

# **PEER TO PEER LENDING PLATFORM IGROW DALAM PEMBERDAYAAN KOMUNITAS PETANI**

## *HOW PEER TO PEER LENDING PLATFORM IGROW EMPOWERS FARMERS COMMUNITY*

Anggun N. Fatimah  
Mahasiswa Pascasarjana Ilmu  
Komunikasi  
Universitas Indonesia  
Jakarta, Indonesia  
fatimah.anadia@gmail.com

Andi Nirmalasari  
Mahasiswa Pascasarjana Ilmu  
Komunikasi  
Universitas Indonesia  
Jakarta, Indonesia  
vanilapopo@gmail.com

Anindyo S. Dwiputra  
Mahasiswa Pascasarjana Ilmu  
Komunikasi  
Universitas Indonesia  
Jakarta, Indonesia  
anindyo.sd@gmail.com

Putri Neva Lumeta  
Mahasiswa Pascasarjana Ilmu  
Komunikasi  
Universitas Indonesia  
Jakarta, Indonesia  
nevalumeta@gmail.com

Reno Dalu Maharso  
Mahasiswa Pascasarjana Ilmu Komunikasi  
Universitas Indonesia  
Jakarta, Indonesia  
reno.dalu@gmail.com

---

### **Abstract**

*This article examines peer-to-peer lending business schemes. This research took iGrow as an example of a startup company and a peer-to-peer lending schemes engaged in the agricultural sector with the aim of empowering farmers. This research used a case study method to obtain detailed data on how iGrow maintains its business model and empowers farmers. The research was conducted by in-depth interviews of iGrow co-founders as individuals involved since the organization was pioneered and knowing the problems that have been faced from the beginning until now. The results showed that the iGrow business model emphasizes the relationship between the three basic elements of agriculture namely land, farmers and financiers. iGrow has fulfilled five elements in the typology of organizational functions from Jones. iGrow's communication strategy aims to maintain good relations between its stakeholders to show an image as a credible company. iGrow maintains communication with partner farmers through surveyors who are tasked with monitoring the work of farmers as well as providing counseling to them. The results also show that iGrow's productivity is very dependent on the productivity of iGrow's partner farmers in the agricultural areas it manages, and both the productivity and the capacity of partner farmers always have room for improvements.*

**Keywords :** *Communication Management, iGrow, Peer-to-peer Lending, Start-up, Farmers Empowerment*

### **Abstrak**

Artikel ini meneliti tentang entitas bisnis yang bergerak dalam skema *peer-to-peer lending*. Penelitian ini mengambil perusahaan *startup* iGrow sebagai contoh sebuah *peer-to-peer lending* yang bergerak di sektor pertanian dan melibatkan pemberdayaan petani. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus untuk mendapatkan data yang mendetail tentang cara iGrow mempertahankan model bisnisnya dan memberdayakan petani. Penelitian dilakukan dengan wawancara secara mendalam *co-founder* iGrow sebagai individu yang terlibat sejak awal organisasi ini dirintis, dan mengetahui masalah-masalah yang pernah dihadapi sejak awal hingga kini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis iGrow menekankan pada hubungan antara tiga elemen dasar pertanian, yaitu tanah, petani, dan pemodal. iGrow telah memenuhi lima unsur dalam tipologi fungsi organisasi dari Jones. Strategi komunikasi iGrow bertujuan menjaga hubungan baik antara para pemangku kepentingannya untuk menunjukkan citra sebagai perusahaan yang kredibel. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa produktivitas iGrow sangat bergantung dari produktivitas petani mitra iGrow di daerah-daerah pertanian yang dikelolanya, dan kapasitas petani mitra selalu punya ruang untuk terus ditingkatkan. iGrow menjaga komunikasi dengan para petani mitra lewat surveyor yang bertugas memonitor hasil kerja petani sekaligus memberi penyuluhan kepada mereka.

**Kata Kunci :** *Manajemen Komunikasi, iGrow, Peer-to-Peer Lending, Start-up, Pemberdayaan Petani*

## PENDAHULUAN

Teknologi finansial berkembang seiring dengan perkembangan digital. Sama seperti peran media digital yang menyederhanakan dan memudahkan komunikasi antara dua individu, finansial teknologi muncul membantu transaksi jual beli dan sistem pembayaran menjadi lebih efisien dan ekonomis namun tetap efektif (Bank Indonesia, n.d.). Di sisi lain, layanan keuangan adalah tulang punggung ekonomi apapun, memungkinkan warga dan bisnis untuk menyelamatkan, berinvestasi, dan menjaga masa depan sebuah negara (KPMG, 2018: 1). Teknologi finansial memiliki manfaat lain seperti mendorong transmisi kebijakan ekonomi, meningkatkan kecepatan perputaran uang sehingga meningkatkan ekonomi masyarakat, dan mendorong Strategi Nasional Keuangan Inklusif atau SKNI (Bank Indonesia, n.d.). Saat ini, salah satu jenis teknologi finansial yang berkembang adalah *peer to peer lending* (*P2P lending*) atau pendanaan gotong royong.

Menurut data yang tercatat di Otoritas Jasa Keuangan atau OJK, pada Juni 2019 terdapat 113 perusahaan pendanaan gotong royong online yang terdaftar/berizin OJK dengan 498.842 entitas rekening pemberi pinjaman, 9.743.679 entitas peminjam dan jumlah akumulasi penyaluran dana pinjaman hingga Rp 44.805.833 (OJK, 2019). Menurut Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech) menjelaskan bahwa munculnya layanan peminjaman uang online jenis *peer to peer* berawal dari rendahnya penetrasi kartu kredit di Indonesia (CNN Indonesia, 2018). Maka *P2P lending* mengikuti logika kartu kredit menyalurkan dana kepada orang, badan, perusahaan yang membutuhkan. Salah satunya adalah iGrow. iGrow merupakan *platform* pendanaan gotong royong online di bidang pertanian. Bila pada umumnya perusahaan teknologi finansial berbasis *P2P lending* menghubungkan secara langsung pemberi pinjaman dan peminjam, iGrow menyalurkan dana yang dimiliki para pemberi pinjaman atau pemilik modal kepada para petani dalam

bentuk lahan, modal usaha seperti bibit dan pupuk, hingga meningkatkan keterampilan petani.

*Peer to Peer (P2P) Lending/Financial* (Pendanaan Gotong Royong) adalah segala pertukaran finansial antara pihak yang membutuhkan dana dan pihak penyokong dana dengan metode menghubungkan kedua pihak tersebut secara langsung tanpa perantara lembaga finansial konvensional. Dalam praktik *P2P lending*, lembaga finansial konvensional seperti bank tetap mengambil peran namun hanya sebagai penyimpan dana dan penyedia *platform* bagi peminjam dan penyokong dana. *Peer to peer lending* berupaya menjodohkan peminjam dan pemberi pinjaman melalui *platform* berbasis web yang memiliki operator yang menjamin pemenuhan hak dan kewajiban pihak-pihak yang terlibat. (Omarini, 2018: 31).

Secara singkat, Omarini (*Ibid.*, 32) menyatakan bahwa karakteristik dari *P2P lending* adalah 1) Operator P2P memberikan penilaian terhadap produk finansial dan menyalurkannya kepada calon peminjam. Secara langsung penilaian ini berfungsi sebagai financial advice (saran-saran keuangan), 2) Operator P2P mengatur pengiriman atau memberikan kewajiban peminjam kepada pemilik dana (investor) secara terus-menerus (dapat berupa bunga atau pengembalian pinjaman), 3) Operator P2P menyediakan jasa manajemen akun milik investor untuk melangsungkan berbagai aktivitas pembelian dan mengatur aset-aset yang diagunkan oleh peminjam, dan 4) Platform P2P adalah wujud fungsi-fungsi ekonomi terpadu yang dapat terlaksana karena adanya teknologi keuangan (*Fintech*) dalam ekosistem keuangan.

Perkembangan teknologi keuangan yang pesat beberapa tahun terakhir, penelitian mengenai *P2P lending* telah banyak dilakukan dalam berbagai bidang kajian terutama terkait penerapan dan penggunaan dari teknologi yang berkembang (Bastani, Asgari, & Namavari, 2019; Drummer, Feuerriegel, & Neumann, 2017; Ma & Wang, 2015; Santoso, Trinugroho, & Risfandy, 2019) dan

pengalaman pengguna *P2P lending* baik dari segi pemberi pinjaman dan peminjam (Duarte, Siegel, Young, & Foster, 2019; Ipes et al., 2015; Lin, Prabhala, Viswanathan, & Lin, 2019).

Teknologi digital untuk pemberdayaan modal manusia berkembang tidak hanya di industri kreatif dan teknologi tetapi juga ke industri lain seperti industri pertanian. Teknologi digital mendorong pemberdayaan modal manusia petani. Lebih spesifik terkait dengan petani di Indonesia, penelitian serta literatur terkait pemberdayaan petani cukup kaya sebagaimana diyakini bahwa petani merupakan salah satu ujung tombak dari ketahanan pangan Indonesia (Siti Amanah, 2014; Suradisastra, 2008).

Akan tetapi terdapat jurang yang besar memisahkan petani dengan teknologi. Teknologi yang berkembang begitu cepat meninggalkan tradisi-tradisi lama dan semakin menjauhkan petani dari sirkulasi pertumbuhan ekonomi. Petani seolah kehilangan andil dalam memajukan perekonomian mengingat muncul potensi-potensi perekonomian lainnya yang muncul secara instan seiring perkembangan teknologi hadir dalam kehidupan manusia. Sektor pertanian layaknya sektor yang dipandang sebelah mata dan dianggap kurang menjanjikan, karena keberhasilan bisnis di sektor pertanian membutuhkan proses yang cukup panjang. Akibatnya banyak investor yang kurang berminat untuk berinvestasi pada sektor tersebut dan beralih pada sektor lainnya. Sektor pertanian semakin ditinggalkan dan lahan-lahan potensial untuk pertanian semakin tergantikan oleh gedung pencakar langit. Ketika lahan untuk menanam makanan mulai berkurang, maka ketahanan pangan pun akhirnya terancam. Produk-produk instan bermunculan sedangkan produk makanan segar semakin langka dan harga bahan pokok semakin melambung tinggi. Secara tidak langsung, hal ini berdampak pada pergerakan roda perekonomian bangsa.

Disinilah fungsi *Fintech* menjadi penghubung yang mampu menjembatani jurang yang tercipta di antara kemajuan teknologi dengan sektor pertanian. Di

Indonesia sendiri terdapat 11 *fintech* yang bergerak di sektor pertanian (Fitriani, 2018). iGrow menjadi salah satu *fintech* yang cukup menarik perhatian karena memberikan layanan holistik dalam berinvestasi. iGrow memanfaatkan teknologi untuk memenuhi kebutuhan investor akan informasi seputar resiko dan keuntungan dalam berinvestasi. Sehingga, investor akan semakin yakin bahwa modal yang mereka tanamkan telah membuahkan hasil yang maksimal. iGrow seolah memberikan angin segar dan harapan baru dalam bisnis di sektor pertanian yang sebelumnya mulai ditinggalkan. Keunikan inilah yang tidak dimiliki oleh *fintech* lainnya.

Kekhasan iGrow dalam memudahkan investasi di sektor pertanian, kemudian menjadi dasar penelitian ini untuk membedah konsep *P2P lending* yang mampu berkontribusi pada roda perekonomian Indonesia. Kekuatan *P2P lending* dalam proses bisnis sendiri, telah beberapa kali diteliti baik sebagai bagian dari perkembangan teknologi keuangan di Indonesia (Febriani, N., & Hermawan, 2018; Iman, 2020; Muthukannan, P., Tan, B., Tan, F. T. C., & Leong, 2017) maupun bagaimana *P2P lending* memberikan kontribusi terhadap sektor bisnis yang lain terutama agrikultur di Indonesia (Mahmudah, 2018; Riawanti, W., & Effendi, 2017; Widiastuti, T., Sukmana, R., Mawardi, I., & Indrawan, 2018).

Salah satu kontribusinya adalah menambah nilai sektor pertanian menjadi komoditi yang potensial dimata para investor. Secara langsung, keberadaan para petani pun menjadi lebih diperhitungkan dan mekanisme *P2P lending* yang dijalankan oleh *fintech* agrikultur seperti iGrow dapat memberdayakan para petani. Untuk menangkap gambaran terkait fungsi pemberdayaan tersebut penelitian ini kemudian merumuskan permasalahan penelitian berupa: Bagaimana iGrow bisa memberdayakan komunitas petani serta apa permasalahan yang dihadapi iGrow dalam memberdayakan komunitas petani?

Rumusan ini disusun untuk mendapatkan gambaran menyeluruh

bagaimana iGrow mengambil peran dalam memberdayakan komunitas petani, menggambarkan permasalahan yang dihadapi iGrow yang menerapkan mekanisme *P2P lending* dalam memberdayakan komunitas, dan menawarkan solusi yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan iGrow untuk memberdayakan para pemangku kepentingan dalam hal ini komunitas petani.

Dengan begitu, penelitian ini diharapkan tidak hanya memberikan kebaruan data, subjek, dan konteks penelitian serta kontribusi yang relevan bagi pengembangan literatur ilmiah mengenai mekanisme *P2P lending* dan sumber daya manusia di Indonesia; tetapi juga memberikan solusi secara praktis bagi para pelaku bisnis untuk memberdayakan pemangku kepentingan dalam hal ini komunitas petani.

## METODE

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami bagaimana iGrow sebagai organisasi *social entrepreneur* (kewirausahaan sosial) dapat menjalankan mekanisme *peer-to-peer lending/financial* dan berdampak positif bagi kondisi petani di daerah operasi iGrow. Penelitian dengan pendekatan kualitatif berhubungan dengan upaya peneliti memahami fenomena sosial yang sedang terjadi (Denzin dan Lincoln, 2018). Dalam hal ini, peneliti ingin melihat strategi komunikasi organisasi dan manajemen pemangku kepentingan yang menjaga iGrow tetap berjalan sebagai organisasi kewirausahaan sosial di bidang pertanian. Hal yang perlu peneliti ketahui adalah cara iGrow mengelola hubungan dengan petani lokal dan pemodal, termasuk mengelola lahan-lahan pertanian di bawah naungan iGrow. Pendekatan kualitatif dipilih karena memberi ruang gerak untuk melihat bagaimana individu mengkonstruksi suatu realitas sosial (Neuman, 2013). Sehingga peneliti berpeluang mendapatkan temuan berupa pemaknaan pengalaman-pengalaman individu saat

menjalankan organisasi kewirausahaan sosial di bidang pertanian.

Pada kajian ini peneliti mengadopsi paradigma konstruktivis. Dalam penelitian tentang iGrow dengan paradigma konstruktivis, peneliti melihat bahwa individu dalam internal organisasi iGrow memiliki pengalaman atas suatu kejadian. Lalu, individu tersebut akan memberi makna atas pengalaman dalam organisasi tersebut sehingga memiliki arti tertentu bagi si individu (Creswell, 2014). Proses pemaknaan terhadap suatu pengalaman, menurut Creswell (2014), akan sangat bervariasi sehingga tugas peneliti sosial yang mengadopsi paradigma konstruktivis adalah mencari kompleksitas masalah yang muncul dalam operasional iGrow daripada mencoba mengelompokkan gejala-gejala sosial yang dapat diamati. Sejalan dengan paradigma tersebut, penelitian tentang iGrow ingin mendapatkan pemahaman menyeluruh tentang kinerja sebuah organisasi kewirausahaan sosial untuk menjalankan *peer-to-peer lending/financial*.

Strategi penelitian yang digunakan untuk penelitian kali ini adalah *single case study* (studi kasus) yang bertujuan untuk melihat secara detail bagaimana manajemen iGrow menjalankan strategi komunikasi dan manajemen pemangku kepentingan untuk menjaga kelangsungan bisnisnya. *Single case study* juga digunakan untuk membantu peneliti melihat aktivitas keseharian dari suatu fenomena (Yin, 2018), sehingga dapat menarik suatu proses sosial dalam cara iGrow beroperasi dan menempatkannya dalam suatu kajian teoritis. Vaughan dalam Neuman (2013) menyebut *case study* tepat digunakan untuk menginvestigasi satu atau berapa kasus secara intensif, dan menghubungkan aspek-aspek internal dalam kasus dengan lingkungan tempat kasus terjadi (Neuman, 2013).

Peneliti menggunakan teknik analisis data sebagaimana diutarakan oleh Robert K. Yin (2018). Salah satu strategi umum (*general strategy*) penelitian studi kasus adalah mengandalkan proposisi teoritis (*relying on theoretical propositions*). Pada penelitian kali



ini, peneliti akan mengandalkan model manajemen kontrol yang digagas Robert Anthony (1965) dan Henrath (2007) sebagai rujukan proposisi teoritis. Selanjutnya, data yang diperoleh (jawaban wawancara informan iGrow) akan dianalisis menggunakan teknik *pattern matching* (mencocokkan) dengan cara menemukan pola-pola dan praktik yang sesuai dengan proposisi teoritis yang digunakan sebelumnya (Yin, *Ibid.*). Dalam hal ini, beberapa proposisi yang digunakan antara lain mekanisme kontrol formal-informal (Anthony et. al., 1989) dimana mekanisme tersebut dapat diaplikasikan dalam sistem manajemen kontrol organisasi secara keseluruhan yang memperkuat *core control package*, struktur organisasi, budaya organisasi, dan *management information system* (Henrath, 2007).

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk meneliti iGrow adalah *in-depth interview* (wawancara mendalam) sehingga dapat memperoleh data mendetail tentang pengalaman individu yang terlibat dengan iGrow (Healey-Etten dan Sharp, 2010). Peneliti menggunakan pertanyaan-pertanyaan terbuka untuk dapat menggali data secara rinci dari jawaban informan. Pemilihan informan dilakukan dengan teknik *purposive sampling*, dan peneliti memilih mewawancarai *co-founder* iGrow yaitu Andreas Sanjaya (biasa dipanggil “Jay”). Peneliti memilih *co-founder* iGrow sebagai informan karena memiliki pengetahuan tentang perkembangan tentang iGrow sejak awal berdirinya dan dapat menjelaskan permasalahan-permasalahan yang muncul kepada peneliti. Selain itu, *co-founder* juga berperan sebagai pengambil keputusan dalam aktivitas-aktivitas iGrow. Maka, peneliti dapat memperoleh data berupa alasan langsung dari pengambil keputusan organisasi iGrow. Wawancara dilakukan sebanyak satu kali melalui telepon. Dalam penelitian ini, hasil wawancara mendalam menjadi data utama. Selain itu, peneliti juga melakukan tinjauan literatur ke situs web iGrow untuk mendapatkan profil dan sejarah organisasi, serta mengidentifikasi nilai-nilai yang diklaim dianut oleh iGrow.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil iGrow

iGrow merupakan sebuah *platform* teknologi finansial berbasis pinjam meminjam (*peer to peer lending*). *Platform* ini dikembangkan oleh PT. iGrow Resources Indonesia, yang menekankan pada kolaborasi ilmu pengetahuan di bidang keuangan dan pertanian, dengan konsentrasi usaha di bidang pertanian organik. iGrow berangkat dari keprihatinan akan masalah sosial di bidang pertanian, seperti kesulitan petani dalam menjual hasil pertanian, jutaan hektar lahan pertanian yang belum dioptimalkan, rendahnya kapasitas ekonomi petani akibat hasil pertanian yang kurang memadai (Indopos, 2018). Padahal di sisi lain, permintaan terhadap produk pertanian terus menanjak dari waktu ke waktu (igrow.asia, n.d.).

Struktur organisasi iGrow dipimpin oleh empat orang, yakni Muhaimin Iqbal selaku komisaris, Andreas Sanjaya sebagai CEO, Jim Oklahoma sebagai CBDO, dan Choirunnisa Humairo sebagai CFO (Iskandar., 2016). Organisasi ini memiliki jumlah karyawan sekitar 25 orang yang terbagi menjalankan fungsi spesifik seperti *information technology* (IT), *finance*, *customer service* (CS), operator lapangan, dan survei. Sementara tim IT, *finance*, dan CS banyak beroperasi di kantor, operator lapangan dan survei bertugas di luar kantor. Operator lapangan bertugas mencari petani untuk diajak bekerja sama, lalu membuat kontak awal dengan petani tersebut. Operator lapangan juga bertugas memastikan petani yang akan diajak bekerja sama memiliki kredibilitas. Sementara itu, surveyor bertugas mengawasi dan memeriksa pekerjaan petani saat kerja sama sudah berjalan dan kegiatan bercocok tanam telah dimulai. (Wawancara dengan Andreas Sanjaya, 11 April 2019).

Menurut Orlikowski (dalam Hatch dan Cunliffe, 2013), setiap organisasi memiliki cara yang unik dalam memanfaatkan teknologi. Dalam pengembangan bisnis iGrow, penggunaan teknologi menjadi bagian

signifikan dalam organisasi. Bukan hanya terkait dengan arus komunikasi di dalam organisasi, tetapi juga terkait erat dengan karakter iGrow sebagai perusahaan teknologi informasi yang bergerak di bidang layanan pinjam meminjam untuk memberdayakan sektor pertanian. Teknologi memungkinkan iGrow menjalankan bisnis digitalnya, yakni dengan menjembatani terbentuknya jaringan antar elemen dasar dalam pertanian, yakni antara petani, pemilik tanah, investor penanaman, dan pembeli produk pertanian. Banyak aspek dari kegiatan organisasi seperti komunikasi program dengan khalayak melalui website, aplikasi, dan media sosial; mekanisme pelaporan hasil pemantauan kegiatan penanaman di lapangan dan pertanggungjawaban berkalahnya kepada investor; penerimaan masukan, saran, dan keluhan atas layanan; komunikasi untuk koordinasi; dan bentuk ekstensi komunikasi lainnya dilakukan dengan memanfaatkan *platform* digital.

### **Mekanisme *Peer to Peer Lending* pada iGrow**

Sebagai platform *peer to peer lending*, iGrow menghubungkan 3 elemen: petani lokal, pemodal, dan lahan yang belum optimal (igrow.asia, n.d). Produksi komoditas pertanian dioptimalkan dengan mengundang lebih banyak investasi masyarakat, baik berupa modal, tenaga, maupun lahan pertanian.

iGrow memulai rantai usahanya dengan mengidentifikasi produk yakni tanaman dengan permintaan pasar yang tinggi, stabil dalam harga, dan punya karakteristik baik. iGrow kemudian mencari dan membangun koneksi antara petani dan lahan yang bisa digunakan. Di tahap selanjutnya, iGrow membuka peluang pembiayaan penanaman kepada kaum urban (Indopos, 2018). Pembiayaan ini diselenggarakan dengan layanan *peer to peer lending* berbasis teknologi informasi.

Pembiayaan ditawarkan dalam paket sponsor yang disesuaikan dengan karakter produk pertanian dan minat investasi para

investor. Paket tersebut diklasifikasikan dalam jenis pembiayaan *long run*, *best for trial*, *short run*, dan *high return*. Kategori *long run* dan *short run* merujuk pada lama waktu investasi. Kategori *high return* merujuk pada komoditas dengan persentase keuntungan yang lebih besar. Sedangkan kategori *best trial* adalah paket pembiayaan yang direkomendasikan bagi para investor pemula. Dalam setiap paketnya, terdapat deskripsi terkait nominal investasi, proyeksi dan persentase keuntungan, periode kontrak, jumlah stok paket tersisa, lokasi penanaman, jumlah tenaga kerja yang dioptimalkan, dan periode bagi hasil produk yang dimaksud. Komoditas yang sama bisa saja masuk dalam dua kategori paket, misalnya komoditas durian yang masuk ke kategori *long run* sekaligus *high return*.

Setelah investor diperoleh dan penanaman dikerjakan, iGrow memfasilitasi investor dengan informasi seputar perkembangan investasi, perkembangan tanaman melalui platformnya. Dalam tahap ini, tidak hanya investor yang difasilitasi dengan informasi memadai, melainkan juga dengan petani. iGrow menyuplai petani dengan informasi seputar cara menanam yang baik, bagaimana memproses komoditas, hingga pemanfaatan teknologi untuk pengemasan produk (Indopos, 2018). Setelah itu, hasil pertanian disalurkan kepada pelanggan, ibarat supermarket dalam jaringan (Linkedin iGrow, n.d).

Untuk memantau lahan yang tersebar di berbagai wilayah, iGrow bekerja sama dengan penyuluh pertanian, menjadikan mereka *freelance surveyor* untuk mengawasi penanaman-penanaman di kota-kota tempat iGrow beroperasi. Penyuluh pertanian adalah aparat negara yang ditugaskan oleh Kementerian Pertanian untuk mengedukasi petani-petani di daerah-daerah pertanian. iGrow tidak melakukan kerja sama langsung dengan Kementerian Pertanian. Lebih tepatnya, iGrow bekerja sama dengan koordinator-koordinator penyuluh pertanian di tiap daerah operasi iGrow.

Para surveyor ini akan mengawasi daerah-daerah penanaman yang dikelola iGrow. Penyuluh pertanian juga membina dan mengedukasi para petani di bawah skema kerja sama iGrow saat mereka mengunjungi lahan. Para penyuluh pertanian akan mendapatkan insentif tambahan perkunjungan mereka ke daerah penanaman iGrow (Wawancara dengan Andreas Senjaya, 11 April 2019).

Terkait mitra tani, iGrow menentukan mitra berdasarkan penilaian terhadap integritas, *track record*, ada tidaknya pembeli, hingga kemampuan mengelola tim. iGrow juga turun lapangan untuk mengevaluasi kelayakan calon mitra dan berinteraksi langsung dengan mereka. Faktor kredibilitas menjadi perhatian sebab, menurut Senjaya, masalah yang dihadapi iGrow berhubungan dengan produktivitas pertanian. Hal ini ada kaitannya dengan kompetensi petani yang terbatas sehingga ketika panen hasilnya tidak selalu memuaskan. Untuk mengatasi ini, iGrow berupaya mengevaluasi dan mengidentifikasi kekurangan yang muncul.

Mekanisme *monitoring* lapangan difasilitasi oleh aplikasi khusus yang dirancang untuk pelaporan. Aplikasi tersebut sudah digunakan sejak tahun kedua iGrow berdiri, yakni sekitar 2015-2016. *Monitoring* ke lahan pertanian dilakukan berkala setiap satu bulan sekali. Namun untuk daerah yang jauh atau sulit dijangkau, *monitoring* dapat dilakukan dalam dua bulan sekali.

Seorang penyuluh pertanian dapat bertanggung jawab memonitor satu lahan proyek yang luasnya sekitar 20 hektar, berlaku kelipatannya. Jika 40 hektar berarti akan ada dua penyuluh, dan seterusnya. Penyuluh lapangan sendiri bisa merupakan penduduk di daerah penanaman atau penduduk di sekitar daerah penanaman.

iGrow memberi kebebasan untuk menentukan lahan pertanian kepada petani karena mereka lebih mengetahui kondisi lapangan serta lahan yang mereka butuhkan. iGrow memfasilitasi penanaman dari sisi modal dan memastikan ada pasar yang dapat menampung hasil produksi para petani. Jika

petani mitra kesulitan mendapatkan lahan, iGrow dapat memfasilitasi lewat jaringan milik iGrow (Wawancara dengan Andreas Senjaya, 11 April 2019).

### **Dampak Peer to Peer Lending pada Pemangku Kepentingan**

Dalam wawancara tersebut, Senjaya mengungkapkan bahwa hingga saat ini, mekanisme ini setidaknya telah bermanfaat bagi 4500 lebih petani di Indonesia. Data internal iGrow pada April 2019 mencatat, sebanyak 4000 hektar lahan telah dioptimalkan. Lahan tersebut tersebar di berbagai daerah seperti Jawa, Sumatera, Bali, Sulawesi, dan Nusa Tenggara. Dari 29 jenis komoditas yang ditawarkan, sebanyak 6000 investor telah dilibatkan. Adapun beberapa komoditas yang paling banyak diproduksi oleh mitra tani iGrow adalah pisang, jagung, lada, alpukat, kelengkeng, dan durian. Meski beberapa tanaman bersifat jangka panjang, secara umum proyek penanaman yang sedang berjalan mayoritas menggunakan tanaman berjangka pendek (Waode, 2018).

iGrow dengan demikian, telah menjadi sumber pendapatan bagi petani lokal, pemilik lahan, dan investor penanaman. Adapun persentase pembagian laba hasil usaha adalah 40% untuk petani, 40% untuk investor, dan 20% untuk perusahaan (igrow.asia, n.d). iGrow mengalokasikan pendapatan 20% tersebut untuk membayar insentif surveyor dan menutupi operasional iGrow. *Maintenance* pengembangan teknologi masuk dalam biaya tim atau biaya operasional iGrow. Sisanya menjadi profit iGrow (Wawancara dengan Andreas Senjaya, 11 April 2019).

Data ini menunjukkan bagaimana mekanisme *P2P lending* mampu meningkatkan kualitas hidup petani. Dalam *impact assessment* yang iGrow lakukan, petani yang semula hanya makan sekali sehari, setelah menjadi mitra tani iGrow bisa makan tiga kali sehari. Perubahan serupa juga terjadi pada aspek kesehatan. Semula petani yang sakit tidak memiliki uang untuk berobat, sekarang memiliki lebih banyak sumber daya untuk mendapatkan pengobatan baik di

puskesmas maupun rumah sakit setempat (Waode, 2018).

Model bisnis sosial ini mendapat perhatian baik dari kalangan nasional maupun dari kalangan internasional. iGrow telah menjuarai berbagai kompetisi (Iskandar, 2016), seperti *Depok ICT Award* (2015), *Industry Creative Festival* (Kementerian Perindustrian Indonesia, 2013), *Startup Arena* (*Startup Asia*, 2014), *Dragon's Den Mobile Money Asia* (2015), dan *Startup Istanbul* (2015).

### Kendala Organisasi

Sebagaimana lazimnya sebuah organisasi bisnis, tidak selamanya kegiatan usaha yang dilakukan berlangsung mulus tanpa kendala. Beberapa permasalahan seperti kualitas panen yang belum optimal, kuantitas yang tidak sesuai dengan rencana, mitra tani yang tidak jujur, dan ketidakpercayaan khalayak akan model bisnis yang iGrow tawarkan juga sempat menjadi kendala. Tiga permasalahan pertama terkait dengan kompetensi dan kredibilitas mitra tani, sementara permasalahan terakhir berhubungan dengan aspek edukasi pasar (Iskandar, 2016).

Untuk mendapatkan kepercayaan khalayak, awalnya iGrow hanya dipasarkan di lingkup yang kecil, yakni diantara kenalan organisasi (Wawancara dengan Andreas Senjaya, 11 April 2019). Dari sini permodalan pertama iGrow diperoleh dan dikembangkan. Kesuksesan investasi dari lingkup kecil ini kemudian menjadi bukti untuk menunjang edukasi terhadap masyarakat terkait pentingnya berinvestasi di bidang pertanian dan tentang kredibilitas iGrow sebagai *platform peer to peer lending*, didukung prestasi iGrow di level nasional dan internasional, permasalahan terkait kredibilitas ini relatif telah terselesaikan.

Permasalahan laten yang iGrow hadapi justru terkait dengan aspek mitra tani. Seiring perluasan skala bisnis iGrow, kebutuhan akan mitra tani yang kredibel dan kompeten menjadi semakin penting dan terus meningkat secara kuantitas. Untuk menjamin kesesuaian pencapaian proyek dengan rencana investasi

yang dicanangkan, kompetensi dan kredibilitas petani menjadi kunci. Tidak semua petani bisa menjadi mitra tani iGrow. Untuk menjadi mitra tani, petani perlu diseleksi oleh tim operator lapangan dengan evaluasi yang antara lain mempertimbangkan kecakapan kepemimpinan, pengetahuan dan keterampilan pertanian, rekam jejak, dan seterusnya. Mitra tani yang lulus verifikasi memiliki kapasitas yang bervariasi. Hal ini akan berdampak langsung pada kualitas pertanian (dan/atau peternakan) yang dikelola.

Dalam sudut pandang manajemen komunikasi, petani dalam konteks ini menjadi *stakeholder* yang memegang peranan besar dalam keberhasilan unit bisnis iGrow. Peningkatan kapasitas produksi (baik kuantitas maupun kualitas), kredibilitas mitra tani (yang juga berdampak pada kredibilitas organisasi), dan kompetensi mitra tani, menjadi prioritas permasalahan yang antara lain dapat dijawab melalui pengembangan manajemen komunikasi berupa manajemen kontrol.

### Manajemen Komunikasi dalam Menunjang Bisnis P2P Lending

Jones (2013) menggambarkan bagaimana presentasi kompetensi utama organisasi berawal dari kemampuan dan pengetahuan individu. Aspek kemampuan dan pengetahuan tersebut dapat dikembangkan menjadi fungsi keterampilan dalam mengolah dan mengoperasionalkan bisnis proses sebuah organisasi. Jika fungsi-fungsi ini dikembangkan dengan baik dan bertautan satu sama lain, maka fungsi tersebut dapat merepresentasikan kompetensi utama organisasi secara keseluruhan. Kompetensi ini kemudian yang akan menunjang reputasi perusahaan di mata para investor. Adapun sistem kompetensi tersebut diilustrasikan seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Fase Pembentukan Fungsi dan Kompetensi Organisasi (Jones, 2013)



Kompetensi iGrow berawal dari Petani. Petani merupakan ujung tombak iGrow, yang memastikan proses produksi dari bisnis yang dikembangkan iGrow dapat terus berjalan dengan baik. Namun ketika petani yang menjadi mitra iGrow ini justru mengalami penurunan kapasitas, maka hal tersebut akan sangat berdampak pada presentasi kompetensi utama dari iGrow. Maka dari itu dibutuhkan optimalisasi fungsi organisasi iGrow yang dapat meningkatkan kompetensi para petani.

Dalam hal ini, Divisi *Surveyor* dalam iGrow adalah divisi yang bertanggung jawab dalam fungsi pengawasan dan pembinaan petani. Dibantu oleh Penyuluh Pertanian dari Kementerian Pertanian, Divisi *Surveyor* dapat mengelola kebutuhan petani dalam meningkatkan kapasitas mereka. Optimalisasi fungsi Divisi *Surveyor* dapat memudahkan iGrow dalam mengelola komunikasi strategis dengan para petani. Pengelolaan komunikasi ini kemudian akan meningkatkan kinerja produksi yang menunjang kualitas produk dan menjamin kredibilitas serta reputasi organisasi.

Cornelissen (2008) menyatakan komunikasi perusahaan adalah fungsi manajemen yang menawarkan kerangka kerja untuk koordinasi yang efektif dari semua komunikasi internal dan eksternal dengan tujuan keseluruhan untuk membangun dan mempertahankan reputasi yang baik dengan kelompok-kelompok pemangku kepentingan di mana organisasi bergantung. Lebih jauh lagi komunikasi perusahaan adalah bagian dari identitas perusahaan dan aspek pencitraan dan lebih kompleks. Untuk itu dibutuhkan pola manajemen komunikasi yang kemudian dapat membentuk suatu sistem yang memastikan tujuan organisasi dapat dicapai. Sistem yang dibentuk disesuaikan dengan kebutuhan dalam pemecahan masalah laten yang dihadapi oleh organisasi, agar hambatan dan tantangan yang muncul dapat diatasi. Dalam konteks permasalahan minimnya kapasitas petani yang dihadapi iGrow, maka perlu diterapkan *management control system* agar tujuan organisasi iGrow dapat terus berkesinambungan.

Kontrol merupakan fungsi yang signifikan dalam manajemen. Kontrol didefinisikan oleh Merchant (1985) sebagai usaha untuk memastikan setiap tindakan organisasi tetap berada dalam jalurnya. Merchant (1985) juga mengidentifikasi kontrol sebagai fungsi paling akhir dalam proses manajemen. Kontrol dapat meningkatkan setiap fungsi dalam perencanaan organisasi.

*“...Control is the process of guiding a set of variables to attain a preconceived goal or objective. It is a broad concept applicable to people, things, situations and organizations. In organizations, it includes various planning and controlling processes...”* (Anthony et.al, 1989, dalam Herath, 2007)

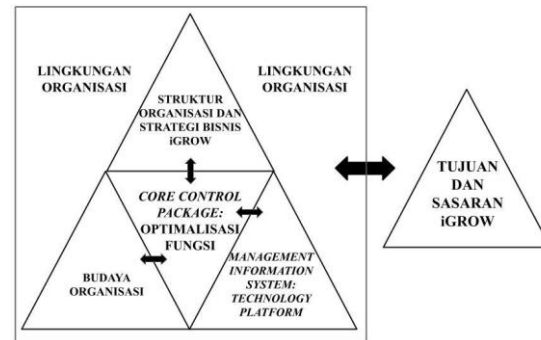
Manajemen Kontrol pertama kali diperkenalkan oleh Robert N. Anthony (1965, dalam Langfield-Smith, 1997) sebagai proses dimana manajer memastikan bahwa sumber daya diperoleh dan digunakan secara efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan organisasi. Saat memastikan sumber daya menghasilkan kinerja yang maksimal bagi organisasi, maka terdapat proses interaksi antara manajer dengan sumber daya potensial. Dalam interaksinya, manajemen kontrol akan memunculkan proses untuk mempengaruhi perilaku (Flamholtz, et.al, 1985 dalam Langfield-Smith, 1997).

Pada konteks solusi permasalahan iGrow, Sistem Manajemen Kontrol dapat diterapkan oleh Divisi *Surveyor* dalam membina kompetensi petani agar pola perilaku yang membentuk keterampilannya dapat meningkat pesat. Peningkatan keterampilan petani ini tentunya ditujukan untuk meningkatkan produksi pertanian. Sistem manajemen kontrol dapat meningkatkan kerjasama dan kolektivitas diantara unit organisasi yang membangun serangkaian tujuan organisasi yang spesifik (Ouchi, 1979; Flamholtz, 1983; dalam Langfield-Smith, 1997). Peningkatan produksi pertanian sesuai dengan tujuan iGrow dalam meningkatkan industri pertanian di tanah air. Perbaikan dan pembinaan sumber daya potensial ini juga akan berimplikasi langsung pada kompetensi utama iGrow.

Anthony et.al (1989, dalam Langfield-Smith, 1997) membuat klasifikasi manajemen kontrol dalam 2 aspek, yakni meliputi aspek formal dan informal. Kontrol formal mencakup aturan, *standard operation procedures* (SOP), dan sistem penganggaran. Kontrol formal meliputi setiap tindakan pengelolaan yang bertujuan untuk memastikan bahwa hasil spesifik akan dicapai dan melibatkan pemantauan, pengukuran dan penerapan tindakan korektif. Wujud dari kontrol formal tersebut kemudian direfleksikan dalam bentuk kontrol *feed-forward* (manajemen umpan prediktif), kontrol administratif (SOP dan regulasi), kontrol personil (manajemen sumber daya manusia), dan juga kontrol perilaku (pemantauan aktivitas yang sedang berlangsung dan pengambilan keputusan yang berkelanjutan).

Berbeda dengan kontrol formal, kontrol informal justru terbentuk dengan sendirinya tanpa disadari oleh unit organisasi. Kontrol informal terbentuk melalui mekanisme budaya organisasi. Nilai dan norma bersama terbentuk karena adanya interaksi antar unit organisasi. Interaksi ini kemudian yang lambat laun membentuk budaya kerja yang melingkupi setiap unit dalam organisasi. Kontrol formal kemudian menjadi efektif ketika kontrol informal pun dioptimalisasi.

Kedua aspek kontrol ini menjadi modalitas iGrow dalam menanggulangi kendala yang muncul. Manajemen kontrol dikembangkan dari dalam organisasi iGrow sehingga fondasi aspek formal dan informal pun mampu menopang kekuatan setiap pola komunikasi dan relasi dengan para stakeholders. Seluruh sistem manajemen kontrol tersebut kemudian diformulasikan oleh peneliti dalam sebuah kerangka yang diadopsi dari gagasan Henrath (2007) tentang operasionalisasi sistem manajemen kontrol. Kerangka ini pun disusun dan ditujukan untuk optimalisasi tujuan serta sasaran organisasi, seperti yang diilustrasikan pada Gambar 2 berikut ini.



**Gambar 2.** Mekanisme Sistem Manajemen Kontrol

Dari kerangka di atas dapat dipahami bahwa yang menjadi elemen utama dalam kerangka sistem ini berada pada elemen *Core Control Package*. Elemen tersebut merupakan konsep inti terdalam yang merepresentasikan mekanisme dan praktik kontrol sebuah organisasi. Praktik dan mekanisme ini diterapkan pada seluruh unit organisasi yang saling bertautan satu sama lain untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi.

Dalam konteks permasalahan iGrow, yang pertama kali harus dibenahi dan menjadi inti dari manajemen kontrol adalah memaksimalkan fungsi Divisi *Surveyor* untuk mengontrol pembinaan para petani. Divisi *Surveyor* meningkatkan komunikasinya terhadap para petani untuk memahami secara komprehensif aspek-aspek apa saja yang dibutuhkan oleh petani sehingga peningkatan kapasitas petani pun lebih tepat sasaran dan sesuai dengan kebutuhan. Mengingat komoditas pertanian yang ditawarkan oleh iGrow berjumlah 29 komoditas dengan ciri khas pertanian yang berbeda-beda, sehingga mekanisme kontrol pembinaan yang diberikan pun harus disesuaikan dengan kebutuhan para petani. Disinilah peran komunikasi menjadi sangat penting.

*Core Control Package* ini hanya dapat berjalan secara optimal jika bertautan satu sama lain dengan 3 elemen organisasi lainnya, yakni:

1. Struktur organisasi dan strategi iGrow melingkupi hubungan hierarki organisasi, regulasi, sistem pelaporan serta mekanisme pencapaian tujuan dan sasaran organisasi. Kedua aspek ini

merupakan modal bagi iGrow dalam menghadapi hambatan dan tantangan organisasi. Keduanya disinergikan untuk memastikan fungsi dalam struktur organisasi dapat menunjang penerapan strategi komunikasi untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi.

2. Budaya organisasi, adalah kumpulan nilai, kepercayaan, norma dan pola perilaku partisipatif yang menjadi karakter organisasi. Budaya organisasi ini yang kemudian menjadi landasan untuk iGrow dalam membangun relasi dan komunikasi dengan para *stakeholders*-nya. Semangat mempertahankan ketahanan pangan yang diusung oleh iGrow secara otomatis membentuk budaya organisasi. Sehingga komunikasi yang dibangun dalam rangka mengontrol kinerja dengan peningkatan kapasitas petani dilakukan dengan mengusung kepentingan bersama, tidak hanya untuk kepentingan iGrow.
3. *Management Information System*, merupakan sistem yang meliputi sistem informasi yang formal dan informal di tingkat manajerial. Pengelolaan sistem informasi ini dapat menyajikan informasi tidak hanya tentang optimalisasi fungsi organisasi tetapi juga optimalisasi fungsi lingkungan organisasi dan *top managerial*. Secara spesifik sistem ini dapat menjadi modal organisasi dalam melakukan perencanaan dengan melihat beragam potensi baik internal maupun eksternal. Inilah yang telah terbangun dalam relasi bisnis yang diciptakan oleh iGrow, dimana baik iGrow dan *stakeholders* terkoneksi oleh teknologi yang menyajikan ragam informasi. Ragam informasi ini dapat menjadi basis retorik dalam menentukan pengambilan keputusan di kemudian hari.

## PENUTUP

### Simpulan

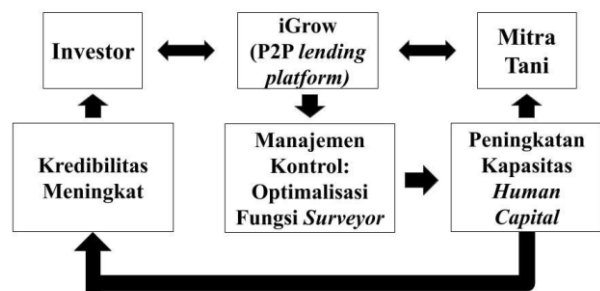
Mekanisme *P2P lending* yang dikembangkan oleh iGrow di satu sisi telah berjalan dengan baik dan mendatangkan banyak manfaat tidak hanya untuk organisasi iGrow itu sendiri tetapi juga bagi para *stakeholders*, yakni investor dan mitra tani. Penelitian ini memperoleh temuan bahwa melalui mekanisme *P2P lending* ini, iGrow mampu memberdayakan petani dengan memberikan peluang usaha yang lebih produktif dengan bantuan modal dari para investor. Mitra tani lebih mendapatkan kepastian dalam sistem kerja dan produktivitasnya. Namun, di satu sisi isu kepercayaan dan kredibilitas pun akan selalu membayangi keberlangsungan bisnis *P2P lending*. Kapasitas mitra tani tidak hanya memegang peranan penting dalam proses produksi tetapi juga berimplikasi langsung pada kredibilitas *platform* yang menjadi perantara antara pemilik modal dengan mitra tani. Semakin kapasitas mitra tani ditingkatkan, semakin meningkat pula kredibilitas *platform P2P lending* di hadapan para pemilik modal sehingga keraguan pemilik modal untuk berinvestasi melalui *platform* tersebut menjadi berkurang. Kendala inilah yang harus dihadapi oleh iGrow selama proses pemberdayaan melalui mekanisme *P2P lending*. Untuk itu penelitian ini memberikan solusi praktis melalui analisis manajemen komunikasi organisasi. Penelitian ini kemudian dapat menjadi dasar bagi penelitian selanjutnya untuk menggali elemen-elemen lain selain peningkatan kapasitas *human capital* untuk mendongkrak kredibilitas suatu organisasi.

### Saran

Secara praktis, penelitian ini memberikan rekomendasi kepada iGrow maupun organisasi serupa, untuk melakukan peningkatan kapasitas *human capital* melalui mekanisme manajemen kontrol. Mekanisme ini dapat dijalankan dengan mengoptimalkan

fungsi *Surveyor* sebagai fungsi yang paling dekat dengan mitra tani sebagai *human capital*. *Surveyor* dapat menjadi kepanjangan tangan iGrow di tataran akar rumput karena mampu berkomunikasi langsung dengan mitra tani yang potensial. Seluruh mekanisme ini diilustrasikan pada Gambar 3 berikut ini.

Hi



**Gambar 3.** Mekanisme Manajemen Kontrol sebagai Penunjang Bisnis *P2P Lending*

Dari mekanisme di atas dapat terlihat bahwa diperlukan adanya strategi komunikasi khusus yang dapat dikembangkan untuk semakin memperkuat perencanaan manajemen komunikasi. Untuk itu, penelitian ini merekomendasikan eksplorasi strategi komunikasi pada penelitian selanjutnya.

### Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih dihaturkan kepada Pascasarjana Ilmu Komunikasi Universitas Indonesia.

### DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia (n.d.). Financial Technology - Bank Sentral Republik Indonesia. Diperoleh 26 Agustus 2019 dari tautan [www.bi.go.id/id/edukasi-perlindungan-konsumen/edukasi/produk-dan-jasa-sp/fintech/Pages/default.aspx](http://www.bi.go.id/id/edukasi-perlindungan-konsumen/edukasi/produk-dan-jasa-sp/fintech/Pages/default.aspx)

Bastani, K., Asgari, E., & Namavari, H. (2019). Wide and deep learning for peer-to-peer lending. *Expert Systems With Applications*, 134, 209–224. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2019.05.042>

CNN Indonesia (2018). Awal Mula Hadirnya Peer to Peer Lending di Indonesia. Diperoleh 26 Agustus 2019 dari tautan

<https://www.cnnindonesia.com/teknologi/20180830172622-185-326250/awal-mula-hadirnya-peer-to-peer-lending-di-indonesia>

Cornelissen, Joep. (2008). *Corporate Communication: A Guide to Theory and Practice Second Edition*. London: SAGE Publications, Ltd.

Creswell, John W. (2014). *Research Design Qualitative, Quantitative, and Mixed Method Approaches*. California: SAGE Publications, Inc.

Denzin, Norman K. dan Yvonna S. Lincoln. (2018). *The SAGE Handbook of Qualitative Research Fifth Edition*. London: SAGE Publications, Inc.

Drummer, D., Feuerriegel, S., & Neumann, D. (2017). Crossing the Next Frontier: The Role of ICT in Driving the Financialization of Credit. *Journal of Information Technology*, 32(3), 218–233.

Duarte, J., Siegel, S., Young, L., & Foster, M. G. (2019). *The Society for Financial Studies Trust and Credit : The Role of Appearance in Peer-to-peer Lending* Author(s): Jefferson Duarte , Stephan Siegel and Lance Young Published by: Oxford University Press . Sponsor: The Society for Financial Studies . Stab, 25(8), 2455–2483. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhs071>

Febriani, N., & Hermawan, A. (2018). Faktor-faktor Penentu Keberhasilan Perkembangan Financial Technology (Studi pada 3 Perusahaan Financial Technology di Indonesia). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas Bandung.

Fitriani, H. (2018). Kontribusi Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada Pertanian (Studi Analisis Melalui Pendekatan Keuangan Syariah Dengan Situs Peer To Peer Lending Pada Pertanian Di Indonesia). El-Barka: *Journal of Islamic Economics and Business*, 01(01), 1–26.

Healey-ETten, Victoria dan Shane Sharp. 2010. Teaching Beginning Undergraduates How to Do an In-depth Interview: A Teaching Note with 12 Handy Tips. *Teaching Sociology*, 38(2), 157-165.

Herath, Siriyama. (2007). A Framework For Management Control Research. *Journal of Management Development*, November 2007, pp. 895-915.

iGrow (2019). Tentang iGrow. Diperoleh tanggal 10 April 2019 dari [https://igrow.asia/about#tab\\_0](https://igrow.asia/about#tab_0).

Iman, N. (2020). Customer Adoption and Perception Towards Fintech in Indonesia: A Diamond in



- the Rough or a Dime a Dozen? IGI Global, (Financial Technology and Disruptive Innovation in ASEAN), 166–182.
- Indopos (2018). Melirik Bisnis Unik Ala iGrow Indonesia. Diperoleh tanggal 10 April 2019 dari <https://indopos.co.id/read/2018/04/23/135689/melirik-bisnis-unik-ala-igrow-indonesia/>
- Ipes, P., Risms, P., Erding, R. E. H., Liu, D., Lu, Y., & Chen, D. (2015). Research Note Friendships In Online Peer-to-peer Lending, 39(3), 729–742.
- Iskandar, E.D. (n.d.). iGrow, Pertanian Virtual dengan Hasil Nyata. Diperoleh tanggal 11 April 2019 dari <https://kumparan.com/swaonline/igrow-pertanian-virtual-dengan-hasil-nyata>
- Jones, Gareth R. (2004). Organizational Theory, Design and Change, Text and Cases, 4th Edition. New Jersey: Pearson Education.
- KPMG Siddharta Advisory. (2018). *The Fintech Edge First Edition: Peer-to-Peer Lending*. Jakarta: KPMG.
- Langfield-Smith, Kim. (1997). Management Control Systems and Strategy: A Critical Review. Accounting Organization and Society , Vol. 22, pp. 207-232
- Lin, M., Prabhala, N. R., Viswanathan, S., & Lin, M. (2019). Judging Borrowers by the Company They Keep: Friendship Networks and Information Asymmetry in Online Peer-to-Peer Lending Judging Borrowers by the Company They Kee Friendship Networks and Information Asymmet Online Peer-to-Peer Lending, 59(1), 17–35.
- Ma, H.-Z., & Wang, X.-R. (2015). Influencing factor analysis of credit risk in P2P lending based on interpretive structural modeling. *Journal of Discrete Mathematical Sciences and Cryptography*, 19, 2016 (Issue 3: Applications of Discrete Mathematics in Operations Research and Management Science), 777–786.
- Mahmudah, F. (2018). Analisis kontrak baku PT iGrow perspektif hukum Islam (fatwa DSN Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah). Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Merchant, K.A. (1985). *Control in Business Organizations*. Boston, MA: Pitman.
- Muthukannan, P., Tan, B., Tan, F. T. C., & Leong, C. (2017). The concentric development of the financial technology (Fintech) ecosystem in Indonesia.
- Neuman, W. Lawrence. (2014). Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches Seventh Edition. Essex: Pearson Education Limited.
- Omarini, Anna E. (2018). Peer-to-Peer Lending: Business Model Analysis and the Platform Dilemma. *International Journal of Finance, Economics and Trade* 2 (3):31-41.
- OJK. (2019). Perkembangan Fintech Lending ( Pendanaan Gotong Royong on-Line ).
- Panji, A (2016). Startup Pertanian iGrow Raih Investasi dari Dua Pemodal. Diperoleh tanggal 11 April 2019 dari <https://www.cnnindonesia.com/teknologi/20160624152357-185-140702/startup-pertanian-igrow-raih-investasi-dari-dua-pemodal>
- Rasyid, A. (n.d.). METODE KOMUNIKASI PENYULUHAN, 31–35.
- Riawanti, W., & Effendi, K. C. (2017). Public Administration at A Crossroad: Policy on Agricultural Extension within Digital Society. *Policy & Governance Review*, 1(1), 1–11.
- Rustiono, D. (2008). Pemberdayaan petani oleh penyuluh untuk pengembangan usaha tani padi organik di desa Pondok, kecamatan Nguter, kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Sadono, D. (2008). Pemberdayaan Petani: Paradigma Baru Penyuluhan Pertanian di Indonesia. *Jurnal Penyuluhan*, 4(1), 65–74.
- Santoso, W., Trinugroho, I., & Risfandy, T. (2019). What Determine Loan Rate and Default Status in Financial Technology Online Direct Lending? Evidence from Indonesia What Determine Loan Rate and Default Status in Financial Technology Online Direct Lending? Evidence from Indonesia. *Emerging Markets Finance and Trade*, 0(0), 1–19. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1605595>
- Savin-Baden, Maggi dan Lana Van Niekerk. 2007. Narrative Inquiry: Theory and Practice. *Journal of Geography in Higher Education*, Vol. 31, No. 3, 459-472.
- Siti Amanah, N. F. (2014). Pemberdayaan Sosial Petani-Nelayan, Keunikan Agroekosistem, dan Daya Saing. Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Suradisastra, K. (2008). Strategi Pemberdayaan Kelembagaan Petani. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 26(2), 82–91.

- Waode, K (2018). CEO iGrow: Tantangan Mengembangkan Pertanian secara Digital. Diperoleh tanggal 12 April 2019 dari <https://magazine.job-like.com/igrow-kembangkan-pertanian-digital/>
- Widiastuti, T., Sukmana, R., Mawardi, I., & Indrawan, I. W. (2018). The role of financial technology for the agricultural sector in Indonesia: Case study of I-Grow FinTech company. CRC Press, (Increasing Management Relevance and Competitiveness), 509–514.
- Yin, Robert K. (2018). Case Study Research and Applications Designs and Methods Sixth Edition. California: SAGE Publications, Inc.