <i>Startup</i> Pada Perguruan Tinggi	Metode Observasi dan <i>literature review</i> .	Jurnal ini menjelaskan trend inkubator bisnis dalam mencakup mahasiswa di Perguruan Tinggi dalam mendorong kreativitas dan inovasi mahasiswa dalam berwirausaha. Dengan adanya konsep <i>link and match</i> dalam inkubator bisnis tersebut, menjadikan kinerja di Perguruan Tinggi Negeri dapat terlihat dalam mengembangkan <i>startup</i> yang berkaitan dengan Tridharma sebagai contoh pengabdian kepada masyarakat
4.	Andre Soekanto dan Carolina Novi Mustikarini (2017)	Faktor Pendorong Kesuksesan Bisnis <i>Startup</i> di Surabaya	Metode analisis kuantitatif.	Faktor-faktor yang dapat diterima untuk merefleksikan kesuksesan bisnis <i>startup</i> di Surabaya adalah etos kerja, motivasi, disiplin kerja, integritas, keterlibatan kerja, komunikasi, etika bisnis dan adaptasi.

Dari keempat penelitian diatas tidak ada penelitian yang sama dengan penelitian ini, baik dalam hal lokasi penelitian ataupun objek penelitiannya.

Dalam penelusurannya sampai saat ini, penulis juga belum menemukan judul penelitian atau karya tulis yang secara spesifik membahas tentang “Pengelolaan *Platform Cooperative* Dalam Pengembangan Bisnis *Startup* Perspektif Ekonomi Islam.”

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam skripsi ini terdiri dari lima bab, dimana setiap bab membahas masalahnya masing-masing, namun berkaitan antara bab satu dengan yang lainnya. Adapun sistematika penulisan skripsi ini sebagai berikut :

Bab I Merupakan bab yang berisi pendahuluan, berupa latar belakang masalah, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, dan sistematika penulisan skripsi.

Bab II Merupakan landasan teoritis penelitian ini berisi tentang Pengertian *Platform Cooperative*, Pengelolaan *Platform Cooperative*, Pengertian *Startup*, Perkembangan *Startup*, Dampak *Startup* terhadap Ekonomi, Perspektif Ekonomi Islam Terhadap *Platform Cooperative*.

Bab III Metode penelitian, Bab ini memuat tentang Jenis Penelitian, Sumber Data, Tempat Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data, dan Teknik Keabsahan Data.

Bab IV Berisi tentang hasil penelitian berupa 1) Gambaran Umum InnoCircle Purwokerto, 2) Penyajian Data, 3) Analisis data, 4) Pembahasan tentang Pengelolaan *Platform Cooperative* terhadap Bisnis *Startup* dalam Perspektif Ekonomi Islam.

Bab V Merupakan bagian akhir dari skripsi ini, yang berisi Kesimpulan, Saran-saran, dan Penutup.

BAB II LANDASAN TEORI

A. *Platform Cooperative*

1. Pengertian *Platform Cooperative*

Trebor Scholz adalah seorang Asisten Profesor di New School University New York yang memopulerkan nama *Platform Cooperative* (Luphdika M. S., 2018). Pada dasarnya *startup digital* yang dikemas dalam bentuk *platform* adalah suatu hal yang biasa. Akan tetapi menjadi berbeda apabila terdapat prinsip-prinsip koperasi didalamnya. Tujuan utama model bisnis *platform* yakni mempertemukan dan memfasilitasi antara produsen dengan konsumen. Sedangkan *platform cooperative* adalah *platform digital* yang di miliki dan diatur secara kolektif oleh orang-orang yang bergantung dan berpartisipasi didalamnya (Luphdika M. S., 2018).

Perbedaan antara *platform cooperative* dan *platform* konvensional terletak pada tata kelola atau struktur kepemilikan mereka. Dimana *Platform Cooperative* dapat menjadi gerakan demokratisasi kepemilikan dan pengelolaan usaha yang sejalan dengan perkembangan zaman sehingga kemajuan teknologi dapat memberikan kesejahteraan secara bersama-sama bukan hanya segelintir pihak saja.

Perkembangan *platform cooperative* di Indonesia berawal dari sebuah Konferensi Koperasi *Platform* Dunia yang diadakan di The New School University, New York pada tanggal 7-9 November 2019 bertajuk “*Who Owns The World: The State of Platform Cooperativism*”. Dalam konferensi tersebut pihak dari *Indonesian Consortium For Cooperative Innovation (ICCI)* diundang untuk menjadi salah satu pembicaranya (ICCI, 2019). Dari konferensi tersebut, kemudian Firdaus Putra selaku ketua komite ICCI melakukan pertemuan dengan Menteri Koperasi dan UKM yakni Teten Masduki di Kantor Kementerian Koperasi dan UKM, beliau mengatakan bahwa ICCI adalah lembaga yang sangat peduli pada perkembangan perkoperasian di Indonesia serta menawarkan konsep

startup cooperative yang diharapkan bisa menjadi solusi inovatif pengembangan koperasi dan UKM di Indonesia.

Pihaknya menyampaikan bahwa koperasi-koperasi eksisting dinilai perlu, terutama untuk sektor keuangan yang bergerak ke arah teknologi finansial. “Caranya dapat melalui *startup cooperative*, modelingnya sudah kami laksanakan dua tahun terakhir dan kemudian hari ini mulai terlihat polanya seperti misalnya salah satu tenan kami di Purwokerto kemudian ada di Lampung, Kudus, Bali, dan provinsi lain,” katanya (Kemenkopukm, 2019). Sehingga gerakan koperasi yang lebih segar dapat diterima para generasi milenial dan berdampak pada perkembangan koperasi untuk jangka panjang.

2. Pengelolaan *Platform Cooperative*

Platform Cooperative memiliki sistem dan tata kelola yang hampir sama dengan koperasi pada umumnya. Sistem gotong royong untuk mencapai tujuan bersama menggunakan sebuah *platform* yang lebih unggul dan mengikuti zaman. Model bisnis *platform cooperative* yang dilakukan mirip dengan aplikasi seluler, perbedaannya hanya pada struktur kepemilikan yakni secara *cooperatif*. Sebagai contoh aplikasi Uber, yakni aplikasi pemesanan taksi online yang dimiliki oleh para pengemudinya, sehingga memungkinkan konsumen dapat memesan pengantaran lalu memberitahukan kepada pengemudi terdekat. *Platform Cooperative* dimiliki dan dikelola secara bersama-sama, mulai dari *founder* yang menjadi pemilik utama, sampai kepada para pekerja yang ikut andil didalamnya. Semua pihak memiliki hak yang sama, baik dari segi pengelolaan *platform*, *progress* bisnis yang dijalankan, sampai kepada pembagian keuntungan mereka kelola secara bersama-sama. Keputusan berbasis satu orang satu suara, sehingga tidak ada istilah yang kaya akan tetap kaya dan yang miskin akan tetap miskin. Model bisnis pada *platform cooperative* tertuju kepada pihak yang akan terlibat, bagaimana cara serta *profit* diperoleh dan seterusnya. *Startup* sendiri lahir berasal dari gelombang besar *sharing economy*.

Model utamanya adalah menghubungkan antara *supply* dan *demand* dalam suatu wadah bernama *platform*. Pola turunannya bisa C2C atau *consumer to consumer*, B2B atau *business to business*, B2C atau *business to consumer* dan lainnya. Selain itu, terdapat model bisnis P2P atau *peer to peer lending*. Dimana pihak ketiga dapat dihubungkan di tengahnya, misalnya investor. Model dan pola-pola inilah yang nyaris tidak berkembang di model bisnis konvensional.

B. *Startup*

1. Pengertian *Startup*

Secara bahasa, *startup* berasal dari kata *start* yang berarti mulai serta *up* yang berarti naik atau meningkat. Sehingga secara bahasa ialah “mulai meningkat” atau “mulai naik”. Lawan kata dari *startdown* atau mulai turun. *Startup* tertuju pada usaha yang memanfaatkan perkembangan teknologi internet. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *startup* adalah “memulai atau merintis sebuah bisnis secara online dengan memanfaatkan teknologi yang semakin berkembang”. *Startup* berada di dalam tahapan atau fase pengembangan serta penelitian untuk dapat menemukan pangsa pasar yang tepat.

Startup adalah institusi yang diciptakan untuk membuat produk atau layanan baru yang inovatif dalam sebuah kondisi ketidakpastian. Sedangkan setiap orang yang membuat produk atau layanan tersebut disebut *entrepreneur*, terlepas dari apakah dia bekerja sendiri, bekerja untuk perusahaan (*for-profit*) maupun organisasi *non-profit* (Saputra A. , 2015).

Startup adalah bentuk inkubator yang menggunakan basis teknologi atau disebut juga dengan dunia digital. Negara Indonesia masuk dalam *euforia startup* dimana hadir para *entrepreneur* muda yang menciptakan suatu bisnis berbaur teknologi dengan inovasi dan kreatifitas tanpa batas (Lutfiani, Rahardja, & Manik, 2020). *Startup* dapat menjadi daya tarik dalam keefektifan membuka usaha. Namun juga terdapat

kendala dalam memulainya, salah satunya yakni dalam penggunaan dan pemanfaatan teknologi yang membutuhkan daya kreatifitas dan inovasi yang harus selalu dikembangkan. Di Indonesia sendiri sudah banyak para millenial yang terjun membangun dan mengembangkan bisnis *startup*. Namun banyak juga yang mengalami kemunduran ataupun tidak berkembang. Bisnis *startup* tidak hanya membutuhkan suatu ide, kemudian mereka jual kepada para investor. Namun juga memerlukan kerja keras, kreativitas, serta inovasi yang harus terus dilakukan demi mewujudkan sebuah bisnis *startup* yang besar sehingga mampu menyanggah gelar *unicorn* sekalipun

Munculnya *problem* sosial juga kerap di manfaatkan oleh para *founder* untuk merintis sebuah bisnis baru dilingkungannya. Mereka memiliki visi dan misi untuk memberikan solusi atas *problem* tersebut, namun belum dapat menemukan model bisnis yang tepat. Artinya bahwa pada awal berdirinya, *startup* masih belum memiliki *plan bussiness* yang matang. Biasanya *startup* seperti ini berasal dari anak-anak muda yang memiliki idealisme tinggi namun belum memiliki banyak pengalaman dari sisi pengelolaan usaha. Oleh karena itu, peran pendamping sangat diperlukan. Sehingga, banyak bermunculan inkubator yang mencoba membantu dalam pengembangan *startup* tersebut. Mereka biasanya mendukung dari sisi *mentorship* sekaligus pembiayaan. Dengan adanya *mentoring* dari inkubor bisnis, diharapkan *startup* bisa terus berkembang dan pengelolaan pun menjadi lebih terkendali.

2. Perkembangan *Startup*

Perkembangan zaman yang pesat menimbulkan persaingan tidak hanya antar kota, namun juga persaingan antar negara. Sehingga kewirausahaan berbasis digital pun harus dapat diimbangi dengan peningkatan kualitas sumber daya manusianya. Perkembangan *startup* di Indonesia berjalan seiring dengan pertumbuhan internet dari tahun ke tahun yang terus meningkat. Penggunaan teknologi dan digitalisasi saat ini turut mengintervensi dan mengubah paradigma bisnis model konvensional.

Hadirnya *startup* dengan status *unicorn* hingga *decacorn* turut meramaikan suasana ekosistem digital di Indonesia. Data dari *startup world ranking* per 21 Maret 2019, jumlah *startup* di Indonesia mencapai 2.074 jumlah tersebut menempatkan Indonesia pada posisi kelima sebagai negara dengan *startup* terbanyak didunia (databoks, 2019). Semakin maraknya bisnis ini tentu akan mendorong UMKM dan dunia usaha untuk menuju digitalisasi yang lebih masif. Dengan perkembangan tersebut, tentu berdampak positif pada terbukanya lapangan pekerjaan yang lebih besar sehingga produktifitas masyarakat dapat memiliki daya saing di pasar Internasional dan diharapkan dunia ekonomi digitalisasi Indonesia dapat menembus pangsa pasar dunia.

Dengan adanya Inkubator bisnis, menjadi wadah bagi para *startup* untuk berbagi informasi, saling membimbing dan juga memberikan tips dalam mengelola bisnis yang dirintisnya. Dahulu istilah *startup* digital lebih banyak digunakan untuk menjelaskan perusahaan yang berbau teknologi, web dan sejenisnya. Hal tersebut terjadi dikarenakan istilah *startup* sendiri mulai populer secara Internasional pada masa “*bubble dot-com*”. Fenomena *bubble dot-com* terjadi ketika banyak perusahaan dot-com yang didirikan secara bersamaan pada periode 1998-2000 (Amalia, 2019). Internet menjadi senjata besar bagi mereka yang ingin memulai bisnis barunya. Pada waktu itulah *startup* lahir dan mulai berkembang.

Dengan melihat perkembangan yang pesat, tentu pemerintah turut andil dalam memberikan perhatian secara khusus, baik secara finansial maupun dalam hal meningkatkan sumber daya manusia. Hal ini dibuktikan dengan dibentuknya Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) dan Gerakan 1000 *startup* digital yang nantinya akan melahirkan bakal industri digital *startup*. Pengenalan terhadap dunia *startup* mulai dicanangkan di setiap provinsi di seluruh Indonesia. Melalui gerakan tersebut para calon *founder* akan dibina melalui beberapa tahapan, dimulai dari pengenalan sebagai seorang wirausaha digital sampai kepada bagaimana strategi yang tepat

untuk melahirkan suatu produk ataupun jasa yang dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat.

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Badan Ekonomi Kreatif, bahwa pelaku ekonomi kreatif dalam bidang digital di Indonesia tumbuh mencapai 4.86% pada setiap tahunnya dan memberikan kontribusi sebesar 44.83 triliun untuk PDB (Produk Domestik Bruto) nasional. Adapun langkah yang diberikan oleh Bekraf terkait hal ini adalah memaksimalkan produktivitas pelaku ekonomi dengan cara memberikan pelatihan dalam usaha ekonomi kreatif. Dengan potensi yang dimiliki, tentu dapat meningkatkan ekonomi kreatif pada bidang *startup* digital dimasa mendatang.

Perilaku yang dimiliki masyarakat Indonesia pun turut berubah seiring dengan perkembangan teknologi. Saat ini, hanya dengan satu genggaman tangan saja, melalui berbagai *platform* kita bisa mendapatkan berbagai produk barang maupun jasa. Pertumbuhan yang ada dapat ditandai dengan menjamurnya perusahaan rintisan (*startup*) berbasis aplikasi. Dalam artikel kumparan.com, menurut Wirawan Agahari, peneliti di Centre for Innovation Policy and Governance (CIPG) Jakarta, mengatakan bahwa tren pertumbuhan *startup* ini dipelopori oleh para generasi muda yang memiliki semangat *sociopreneurship*, seperti Nadiem Makarim yang mendirikan GO-JEK dan William Tanuwijaya yang mendirikan Tokopedia. Rhenald Kasali mengatakan bahwa perubahan yang dipicu oleh generasi millennial ini akan terus tumbuh dengan pesat (Setiawan, 2018). Berbeda dengan generasi di atasnya, bahwa generasi *millennial* yakni mereka yang sebenarnya masih kurang akan pengalaman namun tidak memiliki rasa takut untuk mencoba sesuatu yang baru.

Perusahaan-perusahaan *startup* yang terkenal di Indonesia antara lain Lazada, Gojek, Grab, Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Traveloka, Tiket.com, Bukalapak menjadi contoh kesuksesan *startup* di dunia nyata. Melalui inovasi yang terus dilakukan menghasilkan dampak baik bagi perusahaan maupun bagi masyarakat pada umumnya. Di Indonesia sudah

ada program yang mendukung keberadaan para *startup*, salah satunya adalah Gerakan Nasional 1000 *Startup* Digital yang telah resmi diadakan pada 17 Juni 2016 di Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia. Tujuan utama dari gerakan ini adalah melahirkan perusahaan rintisan berbasis teknologi digital yang berkualitas dan memberikan dampak positif dengan menyelesaikan berbagai permasalahan di Indonesia (Suwarno & Silvianita, 2017). Dengan berbagai macam bidang *startup* yang berkembang saat ini, tentu menjadi warna baru untuk terus mengembangkan dan menampung daya kreatif anak-anak muda dan berdampak positif bagi kemajuan perekonomian Indonesia.

3. Dampak *Startup* Terhadap Ekonomi

Indonesia menempati peringkat ke empat sebagai negara dengan jumlah penduduk terbanyak di dunia. Para generasi muda yang ada didalamnya memberikan sumbangsih besar dalam bidang teknologi. Rhenald Kasali memberikan istilah Ekosistem Digital, yang diartikan sebagai dukungan bagi *startup* yang baru menjalankan bisnisnya. Ekosistem tersebut berisi elemen yang saling menjalin hubungan timbal balik (R, 2018).

Inovasi baru yang terus dihadirkan dalam produk barang ataupun jasa mendorong kepekaan para pelaku usaha untuk dapat melihat peluang dalam mengatasi berbagai permasalahan yang ada di tengah masyarakat melalui teknologi. Sehingga model bisnis yang diciptakan pun tidak hanya mencakup antara konsumen secara langsung (*business to consumer*), tetapi juga mencakup sesama pelaku bisnis (*business to business*), tergantung pada produk atau layanan yang dimilikinya. Secara mikro, tentu inovasi teknologi yang ada dapat membantu kegiatan perekonomian masyarakat. Tidak hanya itu, jika dilihat secara makro, ekonomi digital juga cukup berkontribusi terhadap PDB Indonesia. Menurut riset INDEF, ekonomi digital telah berkontribusi sebesar 5.5% atau sekitar Rp 814 Triliun untuk PDB Indonesia pada tahun 2018. Berdasarkan riset yang sama, sektor ekonomi digital juga telah membantu membuka sekitar 5.7 juta lapangan

kerja baru. Menurut laporan yang bertajuk e-Conomy SEA 2019, valuasi ekonomi digital Indonesia pada tahun 2019 telah mencapai \$40 miliar dan diprediksi akan mencapai \$130 miliar pada tahun 2025 nanti (Uly, 2020).

Kemunculan *startup* diberbagai sektor tentu memberikan dampak baik bagi Indonesia. Peningkatan ekonomi digital di Indonesia mencapai US\$ 130 miliar atau setara dengan Rp 1.831 triliun dan berkontribusi sebesar 11% terhadap PDB pada tahun 2020, Presiden Joko Widodo (Jokowi) dalam visinya menempatkan Indonesia sebagai negara ekonomi digital terbesar di Asia Tenggara pada tahun 2020 (Detik.com, 2020). Hal tersebut menunjukkan bahwa adanya potensi besar melalui pemanfaatan inovasi-inovasi yang dihadirkan *startup* dalam menghadirkan produk atau jasa yang dirintisnya.

C. Landasan Teologis

Konsep yang ada dalam *platform cooperative* yakni bentuk kerja sama yang melibatkan semua pihak tanpa terkecuali. Dalam islam, perjanjian atau akad tersebut biasa disebut dengan *mudarabah*. *Mudarabah* merupakan kerjasama antara dua pihak dimana salah satu pihak sebagai penyedia modal (*sahib al-mal*) sementara pihak lain sebagai pengelola (*mudarib*). *Platform cooperative* hadir untuk dapat meningkatkan kesejahteraan bersama secara gotong royong serta sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Dalam pandangan Islam, hukum adanya perseroan atau *mudarabah* adalah mubah (boleh) dikarenakan *mudarabah* termasuk kegiatan muamalah atau urusan duniawi, serta diperbolehkan selama tidak ada hal-hal yang diharamkan seperti penggunaan riba, judi, penipuan, dan lain sebagainya. Hal ini didasarkan pada salah satu dalil Al-Quran yang menjelaskan mengenai *mudarabah* yakni dalam QS. Shad ayat 24 yang artinya : “...Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh; dan amat sedikit mereka ini...” (QS. Shad: 24)

Berdasarkan ayat di atas, *mudarabah* dapat diartikan bercampurnya dua harta atau lebih yang tidak bisa diuraikan bentuk asal masing-masing benda tersebut. Ayat di atas juga menjelaskan bahwa *mudarabah* yang benar adalah *mudarabah* yang didasari pada keimanan dan dikerjakan secara ikhlas. Terdapat 2 macam dari *mudarabah*, antara lain adalah:

1. *Mudarabah Mutlaqah* adalah bentuk kerja sama tanpa ada syarat atau batasan tertentu dari *shahibul mal* atau pihak penyedia modal.
2. *Mudarabah Muqayyadah* adalah bentuk kerja sama dengan syarat atau batasan tertentu dari *shahibul mal* atau pihak penyedia modal.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan, yaitu penelitian langsung di lapangan yang dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi dari narasumber untuk mendapatkan data yang dibutuhkan terkait dengan penelitian, dalam hal ini peneliti melakukan penelitian di InnoCircle Purwokerto.

B. Sumber Data

1. Sumber primer

Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2016: 225). Data diperoleh dari lapangan, baik melalui observasi, wawancara, maupun dokumentasi.

2. Sumber Sekunder

Sumber sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen (Sugiyono, 2016: 225). Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder berupa literatur terkait dengan *platform cooperative*, bisnis *startup*, dan rujukan literatur lain yang terdapat relevansi dengan penelitian.

C. Tempat Penelitian

Tempat penelitian ini adalah Kopkun Institute sebagai pendiri dari InnoCircle Purwokerto yang beralamat di Jln. Profesor DR. HR Boenyamin, Dukuhbandung, Grendeng, Kec. Purwokerto Utara, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53121.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Observasi

Nasution (1998) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi (Sugiyono, 2016: 226). Observasi ialah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan sesuatu kesimpulan atau diagnosis. Observasi pada penelitian ini yaitu melakukan pengamatan langsung terhadap suasana kerja antara pihak InnoCircle dan *startup* untuk mengetahui secara pasti pengelolaan InnoCircle dalam mengembangkan *tenant* atau *startup* yang diinkubasi sampai kepada *startup* tersebut siap terjun kedalam pasar.

2. Wawancara

Wawancara yaitu suatu metode pengumpulan data melalui percakapan dengan tujuan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Wawancara digunakan sebagai teknik penumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam (Sugiyono, 2016: 231). Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan data dan informasi yang objektif mengenai pengelolaan InnoCircle dengan cara mengajukan pertanyaan-pertanyaan terkait dengan penelitian kepada terwawancara. Wawancara yang dimaksud dalam penelitian ini dilakukan kepada Anis Saadah selaku *Co-Founder dan Chief Executive Officer (CEO)*, ia memiliki jabatan eksekutif tertinggi dan bertanggungjawab atas berjalannya InnoCircle Purwokerto. Dan juga kepada Nana sebagai *Founder* dari Wasbox.id yang merupakan salah satu bagian *startup* dari InnoCircle. Serta Andhika sebagai *Co-founder* dari Bookcircle.id. Sedangkan pihak *startup* lain yang diinkubasi oleh InnoCircle tidak dapat menjadi narasumber, dikarenakan keadaan saat ini yang sedang berada pada situasi Covid19.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek. Dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti kualitatif untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan (Herdiansyah, 2004: 118- 119).

Dalam hal ini penulis mengumpulkan data tertulis berupa profil perusahaan yang berisi visi misi, pembangun ekosistem sampai dengan para *startup* yang diinkubasi oleh InnoCircle, pengelolaan *startup* terjun kedalam pasar dan informasi langsung yang diberikan saat melakukan wawancara yang kemudian di dokumentasikan kedalam bentuk catatan, foto dan rekaman suara.

E. Teknik Analisis Data

Dalam hal ini, teknik analisis data yang digunakan oleh penulis adalah deskripsi kualitatif. Yaitu teknik analisis yang menggambarkan keadaan atau status fenomena yang di teliti dengan kata-kata atau kalimat. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan , dan setelah selesai dilapangan (Sugiyono, 2016: 245). Teknik ini digunakan untuk mendiskripsikan data-data yang telah diperoleh baik dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi selama penelitian dilakukan.

Langkah-langkah yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih

jelas dan memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan (Sugiyono, 2016: 247). Data yang di reduksi dalam penelitian ini adalah data yang di peroleh dari hasil wawancara kepada Anis Saadah selaku *Co-founder dan Chief Executive Officer*, kepada Nana sebagai *Founder* dari Wasbox.id dan Andhika sebagai *Co-Founder* dari Bookcircle.id yang merupakan salah satu bagian *startup* dari InnoCircle. Data-data hasil wawancara tersebut disajikan dalam bentuk teks naratif, agar lebih mudah dipahami dalam penyusunan data berikutnya.

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah kedua adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian sigkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya (Sugiyono, 2016: 249). Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Melalui penyajian data tersebut dapat dilihat, dipahami dan dianalisis lebih lanjut terkait data tersebut.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam menganalisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menarik kesimpulan. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Sugiyono, 2016: 252).

F. Teknik Keabsahan Data

Dalam teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah (Sugiyono, 2018: 107). Triangulasih dalam pengujian

kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu (Sugiyono, 2016: 273). Triangulasih dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasih sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. Pertama, triangulasih sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber. Kedua, triangulasih teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Ketiga, triangulasih waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Apabila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya. (Sugiyono, 2016: 274).



BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Profil InnoCircle Purwokerto

1. Sejarah Berdirinya InnoCircle

Sistem koperasi sangat erat kaitannya dengan istilah gotong royong, tentu hal tersebut menjadi poin penting ketika hendak menjalankan suatu bisnis ataupun kegiatan ekonomi lainnya. Namun melihat dari dulu memang koperasi tidak banyak menarik perhatian anak muda, sehingga anggota yang ada didalamnya didominasi oleh orang tua. Usaha yang biasa dilakukan oleh koperasi antara lain ada koperasi produksi, koperasi konsumsi, simpan pinjam dan lain-lain. Biasanya mereka membuka usaha bersama dengan modal bersama ataupun pinjaman, kemudian membagi hasil usaha melalui musyawarah ataupun kesepakatan bersama di awal pembentukan bisnis. Dengan melihat kemajuan teknologi yang terus berkembang hampir ke semua bidang, memunculkan sebuah ide untuk menggabungkan suatu bisnis dengan memanfaatkan teknologi digitalisasi yang ada.

Menurut Anis Saadah, sebenarnya banyak para kaum muda yang memiliki potensi tersebut, namun belum mampu dan berani untuk *survive* sendiri. Sehingga para *fresh graduated* khususnya di Purwokerto berlomba-lomba mencari pekerjaan sampai keluar kota atau bahkan keluar negeri dikarenakan belum banyaknya lapangan pekerjaan yang ada. Hal tersebut sangat disayangkan melihat ada 5 Universitas di Purwokerto yang memiliki jurusan IT, yang artinya banyak sumber daya manusia yang kompeten dan memiliki potensi sendiri untuk dapat membangun bisnis dengan memanfaatkan teknologi yang ada (Saadah, 2020).

Sebelum InnoCircle terbentuk, Anis Saadah terlebih dahulu merintis sebuah bisnis bernama *PEDI Help*, pada saat *PEDI Help* masih berjalan Anis Saadah bersama temannya bernama fajar juga membentuk *PEDI Solution*. Dikarenakan *PEDI Help* tidak dibuat secara *base on app*,

akhirnya Anis dan tim berkeinginan ingin membuat aplikasi *base on app* tersebut yakni bernama *PEDI Solution* yang berbasis koperasi pekerja. Rintisan koperasi pekerja tersebut bergerak dalam bidang kebersihan, dimana sebagian pekerjanya adalah tukang becak. Tujuannya adalah untuk menambah pendapatan tukang becak karena sepi penumpang. Terlebih dizaman modern saat ini banyak masyarakat beralih ke transportasi lain seperti ojek online, taksi online dan lain sebagainya. Dahulu *PEDI Help* telah mempekerjakan puluhan pekerja, salah satunya adalah melakukan kontrak kebersihan dengan perusahaan skala menengah di Purwokerto. Pelayanan yang ditawarkan antara lain seperti paket kebersihan untuk mahasiswa serta perumahan: bersih rumah, dapur, kamar, halaman, kebun, cuci motor dan sebagainya (Anis Saadah, 2020).

Namun *PEDI Solution* gagal setelah 6 bulan berjalan bekerja sama dengan vendor IT. Dari situ mereka mencari model bisnis seperti apa yang sesuai dengan visi mereka, yakni mengembangkan ekosistem *startup digital* di Purwokerto berbasis koperasi. Karena melihat isu yang beredar di luar negeri yakni bagaimana merubah sebuah *platform digital* yang dikelola dengan sistem koperasi.

“Ketika *PEDI Solution* gagal, kita mencari model lain yang akhirnya ketemu Inkubasi atau Inkubator bisnis. Dimana waktu pendiriannya adalah melihat dahulu bagaimana sih respon anak-anak muda ketika mendengar *startup*” tutur Anis Saadah (Saadah, 2020).

Inkubator yang saat ini bernama InnoCircle berawal dari sebuah komunitas yang sering melakukan kegiatan diskusi bernama *startup talk* yang berjalan 1 kali dalam seminggu.

”Awalnya tuh komunitas sebelum inkubator, dulu namanya ngobrol seminggu sekali ngomongin *startup*, dulu ngumpulnya pertama kali di kontrakan temenku namanya Aef dan kita bikin diskusi disana, melihat antusiasme nya banyak. Akhirnya kita melakukan *follow up* lagi dan menjadi diskusi rutin. Dan kita ngga bisa kalo hanya diskusi dari komunitas saja, karena kita di clear lembaga inkubatornya. Lembaga inkubator pertama berdiri kita gaet bersama investor” tutur Anis Saadah (Saadah, 2020).

Dari situlah InnoCircle Initiative terbentuk yang merupakan Inkubator pertama kali yang menginisiasi terbentuknya Inkubator bisnis *startup* berbasis *platform cooperative*.

InnoCircle sebuah wadah bagi mereka dalam mengembangkan bisnis dengan model baru berbasis *startup cooperative*. InnoCircle sendiri terbentuk pada Oktober 2018 yang merupakan inkubator *startup coop* yang didirikan oleh Yayasan Kopkun Institute atau sebuah lembaga koperasi yang ada di Purwokerto. Yang menjadi mantra ruang ini adalah "Shift to The New Wave". InnoCircle mendorong kaum muda untuk terus berinovasi dalam memanfaatkan dunia bisnis yang dikolaborasikan dengan dunia digital berbentuk *platform*. Berdasarkan data Kemristek/BRIN, Indonesia saat ini memiliki 1.307 *startup*, meliputi 558 yang baru berdiri dan 749 yang telah launching, dengan total pemasukan senilai puluhan hingga ratusan miliar rupiah. Bahkan, hingga tahun 2019 terdapat 5 *startup* yang dinobatkan sebagai Unicorn, yaitu *startup* dengan valuasi lebih dari US\$1 miliar. *Startup* tersebut adalah Gojek, Tokopedia, OVO, Bukalapak, dan Traveloka (Cahyani, 2020).

Startup banyak dirintis oleh generasi milenial yang pandai menggunakan teknologi informasi dalam kehidupan setiap harinya. Meskipun keberadaan *startup* masih banyak menjamur di kota-kota besar, namun tidak menyurutkan semangat InnoCircle untuk mengawal terbentuknya ekosistem *startup coop*, dimana didalamnya menghubungkan para founder, investor, akademisi, dan pemerintahan menciptakan produk yang memiliki dampak ekonomi maupun sosial.

2. Visi dan Misi InnoCircle

InnoCircle memiliki visi menjadi lingkaran terbesar yang menumbuhkan *startup coop* secara berkelanjutan. Menginisiasi, mengcampaign dan *ploting startup coop* berkelanjutan. Serta membangun *startup coop* yang memiliki dampak sosial ekonomi budaya dan memiliki kapasitas besar dalam bisnisnya. InnoCircle memungkinkan para

profesional di seluruh daerah untuk menjadi *volunteer* sebagai mentor bagi para *founder* (Anis Saadah, 2020).

Terdapat prinsip-prinsip di dalam InnoCircle yang harus dijalankan oleh *founder* dan anggotanya, antara lain :

- a. InnoCircle adalah komunitas yang inklusif dan beragam yang terdiri dari banyak budaya, ras, agama, gagasan, gender, usia, pandangan politik dan merangkul, menghargai, dan menyambut keragaman tersebut.
- b. Sebagai anggota komunitas InnoCircle yang merangkul kemanusiaan yang sama dari setiap anggota dalam semua komunikasi, interaksi, dan tindakan, dan berjanji untuk menegakkan *Cooperative, Entrepreneurship, Innovation. Community.*

InnoCircle memegang teguh nilai kejujuran, integritas sebagai seorang profesional, komitmen untuk hadir dalam melakukan bimbingan bersama mentor, menghormati orang lain, mengutamakan kewirausahaan, berinvestasi dalam kesuksesan satu sama lain, pengaruh positif dalam komunikasi dan tindakan, memberi tanpa meminta imbalan apa pun, kejelasan dalam komunikasi dan kebaikan dalam bertindak.

Terdapat kewajiban seorang mentor antara lain dapat memahami industri *startup* atau masalah utama *startup* yang dimentori. Terkadang ada beberapa *founder* yang kekurangan anggota dalam membentuk tim, disini peran mentor yaitu membantu untuk mencari anggota baru sesuai dengan kebutuhan tim tersebut. Dan juga mentor dapat memahami tingkat kematangan *startup* dan yang didampingi. Seorang mentor harus sadar akan tujuan *startup*, dan bidang topik di mana mereka membutuhkan pembinaan.

Startup juga memiliki kewajiban mempersiapkan item agenda pada sesi bertemu dengan mentor, dan menjelaskan topik yang mereka ingin mencari panduannya. Sehingga *startup* tidak hanya menerima topik dari mentor, namun dapat menganalisa apa yang mereka butuhkan dalam bisnisnya. Mentor memberikan panduan tentang strategi, dan *tools* dengan

tahapan yang berbeda sesuai dengan kebutuhan. *Startup* memfasilitasi sesi penjadwalan dengan mentor, menjaga komunikasi secara terbuka dan memberitahu kepada mentor mengenai informasi *startup*, *progress* maupun berita baik dan buruk. Seorang mentor tidak dapat membantu jika mereka tidak tahu apa yang sedang terjadi. Koordinasi dan komunikasi menjadi hal terpenting dalam masa inkubasi. Sebagai perusahaan rintisan yang hadir dan bergerak di dunia digitalisasi, maka para pelaku *startup* harus memahami bentuk usaha apa yang dibutuhkan sesuai dengan perkembangan zaman, sehingga produk ataupun jasa dapat diminati oleh masyarakat. Pengelolaan *startup* memerlukan manajemen strategis yang baik, sehingga dapat diketahui bagaimana perusahaan harus mengambil suatu keputusan dan tindakan yang dapat diimplementasikan untuk meraih tujuan bersama. Manajemen strategis dapat diartikan sebagai ilmu tentang perumusan, pelaksanaan sampai kepada evaluasi keputusan-keputusan untuk mencapai tujuan (Huda, Martanti, & dkk, 2018). Visi misi InnoCircle diatas tentu menjadi langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan bersama.

3. Ekosistem Builder Startup Cooperative di InnoCircle

Dalam perkembangan dunia industri yang semakin pesat, tentu harus diimbangi dengan teknologi dan sumber daya manusia yang berkualitas. Sehingga, sinergitas semua pihak perlu juga untuk diperhatikan, baik dari masing-masing pelaku usaha, pemerintah maupun *stakeholder* lainnya. Selain itu, adanya peran *stakeholders* juga dapat membantu untuk menghadapi berbagai permasalahan *startup* baik dari internal maupun eksternal. Jika dilihat dari skala usaha berdasarkan survei yang dilakukan oleh Bekraf bersama MIKTI menunjukkan bahwa skala usaha *startup* di Indonesia mayoritas didominasi oleh usaha kecil dan mikro sebesar 32,01% dan 52,97% sedangkan usaha menengah sebesar 11,90% dan usaha besar sebesar 3,12 % (Indonesiabaik.id, 2020). Hal tersebut mengindikasikan bahwa pengembangan kualitas kinerja pada usaha mikro merupakan pondasi awal dalam perkembangan *startup* lokal

di Indonesia. Permasalahan lain yang dihadapi oleh *startup* lokal di Indonesia dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 1 Permasalahan yang dihadapi *startup* lokal di Indonesia

(<http://indonesiabaik.id/>)

Disamping sumber daya manusia yang berkualitas serta daya kreativitas yang diperlukan, tentunya modal pun menjadi salah satu peran penting, bahkan dapat menjadi permasalahan bagi beberapa para pelaku *startup*. Kemudian regulasi dan undang-undang juga menjadi permasalahan yang perlu dibenahi. Untuk itu pembangunan ekosistem tidak boleh terlepas dari peran serta dukungan berbagai pihak. Biset mendefinisikan secara singkat bahwa *stakeholders* yakni seseorang yang mempunyai kepentingan atau perhatian pada permasalahan tertentu. Sedangkan Grimble and Wellard melihat *stakeholders* dari segi posisi memiliki peran penting dan pengaruh yang mereka miliki (Azheri, 2012). Jadi dapat disimpulkan bahwa *stakeholder* dalam bisnis memiliki posisi sebagai individu ataupun kelompok yang saling mempengaruhi oleh adanya tujuan dari suatu perusahaan, antara lain pekerja, pelanggan, pemerintah, pemilik dan lain sebagainya. Sehingga dalam hal ini seorang *founder* yang visioner dibutuhkan untuk dapat memimpin para anggotanya dalam membentuk serta mengembangkan bisnis yang akan dijalankan. Dengan mengkoordinir setiap individu yang berbeda menjadi satu

kesatuan yang saling bersinergi dapat memaksimalkan kekuatan serta kemampuan dari individu tersebut.

Untuk itu, InnoCircle bekerja sama dengan berbagai *stakeholder* agar mampu menciptakan ekosistem digital. Dengan mengkolaborasikan beberapa pihak yang memegang andil dalam memberikan daya dukung terbentuknya *startup coop*. Diantaranya adalah pemerintah, koperasi dan UMKM, pengusaha lokal, institusi pendidikan dan komunitas kreatif. InnoCircle bekerja sama dengan pemerintah dalam hal menciptakan ekosistem *startup* untuk menumbuhkan jiwa investor kepada masyarakat, sehingga dapat berdampak baik terhadap pemerataan kota. Salah satunya adalah mendukung pemasangan iklan di videotron kota, serta mengkomunikasikan dengan pihak terkait seperti pelaku UMKM dan tenaga kerja yang terserap dengan adanya *startup* di Purwokerto.

Peran pemerintah dalam mengatur regulasi yang terarah dan berkesinambungan akan berdampak baik pula pada kelangsungan hidup dan kualitas *startup* yang lebih baik. Kerjasama yang dilakukan dengan institusi pendidikan dan komunitas kreatif yakni membuat event yang dapat menumbuhkan gagasan kreatif baik untuk mahasiswa maupun sebuah komunitas kreatif. InnoCircle sendiri bekerja sama dengan 3 kampus di Purwokerto yang memiliki visi digital. Kegiatan dilakukan dalam bentuk *roadshow* SMA/SMK dan kampus yang bertujuan untuk mengenalkan *startup* sejak awal, diharapkan nantinya para generasi muda ini dapat menciptakan sebuah ide bisnis yang nantinya dapat membuka lapangan pekerjaan. Peran aktif dari semua *stakeholder* juga berdampak pada kelangsungan hidup *startup*. Disamping itu kerjasama tim yang solid juga menjadi ujung tombak bagi keberlanjutan suatu *startup*.

B. Pengembangan Bisnis *Startup* di InnoCircle Purwokerto

1. Program Inkubator Bisnis InnoCircle

Menciptakan pekerjaan baru di era sekarang ini dibutuhkan jiwa kreatif dan inovatif. Tanpa kedua poin tersebut, usaha yang akan dirintis

tidak akan berkelanjutan untuk jangka panjang, karena pada kenyataannya semua kegiatan yang dilakukan masyarakat tentu berjalan mengikuti pola zaman yang terus berkembang. Persaingan bisnis saat ini bukan hanya antar kota namun sudah antar negara. Apabila sebuah bisnis tidak di konsep dengan baik sebelumnya, tentu akan berdampak buruk untuk masa depan bisnis tersebut. Sehingga dalam hal ini InnoCircle memiliki beberapa program yang harus dijalankan oleh para calon *startup* sebelum mereka dapat terjun di pasar (Saadah, 2020).

Saat ini InnoCircle sudah pada tahap pendaftaran ketiga atau biasa di sebut batch 3. Dimana pada tahap pertama dan kedua, secara keseluruhan InnoCircle menginkubasi para *startup*. Program inkubasi kepada para *startup* oleh InnoCircle berlangsung selama 6 sampai 12 bulan sebelum nantinya *startup* lepas dari InnoCircle. Kegiatan mentoring bersama *startup* dilakukan selama 1 kali dalam seminggu. Dalam proses mentoring, para peserta inkubasi juga mendapatkan berbagai fasilitas, diantaranya adalah pendanaan, ruang kerja dan dan daya dukung jaringan. Terdapat 2 tahap yang harus dijalankan oleh para peserta inkubasi, pertama adalah tahap formulir, dimana peserta akan menemukan *co-founder* atau orang yang merintis perusahaan *startup* dan nantinya dapat mengembangkan ide bisnisnya. Tahap kedua, adalah peluncuran, yakni tahap mendapatkan dana kepada tim yang sudah terbentuk dan siap terjun ke pasar untuk memulai bisnis *startup*nya (Anis Saadah, 2020).

Dalam proses perencanaan ide sampai kepada *startup* berdiri, tentu melalui berbagai proses yang membutuhkan usaha dan kerja keras yang besar. Dari *startup* yang sudah berhasil di inkubasi oleh InnoCircle selama 6 – 12 bulan, terdapat beberapa *startup* yang tidak lolos sampai mereka mendapatkan pendanaan. Sehingga langkah yang dilakukan oleh InnoCircle adalah membantu merubah konsep bisnis mereka sampai akhirnya dapat terjun ke pasar dengan segala persiapan yang sudah matang (Saadah, 2020).

Startup yang datang dan mendaftarkan ide bisnisnya di InnoCircle berasal dari berbagai kalangan. Ada yang datang hanya memiliki ide bisnis dan belum memiliki *platform*, ada juga yang sudah memiliki *platform* sendiri. InnoCircle tidak membatasi dengan berbagai ketentuan sebelum mereka mendaftar, siapa saja dan dengan ide bisnis apa saja dapat mendaftarkan diri untuk di inkubasi oleh InnoCircle.



Gambar 2

Startup Beceer.com

Aplikasi yang melayani jasa pemesanan sayuran segar

Begitu pula dengan mereka yang masih kekurangan anggota tim, pihak InnoCircle akan membantu menemukan anggota yang sesuai dengan kebutuhan *startup*. Sampai saat ini, baru ada satu *startup* yang mendaftarkan diri ke InnoCircle dan sudah berjalan sebelumnya, yakni Beceer.com yang merupakan *startup* yang menawarkan pelayanan jasa pembelian sayur mayur menggunakan *aplikasi* yang dibuat untuk membantu ibu-ibu dalam membeli kebutuhan sehari-hari dalam hal ini berbagai macam sayuran sesuai dengan keinginan dan dengan harga terjangkau. Menurut Anis Saadah, *startup* beceer bisa dikatakan yang berhasil dalam proses inkubasi (Saadah, 2020).

“Kenapa kita bilang berhasil, karena pertama kali mereka datang kesini itu cuma aplikasi saja, jadi ceritanya mereka itu ikut lomba krenova, salah satu ajang inovasi banyumas, namun mereka tidak menang. Kemudian datang ke kita, melakukan *pitch idea* atau presentasi singkat terkait ide bisnisnya. Yang kita lihat aplikasinya bagus, prospek bisnisnya bagus, sayang banget kalo ngga di eksekusi. Terus kita motivasi tim nya, kita kasih pendanaan. Dan tentu foundernya struggle, mereka punya *spirit* untuk bangun perusahaan *startup* sendiri. Yang awalnya nol tidak ada transaksi sama sekali, sekarang mungkin sudah 15.000 downloader. Itu yang menjadi salah satu *success* di kita, tutur Anis Saadah (Saadah, 2020).

Disamping itu, InnoCircle juga membentuk *startup* sendiri, sehingga pihak InnoCircle yang memiliki ide, kemudian dalam proses eksekusi, mereka melakukan *open co-founder*, yakni mencari rekan bisnis untuk bersama merintis perusahaan *startup* dengan ide bisnis yang ditawarkan. Sehingga, InnoCircle yang mempertemukan antara ide bisnis dengan beberapa *co-founder* yang terpilih. Dimana *co-founder* berasal dari mahasiswa berbagai macam kampus di Purwokerto, dimana mereka tidak mengenal satu sama lain. Dari situ, dirasa cara tersebut kurang efektif oleh InnoCircle.

“Satu ide bisnis bisa jadi di eksekusi oleh mahasiswa yang berasal dari berbagai kampus, dimana mereka tidak tahu satu sama lain sebelumnya, ini yang kita lakukan. Nah, sejauh itu aku ngerasa jadi kurang efektif. Pertama, soal dinamika mahasiswa yang mana mereka hidup kampus hanya 4 tahun, ketika mereka sudah lulus, mereka memutuskan untuk *check out* dari kampus dan berkebutuhan sama *financial*. Mereka butuh gaji dan sebagainya, sehingga mereka memutuskan untuk tidak melakukan bisnis dulu. Nah itu yang menjadi tantangan ketika bisnis dieksekusi oleh mahasiswa, tutur Anis Saadah” (Saadah, 2020).



Gambar 3

Doomu.id merupakan aplikasi belanja online dari toko swalayan atau supermarket terdekat



Gambar 4

Wasbox merupakan salah satu *startup* yang melayani jasa laundry box di daerah Purwokerto.

Pada batch pertama dan kedua, InnoCircle lebih berfokus kepada *startup rintisan* tersebut. Namun melihat keadaan saat ini yaitu adanya covid19, sehingga pada batch ketiga InnoCircle bekerja sama dengan LPDB-KUMKM atau Lembaga Pengelolaan Dana Bergulir Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yakni lembaga yang bertugas

mendistribusikan serta mengelola dana APBN yang diperuntukan khusus bagi para pelaku koperasi, usaha mikro kecil maupun menengah (lpdb, 2020). Kerja sama yang dilakukan adalah menginkubasi sektor UMKM. Dalam rangka pemulihan ekonomi karena dampak pandemi, InnoCircle memutuskan untuk *postpone* atau berhenti sementara proses inkubasi pada batch kedua. Ada beberapa alasan, pertama yakni terkait Sumber Daya Manusia yang sudah tidak berada di Purwokerto, dikarenakan covid sehingga mereka harus kembali ke tempat asal dan tinggal di rumah masing-masing. Kedua, beberapa dari mereka sudah lulus. Dan ketiga, mereka kehilangan *market*, karena segmentasi utama ada di kalangan mahasiswa. Sehingga, hal tersebut tidak relevan ketika dipaksa untuk dilanjutkan. Dengan melihat keadaan tersebut, InnoCircle memutuskan untuk berhenti sementara ataupun nantinya dilakukan *pivoting* bisnis yakni mengubah model bisnis itu sendiri.

Dalam batch ketiga, dimana InnoCircle bekerja sama dengan LPDB melakukan inkubasi kepada 25 tenant atau peserta inkubasi, yang terdiri dari para UMKM, Koperasi dan *startup digital*, dimana mereka berasal dari dalam kota maupun luar kota. Dikarenakan mereka sudah berjalan sebelumnya, sehingga inkubasi yang dilakukan pun berbeda. Ketika di inkubasi posisi mereka adalah untuk proses *menscale up* kan saja, yakni proses membuat perusahaan kecil menjadi besar, dari sisi mentor bisnis dan mentor teknologi. Sehingga parameter berhasil tidaknya berbeda dengan proses inkubasi batch I dan II, yang mana pada batch I dan II dikatakan berhasil adalah ketika mereka yang berangkat hanya dari sebuah ide kemudian berhasil berdiri dan menghasilkan sebuah produk ataupun jasa. Dalam batch III ini, indikator keberhasilannya adalah ketika bisnis baru masuk, kemudian berhasil untuk naik ataupun meningkat baik dari sisi omset, tim maupun SOP.

Tabel 2
Berikut Data Tenant Batch III (InnoCircle Initiative, 2020)

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
1	Akademi Kombas	Akademi Kombas	Jasa	Perorangan	<p><i>Startup</i> ini menyediakan solusi dari masalah tidak tersedianya tenaga kerja <i>digital marketing</i> yang siap pakai untuk pengusaha atau perusahaan. Hal ini dapat memecahkan masalah besar adanya tuntutan untuk bisa meng-online kan bisnis bagi para pengusaha dan perusahaan di era pandemi dan <i>disrupsi</i> seperti sekarang ini. Di sisi lain, lulusan SMK yang harusnya sudah siap kerja, ternyata juga kemampuannya belum dapat memenuhi kebutuhan dunia kerja, khususnya dalam hal <i>digital marketing</i>. Akibatnya banyak siswa lulusan SMK yang tidak terserap dan menjadi pengangguran. Melalui <i>startup</i> ini, perusahaan akan dengan mudah mendapatkan tenaga kerja <i>digital marketing</i> sesuai dengan kebutuhan dan strategi <i>digital marketing</i> perusahaan yang bersangkutan. Di sisi lain juga</p>	Tri Hadiyanto Sasongko

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
					<p>menjadi solusi bagi tenaga kerja <i>digital marketing</i>, terutama lulusan SMK untuk dapat cepat mendapatkan pekerjaan, Saat ini <i>startup</i> pada tahapan <i>prototype</i>. <i>Startup</i> sudah melakukan pendidikan dan pelatihan <i>digital marketing</i> bagi guru dan siswa SMK secara offline (tatap muka) dan online (via google classroom, zoom & google meet) sejak tahun 2018. <i>Startup</i> ini telah berjejaring dengan jaringan SMK se Jawa Tengah dan telah menyalurkan lulusan <i>startup</i> ini kepada pengusaha yang membutuhkan. Namun ruang lingkupnya sangat terbatas, sehingga penerima manfaatnya pun masih sedikit. Akademi Kombas sudah memiliki tim pengelola harian yang berpengalaman dan merupakan praktisi dalam hal <i>digital marketing</i>. Tim ini terdiri dari 4 orang <i>fulltime founder</i> dan beberapa <i>staff</i> pendukung seperti staff administrasi dan media. Akademi Kombas memerlukan supporting untuk</p>	

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
					inkubasi dalam hal manajemen bisnis <i>startup</i> , konsultasi, bimbingan dan pendanaan agar <i>startup</i> ini dapat tumbuh lebih cepat.	
2	Bajatani	Bajatani	Barang	Pabrikasi	Toko Bajatani merupakan produsen dan distributor mesin usaha terlengkap, toko online mitra pengusaha. Bajatani menjual produk (Teknologi / Mesin tepat Guna)	Muhammad Umar Anif; Andri Firdaus; Maratun Sholihah
3	Bakso Sohuri 364	Bakso Sohuri 364	Barang	Kuliner	Bakso Sohuri 364 memproduksi produk aneka olahan daging. Yaitu bakso kuah, bakso bakar, bakso goreng, tahu bakso dan Sempol.	Puput Tresnawati; Nurhasan Amir; Paryanti
4	Bengkoang Creative Hub	Bengkoang Creative Hub	Barang	Kuliner	Olahan Bengkoang menjadi masker, kerupuk, dll	Maya Furi Anggraeni; Panca Kurniaji; Diana Mahlevi
5	Bombat.media	Bombat.me dia	Jasa	Perorangan	1. Desain label produk 2. Cetak label 3. Konsultan kemasan produk 4. Foto Produk 5. Kelola Sosial Media UMKM	Pradna Paramita; Nurwidi Nugroho; Awang Dwi Anida
					Kue sus kekinian dengan sedikit gula sehingga anti gendut dan unik karena	Hethy Zuniati Setianingrum; Hantiko

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
6	Cocoabutter.me	Cocoabutter.me	Barang	Kuliner	dibalut dengan craqueline yang crispy di luar dan memiliki isian cream yang lembut di dalam. Manfaat : Dapat menaikkan mood	Sahid Faruqi Subechan; Deby Theresia
7	CV Adi Sakti Jaya	CV Adi Sakti Jaya	Jasa	Konstruksi	Jasa Pembangunan Rumah/Gedung	Slamet Riyadi; Fanzuri Ahmad Suwarno; Monika Ayundari
8	GH Transport And Tour Wisata	GH Transport And Tour Wisata	Jasa	Wisata	Inovasi Teknologi Jasa GH Transport & Tour Wisata akan menawarkan kemudahan kepada wisatawan yang membutuhkan layanan informasi dan layanan jasa di bidang transportasi dan kepariwisataan. Layanan ini dikemas dengan bentuk situs atau web yang dapat diakses secara online. GH Transport & Tour Wisata akan berisi tentang halaman informasi berupa data teks, data gambar diam atau gerak, data suara, dan video yang berhubungan dengan kebutuhan transportasi dan pariwisata. Inovasi produk yang diusung GH Transport & Tour Wisata ini tentunya	Ilham Akbar Ali Muhammad; Surya Pratama; Latief Ahkam

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
					<p>memiliki daya tarik tersendiri, hal ini dikarenakan calon wisatawan yang akan berwisata dapat mencari layanan jasa wisata yang dibutuhkanya serta sesuai dengan kemampuan anggaran wisatawan melalui fitur-fitur yang disediakan oleh website GH Transport & Tour Wisata. Berikut adalah fitur-fitur yang diusung oleh GH Transport & Tour Wisata:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fitur Destination Profile (Profil Tempat Wisata) yakni layanan yang memberikan kemudahan bagi wisatawan untuk memperoleh informasi mengenai suatu tempat wisata. 2. Fitur Tourist Needs (Kebutuhan Wisatawan) yakni wisatawan dapat dimudahkan untuk pencarian jasa layanan yang dibutuhkan wisatawan seperti : <ul style="list-style-type: none"> - Jasa Layanan Pemandu Wisata (Find A Guide): Wisatawan dapat dengan mudah mendapatkan layanan pemandu wisata lokal di setiap daerah yang 	

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
					<p>mereka kunjungi dengan melakukan pemesanan melalui platform GH Transport & Tour Wisata</p> <ul style="list-style-type: none"> - Layanan Paket Tour Wisata (Find A Tour): Wisatawan dapat mereview membandingkan dan membeli paket tour yang disediakan oleh beberapa vendor travel agent yang tergabung menjadi mitra GH Transport & Tour Wisata dengan mudah dan aman. - Layanan City Rent Car (Find Rent Car): Wisatawan dapat memesan paket sewa mobil dan driver yang disediakan oleh vendor jasa rental mobil yang tergabung menjadi mitra GH Tor Wisata. <p>3. Fitur Secure Transactions (Keamanan Bertransaksi) GH Transport & Tour Wisata akan menjamin keamanan transaksi dengan konsep sistem ecommerce dan memiliki secure e-payment gateway sehingga penjual jasa pariwisata dan wisatawan dapat bertransaksi dengan aman dan nyaman.</p>	

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
					<p>4. Fitur Vendor Promotion (Promosi Vendor) Layanan ini ditujukan kepada Vendor yang berhubungan dengan jasa pariwisata untuk dapat melakukan promosi atau mengiklankan produk jasa kepariwisataannya melalui website GH Transport & Tour Wisata, Seperti: Vendor spot wisata, Hotel dan Penginapan, Aktivitas menarik seperti Outbond, Rafting, Paint Ball dan kegiatan kegiatan lainnya. Fitur-fitur tersebut akan mencakup penyedia jasa dari berbagai sektor pariwisata, yang kemudian akan diatur dalam Website GH Transport & Tour Wisata secara terintegrasi agar dapat memberikan fasilitas-fasilitas yang aman, mudah, cepat, efisien kepada wisatawan.</p>	
9	Gudskul	Gudskul	Jasa	Perorangan	Gudskul Ekosistem dibentuk atas dasar kerja kolektif yang di dalamnya terdiri dari banyak profesi individu seperti: seniman, kurator, penulis seni rupa, musisi, peneliti, sutradara, penata	Arief Rachman; M. Gatot Pringgotono; Indra Triyono

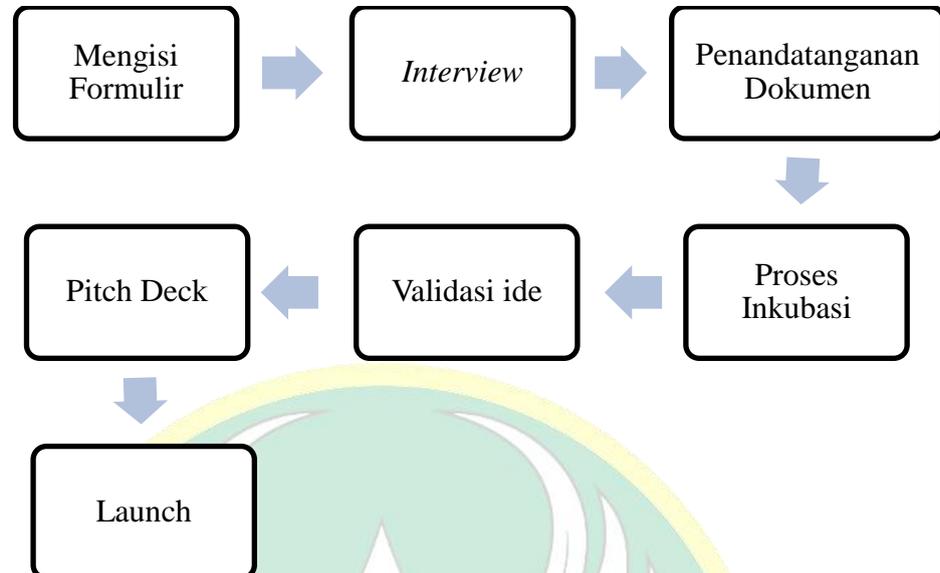
No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
					artistik, desainer, perancang busana, pelaku street artist, serta keahlian lainnya.	
10	Hengbookz Project	Hengbokz Project	Jasa	Perorangan	Jasa fotografi yang dikhususkan untuk produk makanan dan minuman, tetapi juga menerima orderan selain makanan dan minuman, seperti produk tas, hijab, dan model. Hengbokz Project mempromosikan jasa melalui media sosial karena sekarang sudah banyak yang menggunakan media sosial untuk mencari apapun yang mereka butuhkan.	Alfiana Indriatun; Jasmine Angelika Subechan
11	ILOVASAC	ILOVASAC	Barang	Furniture	ILOVASAC adalah sofa full busa tanpa rangka	Ibnu Hibban Ulul ilmi
12	Kampung Lele Toyareja	Kampung Lele Toyareja	Barang	Kuliner	Lele SEHATI adalah sistem teknologi budidaya lele yang sehat, higienis & tidak bau amis yang efektif & efisien dalam biaya dan optimal dalam hasilnya dikombinasikan dengan sistem pemasaran via digital via WA, FB & IG, reseller & delivery order	Basuki Rahmat; Agam
13	Koperasi Tiga Pilar	Koperasi Tiga Pilar Makmur	Jasa	Keuangan	Koperasi Simpan Pinjam	Faisal yusuf

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
	Makmur					
14	Lova Green	Lova Green	Barang	Furniture	Perusahaan yang berorientasi untuk membantu kaum urban pada khususnya untuk gemar berkebun di lahan terbatas	Telson Hardani; Umie Syamia
15	My Rise	My Rise	Barang	Fashion	Produk Hijab dan Pakaian	Yashinta Putri Dwi Astuti
16	NNB/ By Billy Wise	NNB\ By Billy Wise	Barang	Fashion	Produk NNB/ By Billy Wise adalah produk jam tangan untuk pria dan wanita. Strap jam tangan pria berbahan dasar kulit sapi sementara starp jam tangan wanita berbahan dasar alloy. Dial size untuk jam tangan pria berukuran 40mm sementara dial size untuk jam tangan wanita berukuran 34mm. Kedua jam tangan tersebut memiliki teknologi quick release sehingga strap mudah dilepas pasang atau bisa diganti dengan warna strap lainnya. bagian back case jam tangan wanita dapat di custom engrave dengan tulisan sesuai dengan permintaan konsumen.	Earlyta Andara Safitri; Ahid Faizul Azma; Fajar Nurohman
17	Panenin.id	Panenin.id	Jasa	Pertanian	Melalui layanan dan fitur panenin, Panenin.id mengakomodasi semua	A. M. Bayhaqi; Murhadi; Rifaldi

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
					kebutuhan stakeholder yang terlibat dalam ekosistem pasar lelang. Ada 4 fitur utama berdasar entitas pengguna dalam ekosistem pasar lelang produk tani: (Petani) Memberi informasi tanam, luasan lahan, komoditas tanam, rencana panen, & potensi gagal panen serta data petani, (Titik Kumpul) Mendata petani serta kelompok tani dan melaporkan hasil sortir atau quality control produk tani berdasar kualitas, (Pasar Lelang) Mengumumkan total keseluruhan hasil panen tiap daerah dan melaksanakan lelang tertutup serta terjadwal, (Pedagang) Melihat potensi panen, tran harga produk atau komoditas tani dan mengikuti lelang dengan menawarkan harga beli	Ardan
18	Rewangi	Rewangi	Jasa	Perorangan	Rewangi memanfaatkan teknologi website dan sosial media, seperti instagram, facebook, twitter, dan WA untuk melakukan promosi dan komunikasi kepada para pelanggan.	Intan Nathasyah Putri; Amalia Anugerahaini; Rafian Ramadhani
					Produk bakery berupa oleh oleh hits	Rillo Wahyu

No	Nama Tenant	Nama Produk	Jenis Produk	Fokus Bidang Produk	Keterangan	Nama
19	Roti Sisir Purwokerto	Roti Sisir Purwokerto	Barang	Kuliner	purwokerto dengan mengunggulkan kearifan lokal berupa roti jadul, roti sisir purwokerto dan dijual secara online	Mardiko; Uswatun Khasanah
20	Seger Burger Dan Juice Sehat	Seger Burger Dan Juice Sehat	Barang	Kuliner	Menjual burger yang sehat dengan berbagai varian rasa dan murah, serta juice yang sehat untuk meningkatkan imunitas tubuh	Halimah Setyorini
21	Shaliha Holistic Care	Shaliha Holistic Care	Jasa	Perorangan	Jasa kesehatan dan kecantikan tradisional	Syifa Mairi Iedelina
22	Koperasi Online Gesit	Koperasi Online Gesit	Barang	Retail	Menjual produk Kebutuhan Sehari-hari dan produk UMKM secara online	Martinus Ujianto; Mela Anandi; Muhammad alif
23	Toko Kelontong Online	Toko Kelontong Online	Jasa	Retail	Aplikasi Toko Klontong	Aris Yuli Rahman
24	Doomu.id	Doomu.id	Jasa	Perorangan	Aplikasi Delivery Order	Dimas Suya; Adit
25	Bookcircle.id	Bookcircle.i d	Jasa	Perorangan	Aplikasi Rental Buku	Pradana Nirwana; Eka Setiawan

2. Prosedur dan Pengajuan *Startup*



Gambar 5
Bagan prosedur pengajuan *startup*

Terdapat dua tahap para *startup* yang akan diinkubasi. Pertama adalah mengisi formulir. Formulir dirancang untuk mengetahui pada tahap apa *startup* yang akan diinkubasi dan daya dukung apa yang bisa diberikan oleh InnoCircle. Tahap kedua adalah *interview*, pelamar yang lolos akan diundang untuk mengikuti proses *interview*. *Interview* sendiri akan fokus pada latar belakang individu dan *startup* yang sedang di inkubasi.

Selanjutnya *startup* yang dinyatakan lolos seleksi akan ada penandatanganan dokumen dan informasi sebelum mengikuti program inkubasi. Semua kelompok yang bergabung dalam proses inkubasi akan mendapatkan pengenalan terhadap tim dan program yang akan dijalankan. Pada kesempatan ini, tim akan bertemu dengan *co-founder* atau perintis bisnis yang akan bergabung didalamnya. Dalam 2 minggu pertama, *startup* akan membangun interaksi dengan *co-founder* serta memperbaiki ide awal *startup*. Dalam proses pembentukan tim ini, *startup* berkesempatan untuk menemukan *co-founder* yang berkualitas, berbakat dan berkomitmen dari

anggota InnoCircle. Setelah terbentuk tim yang kuat, tahap selanjutnya adalah memvalidasi atau menguji ide (Anis Saadah, 2020).

Beberapa *startup* yang bergabung di InnoCircle masih dalam tahap gagasan yang belum divalidasi dan beberapa sudah tahap pengembangan. Pada minggu keempat *startup* sudah terbentuk tim dan validasi ide. Pada tahap ini *startup* sudah siap masuk ke fase investasi dan *launch product* atau memperkenalkan produk baru kepada masyarakat. Di akhir fase pembentukan, *startup* mengajukan ke Komite Investasi melalui lembaran presentasi yang didalamnya menjelaskan atau menggambarkan tentang seluruh rencana bisnis atau gambaran besar sebuah *startup* dalam bentuk format file presentasi seperti power point, atau biasa di sebut dengan Pitch Deck dari InnoCircle untuk menerima dana dan masuk tahap *launch* atau peluncuran yang merupakan bagian kedua dari program InnoCircle.

Ini sangat kompetitif dan InnoCircle tidak mendanai setiap tim, hanya mereka yang memiliki potensi untuk menjadi perusahaan yang berskala global. *Startup* yang tidak mendapatkan dana, akan didukung untuk menemukan langkah berikutnya yang tepat. *Startup* bisa mengikuti pendanaan di kesempatan selanjutnya atau melalui *crowdfunding* yakni sebuah bentuk pendanaan yang terkumpul dari beberapa orang untuk mengembangkan bisnisnya, (Anis Saadah, 2020).

Setelah masuk dalam fase peluncuran, *startup* akan menerima investasi pertama. Lebih dari enam bulan *startup* dan tim ikut serta dalam pelatihan terstruktur dan bekerja sama dengan mentor khusus InnoCircle untuk mempercepat pertumbuhan *startup*. Pada tahap pendanaan awal, *startup* akan mendapatkan pendanaan untuk biaya operasional tim untuk meluncurkan produk. Bukan sebagai gaji mereka. Selanjutnya *startup* akan bertemu dengan mentor yang sudah berhasil di *startuptnya*. Mereka akan memberikan nasehat dalam mengembangkan produk dan strategi pemasaran untuk kedepannya. Terdapat program yang dinamakan demo day, yakni fase dimana setiap tim melakukan *pitching* atau presentasi dihadapan investor untuk mendapatkan pendanaan dari perusahaan yang

hadir dalam kegiatan tersebut (Anis Saadah, 2020). Yang dilakukan InnoCircle saat ini adalah ketika ada ide, kemudian pihak InnoCircle *open co-founder* yang kemudian dijadikan sebagai karyawan yang digaji dan mengeksekusi ide mereka sendiri. Namun konsepnya tetap *sharing ownership* atau berbagi kepemilikan antara InnoCircle dengan *startup* yang di inkubasi.

3. Manajemen dan Pengembangan Bisnis *Startup* dengan *Platform Cooperative*

Karena *startup* ini berlandaskan *cooperative*, manajemen diawali dari pembentukan tim yang tidak hanya ahli dibidang masing- masing, tetapi juga anggota yang dapat bekerja sama secara bersama- sama. Setiap *startup* yang masih kekurangan anggota akan dibantu oleh InnoCircle untuk melengkapi kebutuhan sumber daya manusia. Dalam bisnisnya InnoCircle menggunakan media berupa *platform*, terdapat beberapa macam bidang bisnis yang terdaftar, baik mereka yang sudah memiliki *platform* maupun yang hanya memiliki sebuah ide bisnis. Setiap *startup* akan mendapatkan pelayanan sesuai kebutuhan mereka.

Dalam pembagian bagi hasil antara *startup* yang belum memiliki *platform* dan sudah pun berbeda. Untuk mereka yang sudah memiliki *platform* sendiri, pembagian bagi hasil untuk InnoCircle sebesar 5%. Sedangkan mereka yang belum memiliki *platform* sendiri akan dibantu oleh pihak InnoCircle untuk dapat memiliki *platform* dan pendapatan bagi hasil untuk pihak InnoCircle sebesar 15% selama *startup* itu berjalan. Dan tidak ada konsekuensi ketika nantinya *startup* tersebut berhenti ditengah jalan. Karena memang berdasarkan prinsip koperasi yang mana segala keputusan berdasarkan kesepakatan bersama (Saadah, 2020).

C. Analisis Perspektif Ekonomi Islam

Kegiatan bisnis merupakan salah satu kegiatan yang sering dilakukan oleh umat manusia, karena pada dasarnya manusia merupakan makhluk sosial dan menjalani kehidupan bermasyarakat, mereka saling memerlukan antara yang satu dengan yang lain. Karena pada dasarnya manusia merupakan

makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri. Tidak ada manusia yang sanggup menyiapkan semua keperluan hidupnya sendiri. Apalagi di zaman modern saat ini, dimana terdapat beragam gaya kreativitas dan inovasi yang manusia ciptakan. Peluang dunia bisnis pun semakin besar, banyak bermunculan *startup* yang di dominasi oleh anak muda.

Mereka memanfaatkan teknologi sebagai alat untuk menunjang ide bisnisnya. Profesi sebagai *entrepreneur* mempunyai kesempatan yang lebih banyak untuk berbuat kebajikan, sebagaimana dapat dipahami dari hadis Nabi Muhammad SAW, yang artinya (Abdullah, 2014) :

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصَّدِيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

“Seorang pedagang (pebisnis) Muslim yang jujur dan amanah akan dikumpulkan bersama para Nabi, orang-orang *shiddiq* dan orang-orang yang syahid pada hari kiamat (di Surga) “ (H.R. Turmuji dan Ibnu Majah).

Dan pada hadis yang lain disebutkan :

رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى

“Allah mengasihi seseorang yang murah dalam menjual, mudah dalam membeli, dan lapang dada dalam menagih hutang” (H.R. Bukhari)

Dari dua hadis diatas, dapat dipahami bahwa begitu besarnya kesempatan bagi seorang pebisnis untuk berbuat kebaikan. Apalagi bila bisnisnya terus berkembang menjadi besar, maka akan semakin banyak orang yang mendapatkan kebermanfaatan atas bisnis tersebut. Dapat membuka lapangan pekerjaan dan secara tidak langsung juga dapat mengurangi pengangguran di negeri ini.

Proses inkubasi yang dilakukan oleh InnoCircle tentu merupakan suatu perencanaan bisnis yang diharapkan nantinya tidak hanya menguntungkan secara *finansial* oleh pemilik bisnis, namun juga memiliki dampak kemanfaatan bagi lingkungan sekitar. Seperti salah satu *startup* bernama Wasbox, yang merupakan bisnis laundry box yang tersedia di setiap kosan dan kontrakan. Melihat di Purwokerto sendiri terdapat banyak mahasiswa maupun

pekerja dari luar kota. Sehingga InnoCircle melihat terdapat peluang bisnis yang besar disitu, wasbox.id memberikan solusi dimana penghuni kosan atau kontrakan cukup menaruh cucian kotor didepan pintu dalam box yang disediakan oleh wasbox.id dan menerima bersih dalam waktu 48 jam. Bisnis jasa tersebut sangat membantu bagi mereka yang memiliki banyak pekerjaan dan tidak sempat pergi ke laundry (Nana, 2020).

Adapun salah satu *startup* yang saat ini masih dalam proses inkubasi oleh InnoCircle adalah *doomu.id*, yang merupakan aplikasi belanja online dari toko swalayan atau supermarket terdekat. *Doomu.id* menawarkan jasa pengantaran makanan aneka macam kuliner di Purwokerto secara mudah dan praktis. Sehingga konsumen cukup pesan melalui aplikasi dan makanan akan sampai di tempat tujuan. Saat ini *doomu.id* hanya dapat melayani pelanggan area Purwokerto dengan jarak pengantaran 0-8 km. Apalagi di masa New Normal saat ini, konsumen merasa khawatir apabila harus keluar rumah. Sehingga swalayan dan toko-toko sejenis sangat relevan menggunakan *doomu* di zaman pandemi seperti saat ini, tutur Setyarji selaku Marketing Representative *Doomu*. (*Doomu.id*, 2020). Kedua *startup* tersebut berawal dari ide mentah yang kemudian di eksekusi oleh *founder* atau pencetus ide bisnis dan *co-founder* atau rekan dari founder yang mumpuni melalui proses inkubasi oleh InnoCircle (Saadah, 2020).

Islam memberikan kesempatan kepada umatnya untuk menjalankan kegiatan bisnis apapun sepanjang tidak dilarang oleh syariah agama. Bisnis sebagai pekerjaan yang akan bernilai ibadah apabila dilakukan dalam koridor syariah serta sungguh-sungguh dengan hanya mengharap ridha Allah SWT. Oleh karena itu, agar para pebisnis merasa aman dalam menjalankan bisnisnya, ada beberapa batasan- batasan syariah yang berkenaan dengan praktek bisnis syariah, antara lain :

Pantangan moral yang harus dihindari (Malahayati, 2010):

1. *Maysir*, yaitu segala bentuk spekulasi yang mematikan sektor riil dan tidak produktif,
2. *Asusila*, yaitu praktik usaha yang melanggar norma sosial,

3. *Gharar*, segala transaksi yang tidak transparan dan tidak jelas sehingga berpotensi merugikan salah satu pihak,
4. Haram, yaitu obyek transaksi diharamkan syariah,
5. *Ikhtikar*, penimbunan dan monopoli barang dan jasa untuk tujuan mempermainkan harga,

Aktivitas terlarang yang harus dihindari (Malahayati, 2010):

1. Transaksi bisnis yang diharamkan, seperti minuman keras, narkoba, serta pelacuran,
2. Memperoleh dan menggunakan harta secara haram seperti menipu, riba, dan spekulasi,
3. Persaingan yang tidak adil seperti monopoli,
4. Pemalsuan dan penipuan, seperti testimoni fiktif, iklan yang tidak sesuai dengan kenyataan.

Kerjasama yang dilakukan antara InnoCircle dan *startup* yang di inkubasi tentu saling menguntungkan dan tidak merugikan salah satu pihak, InnoCircle mendampingi mereka untuk dapat mewujudkan ide bisnisnya, kemudian dieksekusi secara matang. Melalui proses penyeleksian di awal, sampai mereka mendapatkan pendanaan dan berhasil terjun kepasar merupakan cara untuk dapat mempertahankan bisnis agar tetap berdiri dan berkembang besar dimasa depan. *Startup* tidak melalui proses pendanaan langsung oleh investor, dimana dalam proses tersebut tidak menutup kemungkinan mereka yang sudah susah payah merintis bisnisnya dapat ditendang dengan mudah oleh investor yang memiliki banyak modal atau saham dalam bisnis tersebut. Seperti halnya kasus yang dialami pendiri Twitter yakni Jack Dorsey yang didepak dari perusahaan yang dirintisnya sendiri. Pendiri Skully atau perusahaan helm yakni Marcus dan Mitch Weller yang juga ditendang dari kantornya. Tidak kalah legendaris dari pendiri Apple yakni Steve Jobs yang pernah mengalami hal serupa.

Dengan adanya inkubator bisnis berbasis koperasi dapat membantu pembisnis *startup* dalam mengembangkan bisnisnya sesuai prinsip islam sekaligus menjadi jalan keluar terhadap permasalahan bisnis yang banyak di

alami oleh mereka. Adapun bentuk kerja sama yang dilakukan antara InnoCircle dengan *startup* termasuk kedalam *mudarabah*, yakni kerjasama antara dua pihak dimana salah satu pihak sebagai penyedia modal (*sahib al-mal*) sementara pihak lain sebagai pengelola (*mudarib*).

Pembagian laba dalam *mudarabah* ini tergantung pada kesepakatan masing-masing pihak, karena pekerjaan yang dilakukan dalam kerja sama tersebut berbeda maka keuntungan yang diperoleh pun berbeda pula. Dimana pihak InnoCircle mendampingi *startup* melalui proses inkubasi dan pihak *startup* mengeksekusi ide bisnis yang ada. Pembagian laba berdasarkan diawal, yakni 5% untuk InnoCircle ketika *startup* sudah memiliki *platform*, dan 15% ketika *startup* belum memiliki *platform*. Dikarenakan pekerjaan yang dilakukan dalam *mudarabah* tersebut berbeda, maka pembagian keuntungan yang diperoleh pun berbeda.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pengelolaan *platform cooperative* dalam pengembangan bisnis *startup* di InnoCircle Purwokerto yakni memiliki dua tipe *tenant* atau *startup* yang akan di inkubasi, pertama mereka yang sudah memiliki *platform* namun belum bisa mengeksekusi proses bisnisnya. Salah satu *tenant* tersebut adalah Beceer.com, sehingga pengelolaan *platform cooperative* yang dilakukan oleh InnoCircle adalah mendampingi mereka yang awalnya hanya memiliki aplikasi, kemudian di bantu oleh InnoCircle untuk merancang proses bisnis dari aplikasi yang mereka rancang. Yang kedua adalah ide yang muncul dari InnoCircle, kemudian di di eksekusi oleh *co-founder* melalui proses *open recruitment*. Salah satu *tenant* tersebut adalah wasbox.id dan doomu.id yang saat ini masih dalam inkubasi oleh InnoCircle dan sudah berhasil masuk ke pasar. Dimana pengelolaan *startup* yang di bangun oleh InnoCircle adalah berdasarkan prinsip koperasi, maka dalam prosesnya berlandaskan kerja sama.

Bentuk kerja sama yang dilakukan adalah mendampingi *startup* dalam merancang ide bisnisnya bersama para mentor yang sesuai dengan kebutuhan *startup* tersebut selama 6 – 12 bulan dan dilakukan 1 kali dalam seminggu. Dalam proses mentoring, *tenant* juga mendapatkan berbagai fasilitas, diantaranya adalah pendanaan, ruang kerja dan dan daya dukung jaringan. Terdapat 2 tahap yang harus dijalankan oleh para peserta inkubasi, pertama adalah tahap formulir, dimana peserta akan menemukan *co-founder* dan nantinya dapat mengembangkan ide bisnisnya. Tahap kedua, adalah peluncuran, yakni tahap mendapatkan dana kepada tim yang sudah terbentuk dan siap terjun ke pasar untuk memulai bisnis *startup*nya. Proses kegiatan diatas merupakan pengelolaan bisnis yang dilakukan oleh InnoCircle dalam pengembangan bisnis *startup*.

Pengelolaan *platform cooperative* dalam pengembangan bisnis *startup* di InnoCircle Purwokerto tersebut dalam perspektif ekonomi Islam bisa dilihat dalam bentuk kerjasama usaha yang dilakukan antara pihak InnoCircle Purwokerto dengan para *startup* yang bergabung didalamnya. Adapun bentuk kerja sama tersebut masuk kedalam kategori *mudharabah*, yakni kerjasama antara dua pihak dimana salah satu pihak sebagai penyedia modal (*sahib al-mal*) sementara pihak lain sebagai pengelola (*mudharib*). Pembagian laba ini tergantung pada kesepakatan masing-masing pihak, dikarenakan pekerjaan yang dilakukan oleh kedua belah pihak tersebut berbeda maka keuntungan yang diperoleh pun berbeda pula. Dimana pihak InnoCircle mendampingi *startup* melalui proses inkubasi dan pihak *startup* mengeksekusi ide bisnis yang ada. Pembagian laba berdasarkan diawal, yakni 5% untuk InnoCircle ketika *startup* sudah memiliki *platform*, dan 15% ketika *startup* belum memiliki *platform*. Sehingga dalam pandangan perspektif Islam, para *startup* yang di inkubasi oleh InnoCircle dapat dikatakan sesuai dengan aturan syariah.

B. Saran

Untuk Pemerintahan Kabupaten Banyumas lebih mengoptimalkan lagi potensi sumber daya manusia yang ada, terutama para anak muda untuk bisa berani memulai bisnis dan memanfaatkan teknologi yang saat ini berkembang dengan sangat pesat. Terkait dengan peran pemerintah memang sudah ada, namun diharapkan nantinya pemerintah dapat selalu memberikan daya dukung kepada para pelaku usaha, seperti UMKM dan tenaga kerja agar bisa terserap secara meluas. Sehingga dalam hal ini dibutuhkan sosialisasi kepada masyarakat bahwa di Purwokerto terdapat wadah bagi mereka yang memiliki ide bisnis dan ingin memulai bisnis rintisannya dengan konsep kerja sama dalam sebuah sistem koperasi.

1. Untuk InnoCircle, dibutuhkan sosialisasi yang lebih merata terutama di Purwokerto terkait adanya wadah berupa inkubator bisnis melalui konsep koperasi. Koordinasi dan komunikasi yang baik harus terjalin untuk

memaksimalkan potensi sumber daya yang ada agar program yang sudah direncanakan dapat lebih maksimal. Bekerjasama dengan pemerintahan dalam mengoptimalkan para pelaku bisnis baik yang sudah berjalan maupun baru di rintis.

2. Untuk masyarakat umum, dibutuhkan keberanian dan kemauan yang keras dalam memulai bisnis. Tidak hanya mengikuti *tren* yang sedang berkembang saja, namun juga harus melihat bagaimana sebuah bisnis dapat berjalan secara jangka panjang dan tidak merugikan salah satu pihak.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah*. Banjarmasin: Aswaja Pressindo.
- Amalia, D. (2019, Maret 3). *Jurnal Entrepreneur*. Dipetik November 17, 2020, dari Jurnal Entrepreneur: <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-karakter-dan-perkembangan-bisnis-startup-di-indonesia/>
- An- Nabhani, T. (2010). *Sistem Ekonomi Islam*. Bogor: Al-Azhar Press.
- Anggadini, S. (2014). Analisis Implementasi Syirkah Pada Koperasi. *Koperasi Riset Akuntansi, VI 1*.
- Anis Saadah. (2020). *InnoCircle*. Dipetik Juni 29, 2020, dari InnoCircle Web site: <https://innocircle.id>
- Azheri, B. (2012). *Corporate Social Responsibility; Dari Voluntary Menjadi Mandatory*. Jakarta: Rjawali Pers.
- Cahyani, L. (2020, Maret). Upaya Peningkatan Kolaborasi Unicorn Dan UMKM Untuk Menghadapi Industri 4.0. *Issue Sentral; Pemberdayaan Startup Lokal Menuju Industri 4.0*, hal. 11.
- databoks. (2019, Maret 22). *databoks*. Dipetik Agustus 01, 2020, dari databoks.katadata: <http://databoks.katadata.co.id>
- Detik.com. (2020). *Detik.com*. Dipetik Januari 23, 2020, dari Detik.com Web Site: <https://inet.detik.com>
- Doomu.id. (2020, Juni 23). Dipetik Maret 22, 2021, dari Doomu.id: <https://doomu.id/>
- Hasmawati, F. (2013). *Manajemen Koperasi*. Medan: Duta Azhar.
- Herdiansyah, H. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Huda, A. M., Martanti, D. E., & dkk. (2018). *Pengantar Manajemen Strategik*. Bali: Jayapangus Press.
- ICCI. (2019, November 13). *theicci*. Dipetik November 18, 2020, dari theicci : <https://theicci.id>
- Iffah, V. (2018). Analisis Bisnis E-commerce Perusahaan Startup Digital di Ijadfarm Surabaya. *FEBI UIN Walisongo Semarang*, 1-10.

- Indonesiabaik.id. (2020). *Indonesiabai.id*. Dipetik Januari 23, 2020, dari Indonesiabaik.id Web Site: <http://indonesiabaik.id>
- Kemenkopukm. (2019, November 15). *Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia*. Dipetik November 18, 2020, dari Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia: <http://kemenkopukm.go.id>
- lpdb. (2020). *lpdb.id*. Diambil kembali dari lpdb Website: <http://www.lpdb.id>
Lumbantombing, J., Purba, E. S., & Simangunsong, R. (2002). *Ekonomi Koperasi*. Medan: Universitas HKBP NOMMENSEN.
- Luphdika, M. (2018, Juni 23). *Platform Cooperative : Startup Digital Rasa Koperasi*. Dipetik Juli 6, 2020, dari medium.com: <http://medium.com>
- Lutfiani, N., Rahardja, U., & Manik, I. S. (2020). Peran Inkubator Bisnis Dalam Membangun Startup Pada Perguruan Tinggi. *Penelitian Ekonomi dan Bisnis Vol. 5 No.1*, 78.
- Malahayati. (2010). *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*. Yogyakarta: Yogya Great Publisher.
- Nana. (2020, Maret 5). (D. Alfira, Pewawancara)
- R, K. (2018). *The Great Shifting*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rizka, I. (2019, Januari 15). *Rintisan Startup*. Dipetik November 13, 2020, dari Rintisan Startup Website: <https://rintisanstartup.com/perkembangan-bisnis-startup-di-indonesia-2019/>
- Saadah, A. (2020, Juni 20). (D. Alfira, Pewawancara)
- Saputra, A. (2015). Peran Inkubator Bisnis dalam Mengembangkan Digital Startup Lokal di Indonesia. *Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya Vo. 4 No. 1*, 19-20.
- Silalahi, U. (2012). *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
- Soekanto, A., & Mustikarini, C. N. (2017). Faktor Pendorong Kesuksesan Bisnis Startup Di Surabaya. *Manajemen dan Start-Up Bisnis Vo. 2 No. 3*, 308- 309.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukarna. (2011). *Dasar-Dasar Manajemen*. Yogyakarta: CV. Mandar Maju.

Suwarno, D. J., & Silvianita, A. (2017). Sharing Dan Inovasi Pada Industri Startup (Studi pada 15 perusahaan startup di program Indigo Inkubator, Bandung Digital Valley). *Jurnal Ecodemica*, Vol. 1 No. 1 April 2017, 99.

Uly, Y. A. (2020, Juli 9). *Kompas*. Dipetik November 2020, 17, dari Kompas Website: <http://www.kompas.com>

Utami, D. H. (2016). Analisis Peran Inkubator Bisnis Terhadap Keberhasilan Tenant Berdasarkan Kerangka Reith-7S Dengan Metode Analytic Ntweok Process. *Universitas Bakrie*, 42-44.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1



**INNOCIRCLE
INITIATIVE**

INNOCIRCLE INITIATIVE

Jl HR Boenyamin No 16-17 Purwokerto

Phone : Telp: (0281) 631768 Fax: (0281) 641338

Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian

Nomor: 010/SK/INNO/IV/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anis Saadah

Jabatan : CEO Innocircle Initiative

Alamat : Jl. HR Boenyamin No 16-17, Bancarkembar, Purwokerto Utara

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Dhea Alfira

Nim : 1717201145

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah

Universitas : IAIN Purwokerto

Telah selesai melakukan penelitian pada perusahaan Innocircle Initiative selama 5 (lima) bulan terhitung sejak November 2020 sampai dengan April 2021 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Pengelolaan Platform Cooperative Dalam Pengembangan Bisnis Startup Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Purwokerto, 29 April 2021



Anis Saadah

CEO Innocircle Initiative

Lampiran 2

Daftar pertanyaan kepada pihak InnoCircle yakni Anis Saadah selaku CEO dalam rangka pendahuluan penelitian :

1. Bagaimana awal mula terbentuknya InnoCircle dan bagaimana proses peralihan dari *pedi help* ke InnoCircle?

Jawaban : Menurut Anis Saadah, sebenarnya banyak para kaum muda yang memiliki potensi tersebut, namun belum mampu dan berani untuk *survive* sendiri. Sehingga para *fresh gradued* khususnya di Purwokerto berlomba-lomba mencari pekerjaan sampai keluar kota atau bahkan keluar negeri dikarenakan belum banyaknya lapangan pekerjaan yang ada. Hal tersebut sangat disayangkan melihat ada 5 Universitas di Purwokerto yang memiliki jurusan IT, yang artinya banyak sumber daya manusia yang kompeten dan memiliki potensi sendiri untuk dapat membangun bisnis dengan memanfaatkan teknologi yang ada. Sebelum InnoCircle terbentuk, Anis Saadah terlebih dahulu merintis sebuah bisnis bernama *PEDI Help*, pada saat *PEDI Help* masih berjalan Anis Saadah bersama temannya bernama fajar juga membentuk *PEDI Solution*. "Ketika *PEDI Solution* gagal, kita mencari model lain yang akhirnya ketemu Inkubasi atau Inkubator bisnis. Dimana waktu pendiriannya adalah melihat dahulu bagaimana sih respon anak-anak muda ketika mendengar startup. Awalnya tuh komunitas sebelum inkubator, dulu namanya ngobrol seminggu sekali ngomongin *startup*, dulu ngumpulnya pertama kali di kontrakan temenku namanya Aef dan kita bikin diskusi disana, melihat antusiasme nya banyak. Akhirnya kita melakukan *follow up* lagi dan menjadi diskusi rutin. Dan kita ngga bisa kalo hanya diskusi dari komunitas saja, karena kita di clear lembaga inkubatornya. Lembaga inkubator pertama berdiri kita gaet bersama investor" Dari situlah InnoCircle Initiative terbentuk yang merupakan Inkubator pertama kali yang menginisiasi terbentuknya Inkubator bisnis *startup* berbasis *platform cooperative*.

2. Bagaimana proses *startup* berdiri sampai akhirnya diinkubasi oleh InnoCircle?

Jawaban : Terdapat dua tahap para *startup* yang akan diinkubasi. Pertama adalah mengisi formulir. Formulir dirancang untuk mengetahui pada tahap apa *startup* yang akan diinkubasi dan daya dukung apa yang bisa diberikan oleh InnoCircle. Tahap kedua adalah *interview*, pelamar yang lolos akan diundang untuk mengikuti proses *interview*. *Interview* sendiri akan fokus pada latar belakang individu dan *startup* yang sedang di inkubasi.



Lampiran 3

Daftar pertanyaan kepada pihak InnoCircle yakni Anis Saadah selaku InnoCircle dalam rangka pendalaman penelitian:

1. Apakah InnoCircle merupakan satu-satunya Inkubator Bisnis berbasis koperasi di Indonesia?

Jawaban : Tidak, di Indonesia ada beberapa Inkubator Bisnis berbasis *startup*, namun saat ini yang masih bertahan di Indonesia hanya InnoCircle Purwokerto.

2. Bagaimana proses inkubasi pada batch I, II dan III?

Jawaban : Pada batch pertama dan kedua, InnoCircle lebih berfokus kepada *startup rintisan* tersebut. Namun melihat keadaan saat ini yaitu adanya covid19, sehingga pada batch ketiga InnoCircle bekerja sama dengan LPDB-KUMKM atau Lembaga Pengelolaan Dana Bergulir Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kerja sama yang dilakukan adalah menginkubasi sekor UMKM. Dalam rangka pemulihan ekonomi karena dampak pandemi, InnoCircle memutuskan untuk *postpone* atau berhenti sementara proses inkubasi pada batch kedua.

3. Apakah tim dari InnoCircle terjun langsung kepada para *startup*?

Jawaban : Tim InnoCircle hanya sebagai fasilitator antara *startup* dengan para mentor.

4. Siapa saja *stakeholder* yang bekerja sama dengan InnoCircle?

Jawaban : Diantaranya adalah pemerintah, koperasi dan UMKM, pengusaha lokal, institusi pendidikan dan komunitas kreatif.

5. Apakah *platform* ada setelah *startup* terbentuk atau tidak?

Jawaban : Terdapat dua tipe *tenant* atau *startup* yang akan di inkubasi, pertama mereka yang sudah memiliki *platform* namun belum bisa mengeksekusi proses bisnisnya. Yang kedua adalah ide yang muncul dari InnoCircle, kemudian di di eksekusi oleh *co-founder* melalui proses *open recruitment*.

6. Bagaimana jika *startup* gagal ditengah perjalanan?

Jawaban : Tidak ada konsekuensi apapun ketika *startup* ditengah jalan mengalami kegagalan.

7. Bagaimana nasib *startup* yang tidak lolos sampai tahap pendanaan?

Jawaban : Akan tetap dibantu oleh InnoCircle sampai mereka layak mendapatkan pendanaan dan siap terjun kepasar.

8. Apakah investor lain bisa menginvestasikan dananya kepada *startup* yang diinkubasi oleh InnoCircle?

Jawaban : Boleh, asalkan harus ada persetujuan dari pihak InnoCircle. Karena *stratup* dari awal sudah bekerja sama dengan InnoCircle dan juga untuk meminimalisir hal-hal yang tidak diinginkan kedepannya.

9. Apakah InnoCircle membetuk *startup* sendiri?

Jawaban : Iya, pihak InnoCircle yang memiliki ide, kemudian dalam proses eksekusi, mereka melakukan *open co-founder*, yakni mencari rekan bisnis untuk bersama merintis perusahaan *startup* dengan ide bisnis yang ditawarkan. Sehingga, InnoCircle yang mempertemukan antara ide bisnis dengan beberapa *co-founder* yang terpilih. Dimana *co-founder* berasal dari mahasiswa berbagai macam kampus di Purwokerto, dimana mereka tidak mengenal satu sama lain. "Satu ide bisnis bisa jadi di eksekusi oleh mahasiswa yang berasal dari berbagai kampus, dimana mereka tidak tahu satu sama lain sebelumnya, ini yang kita lakukan. Nah, sejauh itu aku ngerasa jadi kurang efektif. Pertama, soal dinamika mahasiswa yang mana mereka hidup kampus hanya 4 tahun, ketika mereka sudah lulus, mereka memutuskan untuk *check out* dari kampus dan berkebutuhan sama *financial*. Mereka butuh gaji dan sebagainya, sehingga mereka memutuskan untuk tidak melakukan bisnis dulu. Nah itu yang menjadi tantangan ketika bisnis dieksekusi oleh mahasiswa, tutur Anis Saadah

10. Bagaimana pembagian keuntungan antara pihak InnoCicle dengan *startup*?

Jawaban : Pembagian laba berdasarkan diawal, yakni 5% untuk InnoCircle ketika *startup* sudah memiliki *platform*, dan 15% ketika *startup* belum memiliki *plafom*.

Daftar pertanyaan kepada Kak Nisrina Nur Aini selaku CEO dari Wasbox.id yang merupakan salah satu *startup* di InnoCircle Purwokerto. Berikut daftar pertanyaan dalam rangka pendalaman penelitian:

1. Bagaimana awal mula wasbox.id terbentuk?

Jawaban : Berawal dari rekan kak Anis Saadah yg merupakan CEO dari InnoCircle melihat beberapa lemari yang menganggur di gudang kantor, kemudian mereka berdiskusi mencari cara agar lemari tersebut bisa berfungsi kembali. Setelah itu, muncul ide untuk membuka jasa laundry yang disebabkan oleh keresahan mereka saat laundry. Kasus yang sering terjadi antara lain adalah baju orang lain terbawa di tas laundry pribadi, tidak bisa delivery order, dll. Wasbox.id mulai berjalan pada tanggal 5 februari 2021, sasaran awal yakni ditempat kosan, jadi awalnya bermitra dengan para pemilik kos dimana nantinya pemilik kos mendapat bagi hasil apabila terdapat penghuni kos yang menggunakan jasa laundry dari wasbox.id. Kemudian data tersebut nantinya dikirimkan setiap akhir bulan kepada para pemilik kos.

2. Sudah berapa lama wasbox berdiri dan sudah memiliki berapa pelanggan setelah diinkubasi oleh InnoCircle?

Jawaban : sudah bekerja sama dengan 20 lebih pihak kos dan red doorz untuk menangani masalah laundry. Dan juga tersebar dalam berbagai macam profesi, mulai dari karyawan swasta, PNS, entrepreneur samai dengan mahasiswa.

3. Bagaimana perkembangan wasbox sampai saat ini?

Jawaban : Wasbox sudah melakukan pergantian berbagai macam model bisnis, berawal dari menitipkan lemari dikos, membuat bix pakaian kotor yang ditaruh didepan kamar kos, sampai dengan yang cukup berhasil adalah menggunakan tas laundry yang dicustom sehingga terdapat brand wasbox pada bagian depan tas.

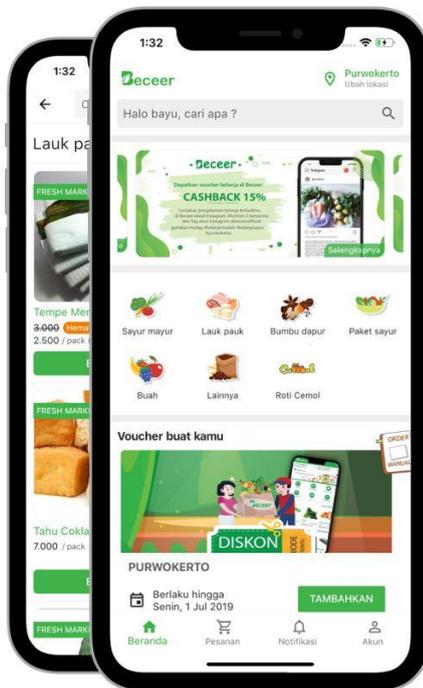
Lampiran 4



Kantor InnoCircle Purwokerto



Wawancara dengan CEO InnoCircle Purwokerto



Beceer.com adalah aplikasi yang melayani jasa pemesanan sayuran segar.
Doomu.id merupakan aplikasi belanja online dari toko swalayan atau supermarket terdekat.



Wasbox.i adalah salah satu *startup* yang melayani jasa laundry box di daerah Purwokerto.

Lampiran 5



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

Hal : Permohonan Persetujuan Judul Skripsi

Purwokerto 14 Oktober 2020

Kepada:
Yth. Dekan FEBI
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto
Di
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini, mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto:

1. Nama : Dhea Alfira
2. NIM : 1717201145
3. Semester : VII (Tujuh)
4. Prodi : Ekonomi Syariah
5. Tahun Akademik : 2020/2021

Dengan ini saya mohon dengan hormat untuk menyetujui judul skripsi saya guna melengkapi sebagian syarat untuk menyelesaikan studi program S-1 pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

Adapun judul skripsi yang saya ajukan adalah:

Pengelolaan *Platform Cooperative* Dalam Pengembangan Bisnis *Startup* Perspektif Ekonomi Islam.

Sedangkan sebagai Dosen Pembimbing Skripsi adalah: Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.

Demikian surat permohonan ini saya buat, atas perhatian dan perkenan Bapak, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alikum Wr. Wb.

Mengetahui,
Dosen Pembimbing

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP.19730921 200212 1 004

Hormat Saya,

Dhea Alfira
NIM. 1717201145

Menyetujui

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dewi Lela Hilvatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Tembusan:

1. Wakil Dekan I
2. Kasubbag AKA
3. Arsip

Lampiran 6



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : 1323/In.17/FEBIJ.ES/PP.009/VII/2020 Purwokerto 20 Juli 2020
Lampiran : 1 lembar
Hal : Usulan menjadi pembimbing skripsi

Kepada:
Yth. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
Dosen Tetap IAIN Purwokerto
Di
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto pada tanggal 15 Juli 2020 dan konsultasi mahasiswa kepada Kaprodi pada tanggal 17 Juli 2020 kami mengusulkan Bapak/Ibu untuk menjadi Pembimbing Skripsi mahasiswa:

Nama : Dhea Alfira
NIM : 1717201145
Semester : VI
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengelolaan *Platform Cooperative* Terhadap Perkembangan Bisnis *Startup* Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)

Untuk itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alikum Wr. Wb.

Kepada Jurusan Ekonomi Syariah,

Lela Hilvatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Lampiran 7



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

**SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI**

Berdasarkan surat penunjukan oleh Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto No. 1323/In.17/FEBI.J.ES/PP.009/VII/2020 tentang usulan menjadi pembimbing skripsi.

Atas nama : Dhea Alfira

NIM : 1717201145

Judul Skripsi : Pengelolaan *Platform Cooperative* Terhadap Perkembangan Bisnis *Startup* Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)

Saya menyatakan bersedia menjadi pembimbing skripsi mahasiswa yang bersangkutan.

Purwokerto, 20 Juli 2020

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

*Catatan: *Coret yang tidak perlu*

Lampiran 8



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : 1324/In.17/FEBI.J.ES/PP.009/VII/2020

Purwokerto 20 Juli 2020

Lamp : -

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada:

Yth. Bapak Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.

Dosen Tetap Institut Agama Islam Negeri Purwokerto

Di

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan surat penunjukan pembimbing skripsi yang telah kami sampaikan dan surat pernyataan kesediaan menjadi pembimbing skripsi yang telah Bapak/Ibu tandatangani atas nama:

1. Nama : Dhea Alfira
2. NIM : 1717201145
3. Semester : VI
4. Prodi : Ekonomi Syariah
5. Alamat : Desa Kalibening Rt 04/01 Kec. Kalibening Kab. Banjarnegara
6. Judul Skripsi : Pengelolaan *Platform Cooperative* Terhadap Perkembangan Bisnis *Startup* Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)

Maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai Dosen Pembimbing Skripsi mahasiswa tersebut. Mohon kejasama Bapak/Ibu untuk melaksanakan bimbingan skripsi sebaik-baiknya sebagaimana aturan yang berlaku.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alikum Wr. Wb.

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah,

Dr. Dwi Cahla Hilvatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Lampiran 9



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 176/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/01/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Dhea Alfira

NIM : 1717201145

Program Studi : Ekonomi Syariah

Pada tanggal 19/01/2021 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan LULUS,

dengan nilai : **83 / A-**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat mendaftar ujian munaqasyah.

Dibuat di Purwokerto
Tanggal **20 Januari 2022**
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I

NIP. 19851112 200912 2 007

Lampiran 10



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

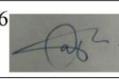
SURAT KETERANGAN MENGIKUTI SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor :/In.17/FS.J.ES/PP.009/X/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto menerangkan bahwa:

Nama : Dhea Alfira
NIM : 1717201145
Semester : VII
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah mengikuti seminar proposal pada:

NO	HARI/TANGGAL	PRESENTER	TANDA TANGAN PRESENTER	
1	Senin, 6 April 2020	M Afrian Wicaksono	1 	
2	Senin, 6 April 2020	Yudha Pratama		2 
3	Rabu, 12 Agustus 2020	Anita Apriani	3 	
4	Rabu, 12 Agustus 2020	Fika Puspitasari		4 
5	Rabu, 12 Agustus 2020	Meli Yulianti	5 	
6	Rabu, 12 Agustus 2020	Adib Masrukhan		6 
7			7	
8				8
9			9	
10				10

Pernah menjadi pembahas mahasiswa atas nama:

Nama : Fika Puspitasari
Judul Proposal : Peranan Kampung Marketer Dalam Meningkatkan Kemandirian
Ekonomi Warga Desa Tunjungmuli Kecamatan Karangmoncol
Kabupaten Purbalingga
Materi yang dibahas/ pertanyaan : Teori yang paling menunjang penelitian itu teori siapa
Dan bagaimana teorinya



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.ainpurwokerto.ac.id

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk mendaftar seminar proposal skripsi.

Purwokerto, 18 Oktober 2020
Kepala Jurusan Ekonomi Syariah



Dewi Laila Hilvatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Lampiran 11



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR
Nomor : 2107/In.17/FEBI.J.ES/PP.009/XI/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : **Dhea Alfira**
N I M : 1717201145
Semester : VII
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

Berdasarkan Surat Rekomendasi Sidang Seminar Proposal Revisi Substansi dan Metodologi Proposal dengan Judul :

“Pengelolaan Platform Cooperative Dalam Pengembangan Bisnis Startup Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)”

Pada Tanggal **6 November 2020** dan dinyatakan **LULUS**.

Dengan perubahan proposal /hasil Proposal sebagai berikut :

1. Substansi Masalah
 - Penelitian pada pengelolaan InnoCircle lebih diperjelas lagi
2. Metodologi Penelitian
 - Penambahan sumber pada metode pengumpulan data dan penambahan terkiat teknik keabsahan data
3. Teknik Penulisan
 - Sesuaikan dengan buku panduan skripsi dan mengurangi kesalahan pada kepenulisan.
4. Lain-lain
 - Penambahan definisi operasional terkait syirkah apa yang ada dalam InnoCircle itu sendiri yang sesuai dengan hukum islam.
5. Saran
 - Diperbaiki bagian definisi operasional, teknik keabsahan data dan kajian pustaka.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan Riset penulisan Skripsi program S-1. Terima kasih.

Dibuat di : Purwokerto
Pada Tanggal : 13 November 2020
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah,

Dr. Winda Hilvatin, M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

Lampiran 12



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iainpurwokerto.ac.id

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nama : **Dhea Alfira**
NIM : 1717201145
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syari'ah / Ekonomi Syari'ah (S1)
Semester : VII
Judul : Pengelolaan Platform Cooperative Dalam Pengembangan Bisnis Startup Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)
Pembimbing : Dr. H. Jamal Abdul Aziz. M.Ag.
Catatan :

NO	ASPEK	URAIAN
1	Substansi Masalah	Penelitian pada pengelolaan InnoCircle lebih diperjelas lagi
2	Metode Penelitian	Penambahan sumber pada metode pengumpulan data dan penambahan terkait teknik keabsahan data
3	Teknik Penulisan	Sesuaikan dengan buku panduan skripsi dan mengurangi kesalahan pada kepenulisan.
4	Lain-lain	Penambahan definisi operasional terkait syirkah apa yang ada dalam InnoCircle itu sendiri yang sesuai dengan hukum islam
5	Saran	Diperbaiki bagian definisi operasional, teknik keabsahan data dan kajian pustaka

Purwoketo, 6 November 2020

Penguji I,

Dewi Laela Hilyatin, SE., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 000

Penguji II,

Sulasih, S.E., M.Si.
NIDN. 0619018002

Lampiran 13



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.iainpurwokerto.ac.id

REKOMENDASI MUNAQOSAH

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP : 19851112 200912 2 007
Jabatan : Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Dhea Alfira
NIM : 1717201145
Semester/ SKS : IX/ 142 SKS
Program Studi : Ekonomi Syariah
Tahun Akademik : 2021/2022

Menerangkan bahwa skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk diujikan dan yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik sebagaimana yang telah ditetapkan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mendaftar ujian munaqosah dan digunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007

Dibuat di Purwokerto
Tanggal 27 Desember 2021
Dosen Pembimbing



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.

Lampiran 14



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
UPT PERPUSTAKAAN**

Jalan Jenderal A. Yani No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553
Website: <http://lib.uinsaizu.ac.id>, Email: lib@uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN WAKAF

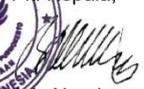
Nomor : B-18/Un.19/K.Pus/PP.08.1/1/2022

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama : DHEA ALFIRA
NIM : 1717201145
Program : SARJANA / S1
Fakultas/Prodi : FEBI / ES

Telah menyerahkan wakaf buku berupa uang sebesar **Rp 40.000,00 (Empat Puluh Ribu Rupiah)** kepada Perpustakaan UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Demikian surat keterangan wakaf ini dibuat untuk menjadi maklum dan dapat digunakan seperlunya.

Purwokerto, 4 Januari 2022
Pkt. Kepala,

Anis Nurohman



Lampiran 15



BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Dhea Alfira
 NIM : 1717201145
 Prodi/semester : Ekonomi Syariah/VIII
 Dosen Pembimbing : Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
 Judul Skripsi : Pengelolaan *Platform Cooperative* Dalam Pengembangan Bisnis *Startup* Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus InnoCircle Purwokerto)

No	Bulan	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan*)	Tanda Tangan**)	
				Pembimbing	Mahasiswa
1	Juli	Sabtu, 25	Outline skripsi Penulisan kalimat kurang sempurna, terkait dengan kejelasan kalimat, subjek predikat objek. Dan masih banyak kalimat yang salah tulis.		
2	Agustus	Jumat, 28	Penyempurnaan kalimat pada judul skripsi. Penekanan terhadap pembahasan koperasi dalam perspektif ekonomi islam. Jenis Penelitian.		
3	Oktober	Sabtu, 10	Kajian Pustaka Sumber data		



4	Oktober	Senin, 12	Acc Seminar Proposal		
5	November	Selasa, 10	Terkait dengan syirkah apa yang dilakukan antara InnoCircle dengan <i>startup</i>		
6	November	Jumat, 20	Landasan teologis dan konsep syirkah		
7	November	Jumat, 27	Penyerahan bab 1-3 dan koreksi pada daftar isi		
8	Desember	Jumat, 4	Acc bab 1-3		
9	Maret	Kamis, 4	Perubahan sub bab 4 yang tadinya membahas dampak <i>startup</i> terhadap ekonomi di Purwokerto berubah membahas terkait analisis perspektif ekonomi islam		
10	Maret	Sabtu, 13	Penyusunan bab 4 perlu ditata uraiannya agar lebih sistematis dan runtut		



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

11	Maret	Sabtu, 20	Pemangkas bagian <i>stakeholders</i> dan bagian yang masih umum pada bab 4		
12	Maret	Sabtu, 27	Kesimpulan belum jelas menjawab dari rumusan masalah		
13	Maret	Selasa, 30	Kesimpulan masih belum menjawab rumusan masalah dan melengkapi bagian awal (halaman formalitas) dan lampiran-lampiran di belakang		
14	April	Kamis, 22	Lengkapi surat telah melakukan penelitian, <i>fieldnotes</i> , dokumentasi dan daftar riwayat hidup		
15	Mei	Rabu, 26	Teknis kepenulisan		
16	Juni	Sabtu, 12	Acc skripsi		

*) diisi pokok-pokok bimbingan;
**) diisi setiap selesai bimbingan.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

Purwokerto, 12 Juni 2021
Pembimbing,

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT MA'HAD AL-JAMI'AH

Alamat : Jl. Jend. A. Yani No. 40 A, Purwokerto 53126
Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553, www.iaipurwokerto.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor: B-206/In.17/UPT.MAJ/Sti.011/VIII/2018

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

DHEA ALFIRA
1717201145

MATERI UJIAN	NILAI
1. Tes Tulis	78
2. Tartil	78
3. Tahfidz	77
4. Inlil	78
5. Praktek	80

NO SERI MAJ-G2-2018-347

Sebagai tanda yang bersangkutan telah LULUS dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI).

Purwokerto, 9 Agustus 2018
Mudir Ma'had Al-Jami'ah,

Drs. H. M. Mukti, M.Pd.I
NIP. 19570521 198503 1 002

وزارة الشؤون الدينية
الجامعة الإسلامية الحكومية بورنوبورتو
الوحدة لتنمية اللغة

مخون: شارح جنرل احمديان، رقم: ٤١، بورنوبورتو ٥٣١٢٦، هاتفه ٠٢٨١-٦٣٥٦٣٤ www.iainpurwokerto.ac.id

الشهادة

رقم: ١٧.٥١ / UPT. Bhs/ ٠٠٩ / PP. ١٨٧ / ٢٠١٧

تشهد الوحدة لتنمية اللغة بأن:

الاسم : ضياء الفيرا

القسم : ES

قد استحق/استحققت الحصول على شهادة إجادة اللغة العربية بجميع
مهاراتها على المستوى المتوسط

وذلك بعد إتمام الدراسة التي عقدتها الوحدة لتنمية اللغة وفق المنهج
المقرر بتقدير:

٥٧
١٠٠
(مقبول)

٢ أغسطس ٢٠١٧
الوحدة لتنمية اللغة،
KEKANTORAN AGAMA
IAIN PURWOKERTO
الدكتور
GEMANGAN BAHASA
M.Ag.

رقم التوظيف: 19670307 199303 1 005



**MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
INSTITUTE COLLEGE ON ISLAMIC STUDIES PURWOKERTO
LANGUAGE DEVELOPMENT UNIT**

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Central Java Indonesia, www.iainpurwokerto.ac.id

CERTIFICATE

Number: In.17/ UPT.Bhs/ PP.00.9/ 007 2018

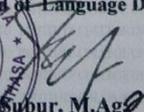
This is to certify that :

Name : DHEA ALFIRA
Student Number : 1717201145
Study Program : ES



Has completed an English Language Course in Intermediate level organized by Language Development Unit with result as follows:

SCORE: 78 GRADE: VERY GOOD

Purwokerto, 10th January 2018
Head of Language Development Unit,

Dr. Subur, M.Ag.
NIP. 19670307 199303 1 005



SERTIFIKAT APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA
Alamat: Jl. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-635624 Website: www.iainpurwokerto.ac.id Purwokerto 53126



No. IN.17/UPT-TIPD/3245/VI/2020

SKALA PENILAIAN

SKOR	HURUF	ANGKA
86-100	A	4.0
81-85	A-	3.6
76-80	B+	3.3
71-75	B	3.0
65-70	B-	2.6

Diberikan Kepada:

DHEA ALFIRA
NIM: 1717201145

Tempat / Tgl. Lahir: Banjarnegara, 13 Maret 1999

MATERI PENILAIAN

MATERI	NILAI
Microsoft Word	90 / A
Microsoft Excel	90 / A
Microsoft Power Point	90 / A

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan **LULUS** Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program **Microsoft Office®** yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto pada tanggal 26-06-2019.



Purwokerto, 12 Juni 2020
Kepala UPT TIPD

Dr. H. Fajar Hardoyono, S.Si, M.Sc
NIP. 19801215 200501 1 003





SERTIFIKAT

Nomor: 290/K.LPPM/KKN.46/11/2020

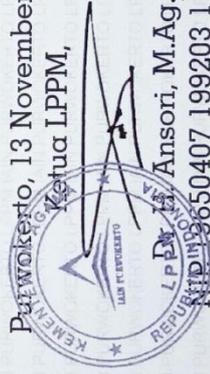
Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)
Institut Agama Islam Negeri Purwokerto menyatakan bahwa :

Nama : DHEA ALFIRA
NIM : 1717201145
Fakultas / Prodi : FEBI / ES

TELAH MENGIKUTI

Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan Ke-46 IAIN Purwokerto Tahun 2020
dan dinyatakan LULUS dengan Nilai **94 (A)**.

Purwokerto, 13 November 2020





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp. : 0281-635624, Fax : 0281-636553; website : febi.iainpurwokerto.ac.id

Sertifikat

Nomor : 881/In.17/D.FEBI/PP.009/3/2021

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : **DHEA ALFIRA**
NIM : **1717201145**

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto Periode Semester Gasal 2020/2021 di :

PT KAI DAOP V PURWOKERTO

Mulai Bulan Januari 2021 sampai dengan Februari 2021 dan dinyatakan **Lulus** dengan mendapatkan nilai **88,5 (A)**. Sertifikat Ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian *Munaqasyah*/Skripsi.

Mengetahui,
Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
NIP.19730921 200212 1 004

Purwokerto, 30 Maret 2021

Kepala Laboratorium FEBI



H. Sochimil, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Dhea Alfira
2. NIM : 1717201145
3. Tempat/Tgl. Lahir : Banjarnegara, 13 Maret 1999
4. Alamat Rumah : Desa Kalibening Rt 4/1 Kec. Kalibening Kab. Banjarnegara.
5. Nama Ayah : Agus Salim
6. Nama Ibu : Susanti

B. Riwayat Pendidikan

1. TK Bustanul Athfal Kalibening
2. SD Negeri 1 Kalibening (2011)
3. Mts Muhammadiyah 1 Kalibening (2014)
4. SMK Negeri 1 Bawang (2017)
5. Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (2021)
6. Pondok Pesantren Zam-Zam Purwokerto (2017)
7. English Course Kampung Inggris Pare (2019)

C. Pengalaman Organisasi

1. Himpunan Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah sebagai Koordinator P3R/ Pendidikan, Pelatihan dan Riset (2018)
2. Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah sebagai Sekretaris Umum (2017)
3. Generasi Baru Indonesia (GenBI) sebagai Deputi Bidang Pendidikan (2018)
4. Kelompok Studi Pasar Modal FEBI (KSPM) sebagai Instruktur (2019)
5. Ikatan Mahasiswa Banjarnegara (IMBARA) sebagai Koordinator Divisi Bakat dan Minat (2017)