

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian merupakan basis ekonomi rakyat di pedesaan yang menguasai hajat hidup sebagian besar penduduk dan menyerap lebih dari separuh total tenaga kerja terlihat dari data BPS 2019 bahwa masyarakat yang bekerja di sektor pertanian sebesar 27,33 persen pada tahun 2019. Menurut Simatupang dan Syafaat (2000) pertanian bahkan menjadi katup pengaman pada krisis ekonomi di Indonesia. Pernyataan tersebut masih relevan dengan kondisi Indonesia saat ini, terbukti dengan adanya data yang dirilis oleh BPS 2020, bahwa sumbangan sektor pertanian terhadap produk domestik bruto nasional justru mengalami kenaikan di tengah terjadinya kontraksi perekonomian pada triwulan kedua 2020. Dengan demikian sudah selayaknya sektor pertanian menjadi sektor andalan atau *leading* sektor dalam perekonomian nasional karena sifatnya yang strategis, tangguh, progresif dan responsif. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Lewis (2000) dalam Lutfi Muta'ali (2019), bahwa peningkatan produktivitas pertanian secara simultan akan meningkatkan taraf hidup petani, mengurangi kemiskinan, meningkatkan penyerapan pasar domestik terhadap produk industri dan mendinamiskan kegiatan perdagangan.

Meskipun sektor pertanian memiliki nilai yang sangat strategis, tetap saja masih dihadapkan pada banyak permasalahan, terutama dalam upaya peningkatan produksi dan taraf hidup masyarakat pedesaan. Hal ini dikarenakan minimnya akses terhadap sumber-sumber pembiayaan yang mana hal tersebut justru sebagai unsur esensial atau penting. Menurut Arifin (2009) dalam Ashari (2010) Masalah struktural dalam pembiayaan bersumber dari beberapa faktor diantaranya: pertama minimnya informasi dan buruknya komunikasi antara perbankan dengan sektor pertanian; kedua, dualisme struktural pembiayaan agribisnis modern (skala besar) dengan pertanian rakyat (skala kecil); ketiga, pragmatisme mikro bisnis perbankan dan skeptisme makro kebijakan. Hingga saat ini masih berlangsung, sebagaimana yang dinyatakan oleh Imanuel Feodor selaku *field manager* tanifund pada seminar tanitalks 11 Juli 2020, beliau menyampaikan salah satu tantangan petani adalah *limited to acces. majority of smallholder farmers are unbankable (due age, absence of collateral, or no credit history), hence cannot afford to buy quality inputs.*

Dapat dilihat secara nyata bahwa mayoritas petani di Indonesia masih mengandalkan modal sendiri dalam pengembangan usahanya yang mana hal tersebut justru dapat membatasi ruang gerak sektor ini. Sementara itu kebutuhan modal semakin meningkat seiring dengan beragam jenis komoditas, pola tanam, penanganan pasca panen, dan pengolahan hasil panen. Rendahnya alokasi penyaluran kredit perbankan nasional terhadap sektor pertanian disebabkan karena tidak memenuhi persyaratan kredit sebagaimana yang telah diatur dalam Bank Indonesia, selain itu pihak bank juga diharuskan berhati-hati, sebab kreditur yang mengalami atau tidak mengalami gagal bayar akan berkaitan dengan penilaian kinerja perbankan. Menurut Ashari dan Friyatno (2006) rendahnya alokasi kredit untuk sektor pertanian selain karena risiko yang besar juga karena tidak adanya perbedaan khusus antara sektor pertanian dan sektor non pertanian, maka dengan minimnya akses dalam pembiayaan pertanian tersebut akan berpengaruh terhadap proses produksi.

Oleh karena itu, keberadaan suatu model pendanaan yang mampu mengatasi masalah ekonomi usaha pertanian sangat diperlukan, salah satu solusinya dengan turut serta bergabung dalam platform *P2P Lending* sebagai bentuk kepekaan sektor pertanian terhadap perkembangan teknologi digital jaman kini yang mampu menghubungkan masyarakat yang memiliki ekonomi cukup dengan petani yang membutuhkan pendanaan. Dengan hal tersebut, para pelaku usaha pertanian secara tidak langsung akan diberikan stimulus sehingga produksinya dan atau kesejahteraannya meningkat. Tanifund adalah salah satu platform yang ikut serta dalam mengolaborasikan pemanfaatan teknologi digital dengan bidang pertanian dalam memenuhi kebutuhan pendanaan, sehingga investor dapat berkontribusi dalam membangun akses permodalan untuk kesejahteraan petani lokal. Investasi pada *peer to peer lending* ini selain menguntungkan petani lokal, juga menguntungkan pihak Investor. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Stephani (2007) dalam I Gusti Agung (2018) hal tersebut karena model investasi ini memiliki beberapa keunggulan antara lain memiliki potensi imbal hasil yang lebih besar dibandingkan deposito.

Melihat dari kebermanfaatannya yang diperoleh untuk seluruh pihak, maka penting bagi perusahaan pendanaan pertanian untuk terus bertahan di era

persaingan model investasi sejenis (*P2P Lending*) yang beraneka ragam, baik konsumtif maupun jenis produktif. Sebagaimana yang kita ketahui, Menurut data yang diolah oleh asosiasi *fintech* Indonesia, laju pertumbuhan pada *fintech* pendanaan periode Desember 2018 – Juni 2019 memiliki laju pertumbuhan sebesar 97,6 persen kenaikan jumlah pinjaman yang tersalurkan dan pada periode Maret 2018 – Juni 2019 mengalami kenaikan jumlah peminjam sebesar 59,23 persen, dengan jumlah perusahaan *fintech* P2P lending yang telah terdaftar pada Direktori OJK hingga bulan oktober 2020 adalah sebanyak 155 perusahaan. Boomingnya model *peer to peer lending* merupakan salah satu penyebab yang mendorong pertumbuhan secara massif dalam kegiatan transaksi *online* tersebut. Maka, salah satu cara agar perusahaan dapat berkembang dan bertahan dari tingginya persaingan adalah dengan menciptakan loyalitas berinvestasi yang akan berkemungkinan besar menarik perhatian pihak lainnya untuk melakukan investasi serupa.

Menurut Kotler, hayes, dan Bloom (2002) dalam Ahmad Mardalis (2005) terdapat enam alasan mengapa suatu institusi perlu mendapatkan loyalitas pelanggannya. Pertama: pelanggan yang ada lebih prospektif, artinya pelanggan loyal akan memberi keuntungan besar kepada institusi. Kedua: biaya mendapatkan pelanggan baru jauh lebih besar dibandingkan menjaga dan mempertahankan pelanggan yang ada. Ketiga: pelanggan yang sudah percaya pada institusi dalam suatu urusan akan percaya juga dalam urusan lainnya. Keempat: biaya operasi institusi akan menjadi efisien jika memiliki banyak pelanggan loyal. Kelima: institusi dapat mengurangi biaya psikologis dan sosial dikarenakan pelanggan lama telah mempunyai banyak pengalaman positif dengan institusi. Keenam: pelanggan loyal akan selalu membela institusi bahkan berusaha pula untuk menarik dan memberi saran kepada orang lain untuk menjadi pelanggan. Oleh sebab itu loyalitas berinvestasi perlu diperoleh karena investor yang setia akan aktif berpromosi, memberikan rekomendasi kepada keluarga dan sahabatnya, menjadikan produk sebagai pilihan utama, dan tidak mudah berpindah.

Dengan manfaat yang diperoleh dari adanya loyalitas tersebut, maka penting bagi perusahaan untuk mengetahui faktor apa saja yang memiliki korelasi terhadap keputusan investor dalam berinvestasi kembali pada platform perusahaan. Dalam penelitian ini, faktor-faktor yang dianggap memiliki korelasi adalah faktor

kepercayaan dan faktor kepuasan. Faktor-faktor tersebut diperoleh berdasarkan hasil pengamatan dengan melihat fenomena yang terjadi pada jejaring sosial internet, terlihat bahwa karakteristik investor pada sistem *P2P Lending* berbeda dengan investor pada sistem lain, misalnya saham, reksadana, ataupun obligasi. Vicella Tjhin dan Aria Santoso dalam buku *the secret technique of analyst reasearch* (2017) menyebutkan investor saham sebelum melakukan transaksi harus terlebih dahulu memahami jenis-jenis laporan riset analisis, yang meliputi riset analisa fundamental dan riset analisa teknikal, sedangkan karakteristik investor pada instrumen *P2P Lending* memiliki kemiripan dengan konsumen pada suatu produk atau jasa bahkan nasabah bank, yang mana mereka lebih menitikberatkan pada rasa kepercayaan dan kepuasan terhadap suatu produk atau kinerja dari perusahaan tersebut. Hal ini dikarenakan karakteristik *P2P Lending* sebagaimana yang dikemukakan Kabrina (2020) bahwa yang ditonjolkan oleh *P2P Lending* memang dari sisi kemudahan, sistem permodalan yang berbasis rakyat, pengembangan usaha yang menjadi tujuan investasi, serta adanya perlindungan keamanan maksimal. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengambil penelitian yang berjudul “Hubungan kepercayaan dan kepuasan terhadap loyalitas berinvestasi pada *peer to peer lending* sektor pertanian di Tanifund (PT. Tani Fund Madani Indonesia)”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana kepercayaan investor dalam berinvestasi pada *P2P Lending* sektor pertanian di Tanifund?
- 2) Bagaimana kepuasan investor dalam berinvestasi pada *P2P Lending* sektor pertanian di Tanifund?
- 3) Bagaimana loyalitas berinvestasi para investor pada *P2P Lending* sektor pertanian di Tanifund?
- 4) Apakah terdapat hubungan antara faktor kepercayaan dan faktor kepuasan baik secara parsial maupun simultan terhadap loyalitas berinvestasi pada *P2P Lending* sektor pertanian di Tanifund?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk menganalisis:

- 1) Kepercayaan investor dalam berinvestasi pada P2P Lending sektor pertanian di Tanifund
- 2) Kepuasan investor dalam berinvestasi pada P2P Lending sektor pertanian di Tanifund.
- 3) Loyalitas berinvestasi para investor pada P2P Lending sektor pertanian di Tanifund.
- 4) Hubungan antara faktor kepercayaan dengan kepuasan terhadap loyalitas berinvestasi *P2P Lending* sektor pertanian di Tanifund.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi akademisi
Penelitian ini sebagai bahan referensi untuk mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya mengenai loyalitas berinvestasi pada sektor pertanian melalui pemanfaatan produk *financial technology*.
- 2) Bagi perusahaan
Penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan dalam upaya untuk mempertahankan investor khususnya yang bergerak pada *financial technology* dengan jenis produk *peer to peer lending*.
- 3) Bagi pihak lain
Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai berinvestasi pada instrumen investasi *peer to peer lending*.

