



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Internet saat ini telah berkembang pesat dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat Indonesia. Berdasarkan data yang dirilis oleh *We Are Social* pada awal Januari 2017, terdapat 132,7 juta pengguna internet dari total populasi 262 juta jiwa di Indonesia (Pratama, 2017). Bukan hanya itu, data yang dirilis oleh *yStats.com* juga menunjukkan bahwa telah terjadi pertumbuhan pengguna internet sebesar 51% pada 2016. Angka ini menjadikan Indonesia sebagai negara di Asia Tenggara dengan tingkat pertumbuhan pengguna internet paling pesat saat itu. Pertumbuhan internet yang pesat dan tingkat penetrasi terhadap *smartphone* yang tinggi di Indonesia tentunya memberikan peluang dalam hadirnya inovasi-inovasi baru pada sektor industri, termasuk pula industri keuangan atau finansial. Salah satu bentuk inovasi dalam industri finansial yang muncul karena kehadiran internet adalah *financial technology* atau *fintech*.

Pada dasarnya, terdapat dua konsep utama dalam *financial technology*, yakni layanan finansial dan juga pemanfaatan teknologi. Menurut Nicoletti (2017, h.12), *financial technology* merupakan program komputer atau teknologi lainnya yang digunakan dalam menunjang layanan perbankan ataupun finansial. Secara sederhana, *financial technology* dapat diartikan sebagai bentuk penerapan teknologi dalam industri finansial atau keuangan. Kehadiran *fintech* di Indonesia bertujuan untuk mempermudah masyarakat dalam akses finansial dan mencapai inklusi keuangan bagi semua. *Fintech* sendiri terbagi ke dalam beberapa jenis, diantaranya *cryptocurrency*, *payment system*, *crowdfunding*, *aggregator and investment management*, dan *peer-to-peer lending*.

Gambar 1.1 *Financial Technology Landscape di Indonesia*



(sumber: fintechnews.sg)

Di Indonesia sendiri, Bank Indonesia juga telah mengklasifikasikan *fintech* ke dalam empat jenis. Klasifikasi yang pertama adalah *crowdfunding* dan *peer-to-peer lending*. Menurut Ardela (2017), *crowdfunding* dan *peer-to-peer lending* adalah konsep finansial yang menghadirkan layanan pinjam meminjam uang secara *online* dengan bantuan teknologi. Dalam hal ini, perusahaan hanya menjadi penyedia sarana atau pihak ketiga yang mempertemukan pihak yang membutuhkan pinjaman dengan pihak yang ingin memberikan pinjaman dalam sebuah pasar yang disebut *marketplace*.

Kemudian, jenis *fintech* yang kedua adalah *market aggregator*. *Market aggregator* adalah sebuah portal yang mengumpulkan data finansial. Koleksi data yang telah terkumpul akan disajikan kepada para pengguna, sehingga pengguna dapat membandingkan produk keuangan satu dengan lainnya. Pada intinya, *fintech* jenis ini bertujuan untuk membantu penggunanya dalam menentukan pilihan, khususnya dalam memilih produk finansial yang akan digunakan. Jenis *fintech* yang ketiga adalah *risk and investment management*. Berbeda dengan *market aggregator*, jenis *fintech* ini membantu pengguna dalam hal perencanaan finansial. *Fintech* jenis ini juga akan menyajikan kondisi keuangan penggunanya

secara digital, memungkinkan pengguna untuk melakukan perencanaan finansial secara cepat dan mudah.

Klasifikasi *fintech* yang terakhir adalah *payment, settlement, and clearing*. *Fintech* jenis ini biasanya merupakan portal pembayaran. Melalui *fintech* jenis ini, pembayaran tentunya menjadi lebih mudah dan cepat karena setiap transaksinya dilakukan secara *online*. Dari keempat klasifikasi ini, *fintech* jenis *payment, settlement, and clearing* berada dalam ranah Bank Indonesia, karena terjadi perputaran uang. Sedangkan, *crowdfunding* dan *peer-to-peer lending* berada dalam pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Selain itu, *fintech* jenis *payment, settlement, and clearing* juga sudah tergolong ramai pemainnya di Indonesia dan *peer-to-peer lending* sebagai jenis *fintech* yang tengah hangat dan berkembang di Indonesia saat ini.

Adapun awal kemunculan industri *financial technology*, khususnya *peer-to-peer lending* di Indonesia disebabkan karena masih tingginya angka kebutuhan kredit yang belum dapat dipenuhi oleh lembaga keuangan konvensional, seperti bank. Masih banyak sektor industri menengah yang tidak dapat menjangkau perbankan dalam layanan kredit karena tidak memiliki agunan atau jaminan. Oleh karena itu, segmen masyarakat yang belum dapat memperoleh akses kredit cenderung mencari pinjaman dari keluarga, teman dekat, ataupun lembaga pinjaman tradisional lainnya. Menjawab kebutuhan tersebut, maka lahirlah konsep *fintech lending* atau yang biasa dikenal juga dengan *peer-to-peer lending*.

Kemunculan industri *peer-to-peer lending* pertama kali di Indonesia juga menuai pro dan kontra. Banyak industri perbankan yang merasa target pasar mereka digerus. Bukan hanya itu, pada awalnya juga belum ada regulasi dari regulator, yakni Otoritas Jasa Keuangan yang mengatur praktik *peer-to-peer lending* di Indonesia. Tidak ingin melakukan kesalahan yang sama seperti yang dilakukan oleh China, maka Otoritas Jasa Keuangan melakukan koordinasi untuk membentuk Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech) serta mulai menyusun rancangan regulasi untuk praktik *peer-to-peer lending* di Indonesia.

Setelah melihat perkembangan dan potensi *fintech* yang baik ini, maka Otoritas Jasa Keuangan menerbitkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor

77/POJK.01/2016. Peraturan OJK Nomor 77 ini sendiri mengatur tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Peraturan ini sendiri tentunya menunjang setiap pemain *fintech* di tanah air untuk berkembang dan bersaing secara sehat. Hingga Oktober 2017, telah terdapat 22 perusahaan *peer-to-peer lending* yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), salah satunya adalah Investree.

Tabel 1.1 Daftar Perusahaan P2P Lending yang telah terdaftar di OJK

No	Nama Perusahaan	Website	Surat Tanda Terdaftar	Tanggal
1	Danamas	https://p2p.danamas.co.id	S-585/NB.111/2017	03-Feb-17
2	KoinWorks	https://koinworks.com/	S-1862/NB.111/2017	27-Apr-17
3	Danakita	https://danakita.com	S-1861/NB.111/2017	27-Apr-17
4	Amartha	https://amartha.com/	S-2491/NB.111/17	31- Mei-17
5	Modalku	https://modalku.co.id/	S-2493/NB.111/17	31- Mei-17
6	Investree	https://investree.id/	S-2492/NB.111/17	31- Mei-17
7	Pendanaan	https://pendanaan.co.id	S-2537/NB.111/17	02-Jun-17
8	AwanTunai	https://awantunai.com/	S-2538/NB.111/17	02-Jun-17
9	KlikACC	https://klikacc.com/	S-2793/NB.111/17	15-Jun-17
10	Crowdo	https://crowdo.co.id/	S-2842/NB.111/17	16-Jun-17
11	Akseleran	https://akseleran.com/	S-2983/NB.111/17	21-Jun-17
12	UangTeman	https://uangteman.com/	S-2970/NB.111/17	21-Jun-17
13	DompêtKilat	https://dompêtkilat.co.id	S-644/NB.11/17	21-Jul-17
14	Taralite	https://taralite.com/	S-622/NB.11/17	21-Jul-17
15	Dynamic Credit	https://dynamiccredit.co.id/	S-3422/NB.111/17	31-Jul-17
16	Fintegra	https://fintegra.co.id/	S-3460/NB.111/17	03-Aug-17
17	Solmitra	https://solmitra.com/	S-3739/NB.111/17	14-Aug-17
18	Kimo	https://kimo.co.id/	S-3972/NB.111/17	23-Aug-17
19	Tunai Kita	https://tunaikita.com/	S-3973/NB.111/17	24-Aug-17
20	Pinjam Win Win	https://pinjamwinwin.com/	S-4112/NB.111/17	31-Aug-17
21	Relasi	https://relasi.co.id	S-4193/NB.111/17	05-Sep-17
22	Igrow	https://igrow.asia	S-4438/NB.111/17	18-Sep-17

(sumber: nontunai.com)

Walaupun tergolong sebagai industri yang baru di Indonesia, sudah terdapat perusahaan-perusahaan *peer-to-peer lending* yang dapat dikatakan besar dan berkembang saat ini, diantaranya Investree, Modalku, KoinWorks, Amartha, Crowdo, dan Taralite. Investree sendiri adalah pionir *peer-to-peer lending marketplace* di Indonesia yang bergerak di bawah PT Investree Radhika Jaya. Kehadiran Investree sendiri adalah sebagai penyedia atau perantara yang mempertemukan orang yang membutuhkan pinjaman dan orang yang ingin meminjamkan dana mereka dalam sebuah pasar yang disebut *marketplace*. Investree saat ini memiliki beberapa layanan yang ditawarkan kepada publik, diantaranya *invoice financing*, *employee financing*, *online seller financing*, dan lain-lain.

Gambar 1.2 Produk dan Layanan Investree



Dibandingkan dengan kompetitor, Investree memiliki produk atau layanan yang lebih beragam. Hal ini ditunjukkan dengan inovasi-inovasi layanan atau produk yang selalu dimunculkan oleh Investree. Contohnya adalah pada beberapa bulan lalu, Investree ditunjuk oleh pemerintah untuk menjual Surat Berharga Negara (SBN) Ritel secara *online*. Tentunya hal ini menjadi kebanggaan bagi Investree karena menjadi perusahaan *peer-to-peer lending marketplace* yang ditunjuk langsung oleh pemerintah. Bukan hanya itu, Investree saat ini juga menyediakan layanan berbasis pada prinsip Syariah. Investree juga telah menjadi perusahaan *peer-to-peer lending* pertama dan satu-satunya di Indonesia

yang mendapatkan Surat Kesesuaian Syariah dari Dewan Syariah Nasional untuk produk Syariahnya.

Gambar 1.3 Fintech Lending Competitive Landscape

				
Platform	Peer-to-peer lending	Peer-to-peer lending	Peer-to-peer lending	Peer-to-peer lending
Product	<ul style="list-style-type: none"> E-commerce seller loan, Distributor financing, Supplier financing, Invoice financing, Employee loan 	<ul style="list-style-type: none"> Business loan, Merchant Cash Advance, Invoice financing 	<ul style="list-style-type: none"> E-commerce seller loan, Education loan, Health loan 	<ul style="list-style-type: none"> E-commerce seller loan
Target market	B2B SMEs, employees, individuals	SMEs, individuals	SMEs, individuals	SMEs, individuals
Geographic coverage	Jabodetabek, Semarang	Jabodetabek, Makassar	Jabodetabek	All over Indonesia

Investree sendiri masih tergolong sebagai perusahaan baru, namun telah menerima berbagai jenis penghargaan, baik di tingkat nasional maupun internasional. Adapun salah satu penghargaan bergengsi yang berhasil diraih adalah *Best P2P Lending Platform for SMEs* dari *The Asian Banker*. Bukan hanya penghargaan, Investree juga telah diulas oleh berbagai media besar di Indonesia dan telah bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan besar dalam memberikan pelayanan yang terbaik bagi *Lender* dan *Borrowernya*.

Gambar 1.4 Penghargaan dan Pencapaian Investree



Setiap perusahaan tentunya membutuhkan kegiatan *marketing communication* dalam menunjang keberlangsungan perusahaan. Shimp (2014, h.7) mengatakan bahwa *marketing communication* merupakan aspek penting dalam suatu perusahaan. Selain menjadi aspek penting dalam keseluruhan kegiatan pemasaran, *marketing communication* juga menjadi penentu utama kesuksesan atau kegagalan perusahaan. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa sangatlah kecil kemungkinan sebuah perusahaan tidak menjalankan kegiatan *marketing communication*.

Hal serupa juga berlaku bagi perusahaan yang bergerak di bidang *peer-to-peer lending marketplace*. Sebagai perusahaan yang tergolong baru, Investree tentunya membutuhkan kegiatan-kegiatan *marketing communication* dalam membangun *brand awareness*. Kennedy dan Soemanegara (2006, h.63) menjelaskan tujuan *marketing communication* berupaya dalam mencapai tiga tahapan, yakni tahapan perubahan pengetahuan, tahapan perubahan sikap, dan tahapan perubahan perilaku.

Kegiatan *marketing communication* tentunya berperan dalam keberlangsungan bisnis Investree, mengingat industri *peer-to-peer lending* sendiri merupakan hal yang baru di Indonesia. Dalam contoh kasus industri *peer-to-peer lending*, jelas bahwa kegiatan *marketing communication* bertujuan untuk mencapai perubahan pengetahuan atau *awareness*. Dalam menjalankan kegiatan *marketing communication*, terdapat 6 *tools* yang biasanya digunakan, yakni *advertising*, *sales promotion*, *public relations*, *personal selling*, *direct marketing*, dan *internet marketing*. Pengimplementasian *tools marketing communication* oleh perusahaan *peer-to-peer lending* dan *start-up* seperti Investree, tentunya berbeda apabila dibandingkan dengan perusahaan besar yang sudah lebih stabil.

Adapun yang menjadi daya tarik bagi penulis untuk melakukan kerja magang di Investree karena Investree termasuk perusahaan *start-up*. Penulis sangat tertarik untuk melakukan kerja magang di perusahaan *start-up*, mengingat budaya perusahaan *start-up* lebih santai dan fleksibel serta desain kantor yang biasanya jauh lebih modern dan nyaman. Selain itu, Investree juga merupakan *peer-to-peer lending* yang tergolong baru, sehingga aktivitas *marketing*

communication dalam membangun *awareness* tentunya sangat dibutuhkan. Dengan demikian, penulis berasumsi bahwa kegiatan pada Divisi *Marcom* Investree, khususnya dalam membangun *awareness* akan lebih intensif dan beragam. Hal ini membuat penulis yakin bahwa penulis dapat memperoleh banyak ilmu dan pengalaman. Selain itu, penulis juga tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai aktivitas *marketing communication* dalam industri finansial.

Hal menarik lainnya adalah Investree termasuk pionir dalam industri *peer-to-peer lending marketplace* di Indonesia. Sebagai pionir, Investree banyak melakukan koordinasi dengan regulator serta turut andil dalam proses membangun ekosistem dan regulasi bagi *peer-to-peer lending* di Indonesia. Selanjutnya, Investree dibangun oleh profesional yang telah berpengalaman di industri finansial selama belasan tahun dan tentunya telah memiliki jaringan yang sangat luas. Selain itu, CEO dan jajaran direksi Investree sering diundang untuk mengisi berbagai sesi seminar apabila dibandingkan dengan kompetitornya.

Hal terakhir yang membuat penulis tertarik untuk melakukan kerja magang di Investree adalah kredibilitasnya. Investree merupakan perusahaan yang sudah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Walaupun merupakan perusahaan *start-up* baru di Indonesia, Investree telah melakukan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar, seperti Bank Danamon, Askrindo, Zurich, Jamkrindo, dan lain-lain. Bukan hanya itu, Investree juga telah berhasil memperoleh berbagai penghargaan, baik pada tingkat nasional maupun internasional. Terakhir, Investree dibangun oleh tim yang solid dan berpengalaman dalam bidangnya. Semua hal inilah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan kerja magang di Investree. Penulis ingin mengetahui bagaimana peran dan kerja Divisi *Marketing and Communication* dalam pencapaian Investree selama ini. Penulis juga berharap dapat memperoleh banyak ilmu dan pengalaman dengan melakukan kerja magang di Investree, khususnya dalam bidang *marketing communication* pada industri finansial di Indonesia.

1.2 Tujuan Kerja Magang

Adapun tujuan utama pelaksanaan kerja magang adalah untuk memenuhi prasyarat kelulusan dan mendapatkan gelar Strata Satu (S1) di Universitas Multimedia Nusantara, Gading Serpong. Proses kerja magang penulis lakukan di Investree, sebuah perusahaan yang bergerak di industri *peer-to-peer lending marketplace*. Tujuan dari penulis melakukan kerja magang di Investree adalah:

- Untuk mengetahui aktivitas Divisi *Marketing & Communication* di Investree serta *tools Marketing Communication* yang digunakan dalam industri finansial, khususnya sektor *fintech lending* atau *peer-to-peer lending*.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Penulis melakukan kerja magang di Investree, *pionir peer-to-peer lending marketplace* yang berkantor pusat di Wisma Barito Pacific, Jl. Letjen S. Parman Kav.62-64, Slipi, Jakarta Barat. Adapun waktu kerja magang dimulai dari 19 Juni 2017 hingga 29 September 2017. Akan tetapi, program magang diperpanjang hingga 6 Oktober 2017 karena terdapat beberapa *event* yang harus dijalankan pada awal Oktober 2017. Untuk kerja magang dilakukan setiap hari Senin sampai Jumat pukul 09.00 - 18.00 WIB. Selama melakukan kerja magang di Investree, penulis juga sering mengikuti *event* yang diselenggarakan pada hari Sabtu atau Minggu.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam pelaksanaan kerja magang, terdapat beberapa prosedur yang harus dilalui oleh penulis, antara lain:

- a. Pada awal sebelum magang, penulis mengikuti seminar pembekalan magang yang diadakan oleh kepala program studi Ilmu Komunikasi.
- b. Penulis membuat KM-01 yang berisi pengajuan tempat magang (perusahaan) yang kemudian ditandatangani oleh Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi untuk kemudian memperoleh KM-02.

- c. Penulis kemudian mengirimkan *Curriculum Vitae* dan *cover letter* ke support@investree.id. Setelah itu, penulis mendapatkan balasan email dan membuat perjanjian waktu untuk melakukan proses wawancara kerja magang.
- d. Pada saat wawancara, penulis menyerahkan KM-02 yang menjadi surat pengantar bagi perusahaan.
- e. Setelah itu, HRD Investree memberikan keterangan bahwa penulis telah diterima dan melakukan kerja magang di Investree sebagai *marketing and communication internship*, yang kemudian diserahkan kepada BAAK dan admin program studi untuk kemudian memperoleh KM 03 – 07 yang berisi kartu kerja.
- f. Setiap harinya, penulis mengisi KM-04 yang berisi absensi kehadiran dan ditandatangani oleh supervisi penulis pada saat kerja magang di Investree. Sama halnya juga dengan KM-05 yang berisi mengenai apa yang dilakukan oleh penulis selama melakukan kerja magang.
- g. Setelah kontrak kerja magang selesai dan kontrak telah berakhir, supervisi kemudian mengisi KM-06 yang berisi penilaian mengenai kinerja penulis selama melakukan kerja magang di Investree.
- h. Selama melakukan kerja magang, penulis juga melakukan bimbingan dengan dosen pembimbing magang terkait penyusunan laporan magang.
- i. Setelah pelaksanaan kerja magang selesai, penulis menyelesaikan laporan magang sebagai salah satu syarat kelulusan S-1 di Universitas Multimedia Nusantara.