

**Prosiding Seminar Nasional dalam Rangka Dies Natalis Ke-35
Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan.
“Smart Agriculture in Providing Food to Prevent Stunting”
Pangkep, 11 Oktober 2023**

**Strategi Pengembangan Fintech Tropic Sebagai Alternatif Pembiayaan Usaha
Peternakan Ayam Broiler**

**The Development Strategy of Tropic Fintech as an Alternative Financing for Broiler
Chicken Farming Business**

Darmawan¹, Junaedi¹, Arham Rusli¹, Mauli Kasmi¹, Syahrini Thamrin¹, Rahma Fitriastuti²

¹Program Studi Ketahanan Pangan, Politeknik Pertanian Negeri Pangkep

²Jurusan Peternakan, Politeknik Pertanian Negeri Pangkep

*Korespondensi: darmaone.79@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menetapkan strategi pengembangan *Fintech* Tropic yang paling sesuai untuk usaha peternakan ayam broiler. Populasi dalam penelitian ini adalah investor yang berinvestasi pada proyek peternakan ayam broiler, mitra peternak dan karyawan serta direksi PT. Tropik Agriteknologi Indonesia. Penelitian ini merupakan perpaduan penelitian kualitatif-kuantitatif dengan menggunakan total sampling. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara mendalam kepada 39 responden dengan panduan kuesioner. Alat analisis yang digunakan adalah Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Analisis Deskriptif, Matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*), Matriks EFAS (*External Factors Analysis Summary*), Analisis SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*). Peneliti menggunakan alat bantu *software* SPSS versi 26.0. Hasil penelitian ini adalah strategi pengembangan *Fintech* Tropic yang paling sesuai untuk usaha peternakan ayam broiler adalah strategi SA (*Strengths – Appreciations*) yaitu strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki oleh *Fintech* Tropic secara optimal untuk mencapai aspirasi yang diharapkan. Strategi yang dapat digunakan untuk pengembangan *Fintech* Tropic adalah: (1) mengoptimalkan sumber daya manusia untuk memberikan *services* kepada para investor dan mitra peternak; (2) menggencarkan promosi keunggulan layanan terutama pada kalangan millenials dan generasi zillennials; (3) mengupayakan izin dan lisensi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk menambah kepercayaan investor; dan (5) memanfaatkan kualitas dan keunggulan layanan untuk mendapatkan *brand awareness*.

Kata kunci: *fintech*, investor, pembiayaan, peternakan, SOAR.

Abstract

This research aims to determine the most suitable development strategy for Tropic Fintech in the broiler chicken farming business. The population in this study includes investors who invest in broiler chicken farming projects, farming partners and employees, as well as the management of PT. Tropik Agriteknologi Indonesia. This research is a combination of qualitative-quantitative research using total sampling. Data collection in this study was conducted through in-depth interviews with 39 respondents using a questionnaire guide. The analysis tools used were Validity Testing, Reliability Testing, Descriptive Analysis, IFAS Matrix (Internal Factors Analysis Summary), EFAS Matrix (External Factors Analysis Summary), and SOAR Analysis (Strengths, Opportunities, Aspirations, Results). The researcher used SPSS software version 26.0 as an analytical tool. The results of this research indicate that the most suitable development strategy for Tropic Fintech in the broiler chicken farming business is the SA (Strengths - Appreciations) strategy, which optimally utilizes all the strengths possessed by Tropic Fintech to achieve the desired aspirations. Strategies that can be used for the development of Tropic Fintech include: (1) optimizing human resources to provide services to investors and farming partners; (2) intensifying the promotion of service excellence, especially among millennials and Generation Z; (3) obtaining permits and licenses from the Otoritas Jasa Keuangan or Financial Services Authority of Indonesian Government to increase investor confidence; and (5) leveraging the quality and excellence of services to build brand awareness.

Keywords: *fintech*, investor, financing, farming, SOAR.

PENDAHULUAN

Peternakan ayam broiler merupakan salah satu usaha di sub sektor peternakan yang memberikan keuntungan yang cukup besar dengan tingkat return 10-15% per bulan sehingga banyak diminati oleh masyarakat. Usaha tersebut rata-rata dijalankan oleh peternak dengan sistem kemitraan. Sistem usaha kemitraan ayam merupakan sistem kerjasama antara perusahaan inti dengan peternak. Bentuk kerjasama yang dilakukan perusahaan inti yaitu menyediakan sarana produksi peternakan (saprotrak), sedangkan peternak menyediakan kandang, peralatan serta biaya operasional pemeliharaan serta bertanggung jawab awal pemeliharaan sampai panen. Ini merupakan salah satu permasalahan yang dihadapi oleh peternak dalam pengembangan usahanya. Proses peminjaman modal usaha di perbankan dianggap memiliki syarat yang berbelit dan berat terutama syarat kepemilikan jaminan dan kemampuan pembayaran kredit per bulan sebagai persyaratan pencairan pinjaman. Pada skema pinjaman tanpa agunan, pihak perbankan hanya memberikan pinjaman dengan jumlah yang relatif kecil untuk melakukan pengembangan usaha. Pengembangan sektor pertanian di era digital saat ini dituntut untuk lebih inovatif dan aplikatif, baik pada kegiatan *on-farm* maupun *off-farm* untuk mendukung upaya ketahanan pangan secara nasional. Hadirnya inovasi baru dan aplikatif diharapkan mampu menjawab permasalahan riil di sektor pertanian.

Lahirnya *Fintech* didorong oleh kebutuhan masyarakat, sementara tidak semua masyarakat dapat dilayani di industri keuangan konvensional karena perbankan terikat pada aturan yang ketat serta keterbatasan industri perbankan dalam melayani masyarakat di daerah tertentu. Selain itu, berkembangnya *Fintech* didorong oleh keinginan masyarakat mencari alternatif pendanaan selain jasa industri keuangan konvensional karena masyarakat memerlukan alternatif pembiayaan yang lebih demokratis dan transparan serta biaya layanan keuangan yang lebih efisien dan menjangkau masyarakat luas (Hadad, 2017). Saat ini sudah ada berbagai perusahaan *fintech P2P lending* yang khusus bergerak di sektor pertanian salah satunya *Fintech Tropic* yang fokus menjalankan kegiatan projectnya di Sulawesi Selatan.

Adanya perkembangan *Fintech P2P lending* yang menunjukkan tren positif di tengah masyarakat yang bergerak di sektor pertanian saat ini, baik dari sisi peminjam (*borrower*) ataupun pemberi pinjaman (*lender*), maka perlu untuk dilakukan penelitian tentang strategi pengembangan *Fintech peer to peer (P2P) lending* sebagai alternatif pembiayaan usaha peternakan ayam broiler pada *Fintech Tropic* melalui analisis SOAR.

Analisis SOAR (*Strength, Opportunity, Aspiration, Result*) adalah pengembangan dari sebuah cara analisis yang telah ada sebelumnya, yaitu analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Pada dasarnya, SOAR digunakan untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal untuk menghasilkan strategi- setragi menghadapi masa depan, khususnya di dunia bisnis (Sprangel *et al.*, 2011). Model SOAR mengubah analisis SWOT yang sudah ada, dimana faktor kekurangan (*weakness*) internal perusahaan dan ancaman (*threats*) eksternal diubah menjadi faktor aspirasi (*aspiration*) dan hasil (*result*) yang dimiliki suatu perusahaan. Faktor kekurangan dan ancaman yang ada pada analisis SWOT dianggap dapat menimbulkan perasaan negatif bagi para anggota perusahaan, sehingga menurunkan motivasi untuk berbuat yang terbaik (Jacqueline *et al.*, 2003).

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai bulan Juni tahun 2021, kemudian dilanjutkan pada bulan Juli sampai bulan Agustus tahun 2022 di PT Tropic Agroteknologi Indonesia pada layanan *Fintech lending Tropic*. Metode pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Total sampel dalam penelitian ini adalah 39 orang yaitu terdiri dari 9 orang dari karyawan dan direksi PT Tropic Agroteknologi Indonesia, 5 orang mitra peternak ayam broiler dan 25 orang lender/investor proyek peternakan ayam broiler.

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Metode deskriptif

dipilih karena penelitian yang dilakukan adalah berkaitan dengan peristiwa-peristiwa yang sedang berlangsung dan berkenaan dengan kondisi masa sekarang (Zellatifanny & Mudjiyanto, 2018).

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan wawancara, dokumentasi dan observasi pada kegiatan proyek peternakan ayam broiler di lokasi atau kandang ayam broiler serta melakukan observasi dan analisa pada dokumen pendukung lainnya seperti recording perkembangan ayam, data hasil panen, hasil penjualan ayam, proposal proyek peternakan ayam broiler, dokumen perjanjian investasi, dokumen bukti investasi dan dokumen bagi hasil proyek, layanan website dan aplikasi *Fintech P2P lending* Tropic. Dan dikelompokkan menjadi faktor internal dan eksternal. Dan dilanjutkan dengan uji validitas dan reliabilitas kuesioner yang diberikan kepada responden. Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan untuk memastikan valid atau tidak variabel-variabel yang digunakan dalam kuesioner. Pada penelitian ini digunakan ketentuan untuk mengetahui apakah data hasil penelitian valid atau tidak. Jika r hitung $>$ r tabel maka data dianggap valid. Jika r hitung $<$ r tabel maka data dianggap tidak valid. Uji reliabilitas dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data berupa jawaban kuesioner menunjukkan tingkat ketepatan, tingkat keakuratan, kestabilan, atau konsistensi dalam mengungkap strategi pengembangan *Fintech* Tropic yang dilakukan pada individu yang berbeda dan dalam waktu yang berbeda.

Analisis SOAR dilakukan untuk mengetahui strategi pengembangan *Fintech* Tropic yang paling tepat untuk peternakan ayam broiler. Penyusunan strategi dengan metode SOAR dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahapan pertama yang dilakukan adalah mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities) serta faktor eksternal yang berupa aspirasi (Aspirations) dan hasil (Results). Faktor-faktor tersebut kemudian dianalisis menggunakan matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factors Analysis Summary*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Stavros *et al.*, (2003) menawarkan konsep SOAR (*Strengths, Opportunities, Aspirations, Results*) sebagai alternatif pengganti analisis SWOT, yang berasal dari pendekatan Appreciative Inquiry (AI). Pendekatan SOAR ini mulai dipopulerkan oleh David Cooperrider, dalam bukunya *Introduction to Appreciative Inquiry* (1995). Model analisis SOAR mengubah analisis SWOT yang sudah mapan dan sudah dikenal lama. Pada analisis SOAR faktor kekurangan internal organisasi dan ancaman eksternal yang terdapat dalam analisis SWOT digantikan dengan faktor aspirasi dan faktor hasil. Fuadi (2020) mengemukakan bahwa formulasi strategi disusun berdasarkan analisis yang diperoleh dari penerapan SOAR Framework melalui tahapan-tahapan sebagai berikut :

- a. Membuat matriks internal-eksternal
- b. Matriks internal-eksternal ini dihasilkan pada saat pemetaan menggunakan SOAR Framework.
- c. Memberikan bobot pada masing-masing faktor
- d. Menghitung rating dan skor masing-masing faktor
- e. Menyusun faktor-faktor tersebut dalam kolom 1
- f. Memberi pembobotan masing-masing faktor
- g. Menghitung rating (untuk masing-masing faktor mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi organisasi
- h. Mengalikan bobot dengan rating untuk memperoleh faktor pembobotan
- a. Menjumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor.

Perhitungan bobot internal (IFE) dan eksternal (EFE) dimulai dengan mengidentifikasi kekuatan, peluang, harapan dan hasil sesuai kondisi di PT. Tropic Agriteknologi. Setelah didapatkan nilai total dari matriks IFE dan EFE yang digambarkan pada diagram cartesius SOAR, kemudian didapatkan hasil rumusan kombinasi strategi OS,OA, SR dan AR dari lingkungan internal dan eksternal.

Uji validitas yang digunakan adalah dengan menggunakan rumus korelasi *Bivariate Pearson*. Uji validitas dalam penelitian ini dilakukan dengan alat bantu program SPSS versi 26.0. Berikut disajikan hasil perhitungan pada indikator variabel kuesioner penelitian yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Tabel Uji Validitas Variabel Kekuatan (Strength)

No	Indikator Strength	r hitung	r tabel	Hasil
1	Kompetensi sumber daya manusia	0,710	0,6664	Valid
2	Pengalaman para pendiri dan karyawan	0,856	0,6664	Valid
3	Layanan tersedia di desktop dan gawai	0,688	0,6664	Valid
4	Jangka waktu proyek yang singkat	0,869	0,6664	Valid
5	Bagi hasil tinggi dan berasaskan syariah	0,869	0,6664	Valid
6	Layanan terintegrasi dengan IoT	0,672	0,6664	Valid
7	Harga slot proyek terjangkau	0,814	0,6664	Valid
8	Keandalan teknologi	0,743	0,6664	Valid

Hasil penelitian pada tabel 1 di atas, menunjukkan bahwa indikator kekuatan (Strength) nomor 1 sampai dengan nomor 8 memiliki r hitung lebih besar dari pada nilai r tabel sebesar 0,6664. Maka dapat disimpulkan bahwa semua indikator kekuatan (Strength) dinyatakan valid.

Tabel 2. Tabel Uji Validitas Variabel Peluang (Opportunities)

No	Indikator Opportunities	r hitung	r tabel	Hasil
1	Aksesibilitas layanan melalui desktop dan gawai	0,699	0,6664	Valid
2	Menjaring investasi fokus pada segmen kalangan Millenials	0,892	0,6664	Valid
3	Menjaring mitra petani khusus di kawasan Indonesia Timur dengan ceruk market yang besar dan pesaing sejenis masih minim	0,761	0,6664	Valid
4	Menggunakan modul layanan syariah yang semakin menjadi tren di masyarakat	0,747	0,6664	Valid
5	Penerapan pola integrated farming system	0,722	0,6664	Valid
6	Akses penjualan hasil panen yang baik	0,725	0,6664	Valid
7	Pembinaan mitra yang terkontrol	0,712	0,6664	Valid
8	Promosi dan sosialisasi fokus dilakukan melalui sosial media	0,842	0,6664	Valid

Hasil penelitian pada tabel 2 di atas, menunjukkan bahwa indikator peluang (Opportunities) nomor 1 sampai dengan nomor 8 memiliki r hitung lebih besar dari pada nilai r tabel sebesar 0,6664. Maka dapat disimpulkan bahwa semua indikator peluang (Opportunities) dinyatakan valid.

Tabel 3. Tabel Uji Validitas Variabel Aspirasi (Aspiration)

No	Indikator Aspiration	r hitung	r tabel	Hasil
1	Layanan berlisensi OJK	0,709	0,6664	Valid
2	Layanan tersosialisasi (promosi) dengan baik terutama segmen millenials	0,745	0,6664	Valid
3	Memberikan alternatif kemudahan dalam investasi dan permodalan non-bank.	0,674	0,6664	Valid
4	Sistem layanan bagi hasil syariah yang lebih adil	0,785	0,6664	Valid
5	Investasi di sektor pertanian banyak	0,806	0,6664	Valid

6	diminati oleh generasi millennials Mewujudkan visi Tropic menjadi layanan <i>Fintech</i> terbesar di kawasan Indonesia Timur	0,849	0,6664	Valid
---	---	-------	--------	-------

Hasil penelitian pada tabel 3. di atas, menunjukkan bahwa indikator aspirasi (Aspiration) nomor 1 sampai dengan nomor 6 memiliki r hitung lebih besar dari pada nilai r tabel sebesar 0,6664. Maka dapat disimpulkan bahwa semua indikator aspirasi (Aspiration) dinyatakan valid.

Tabel 4. Tabel Uji Validitas Variabel Hasil (Result)

No	Indikator Result	r hitung	r tabel	Hasil
1	Membantu mengembangkan usaha peternakan ayam broiler	0,668	0,6664	Valid
2	Peningkatan pendapatan mitra peternak	0,668	0,6664	Valid
3	Kepercayaan dari mitra peternak dan investor	0,694	0,6664	Valid
4	Terciptanya ekosistem usaha peternakan ayam broiler yang sehat dan modern	0,850	0,6664	Valid

Hasil penelitian pada tabel 4. di atas, menunjukkan bahwa indikator hasil (Result) nomor 1 sampai dengan nomor 4 memiliki r hitung lebih besar dari pada nilai r tabel sebesar 0,6664. Maka dapat disimpulkan bahwa semua indikator hasil (Result) dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas Variabel Kuesioner SOAR

Uji reliabilitas dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data berupa jawaban kuesioner menunjukkan tingkat ketepatan, tingkat keakuratan, kestabilan, atau konsistensi dalam mengungkap strategi pengembangan *Fintech* Tropic yang dilakukan pada individu yang berbeda dan dalam waktu yang berbeda.

Koefisien *Alpha Cronbach* merupakan statistik yang sering dipakai untuk menguji reliabilitas suatu instrumen penelitian. Suatu instrumen penelitian diindikasikan memiliki tingkat reliabilitas memadai jika koefisien *Alpha Cronbach* lebih besar atau sama dengan 0,6. Jika pada score *alpha cronbach* > 0,6 maka hasilnya reliable. Jika skor *alpha cronbach* < 0,6 maka hasilnya tidak reliable.

Hasil perhitungan uji reliabilitas disajikan pada tabel 5 sebagai berikut:

Tabel 5. Tabel Uji Reliabilitas Variabel (SOAR)

No	Variabel	Alfa Cronbach	r tabel	Hasil
1	Indikator Strength	0,781	0,6664	Valid
2	Indikator Opportunity	0,783	0,6664	Valid
3	Indikator Aspiration	0,789	0,6664	Valid
4	Indikator Result	0,781	0,6664	Valid

Hasil penelitian pada tabel 5 di atas, menunjukkan bahwa nilai *Alfa Cronbach* dari semua item variabel memiliki nilai lebih besar dari nilai r tabel sebesar 0,6664. Maka dapat disimpulkan bahwa seluruh item variabel dalam penelitian ini dapat dikatakan reliabel atau konsisten. Dengan demikian semua item variabel indikator pada kekuatan (Strengths), peluang (Opportunities), aspirasi (Aspirations) dan indikator hasil (Results) dapat digunakan sebagai alat untuk menyusun strategi pengembangan *Fintech* Tropic.

Analisis SOAR

Analisis SOAR dilakukan untuk mengetahui strategi pengembangan *Fintech* Tropic yang paling tepat untuk peternakan ayam broiler. Penyusunan strategi dengan metode SOAR Tekmar

Poli Pangkep mengundang Anda untuk bergabung ke rapat Zoom yang terjadwal.

Topik: Ujian PPP
Waktu: 19 Des 2023 01:30 PM Singapura

Bergabung Zoom Rapat
<https://us02web.zoom.us/j/89861731319?pwd=RGtrOU5WMk5tSCt2WFVSWdwc2h6dz09>

ID Rapat: 898 6173 1319

Kode Sandi: 123456dilakukan dengan beberapa tahapan. Tahapan pertama yang dilakukan adalah mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities) serta faktor eksternal yang berupa aspirasi (Aspirations) dan hasil (Results). Faktor-faktor tersebut kemudian dianalisis menggunakan matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factors Analysis Summary*). Tabulasi hasil penelitian dalam bentuk matriks IFAS dan EFAS disajikan pada tabel 6.

IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Analisis matriks IFAS dilakukan dengan mengolah faktor internal menjadi kekuatan dan peluang. Hasil pembobotan pada matriks IFAS kemudian dicari reratanya untuk memperoleh total bobot matriks sama dengan 1. Besar kecilnya bobot yang diberikan tergantung pada besar kecilnya pengaruh terhadap keberhasilan pengembangan *Fintech Tropic*. Rating yang diberikan tergantung pada respon yang ditunjukkan oleh karyawan PT. *Tropik Agriteknologi Indonesia* terhadap kekuatan dan peluang yang dimiliki.

Tabel 6. Matriks IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*)

Faktor Internal					
No	KEKUATAN/STRENGTH (S)	Jumlah	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
1	Kompetensi sumber daya manusia	38	0,06	4,2	0,26
2	Pengalaman para pendiri dan karyawan	34	0,05	3,8	0,20
3	Layanan tersedia di desktop dan gawai	44	0,07	4,9	0,34
4	Jangka waktu proyek yang singkat	43	0,07	4,8	0,33
5	Bagi hasil tinggi dan berasaskan syariah	43	0,07	4,8	0,33
6	Layanan terintegrasi dengan IoT	41	0,07	4,6	0,30
7	Harga slot proyek terjangkau	41	0,07	4,6	0,30
8	Keandalan teknologi	41	0,07	4,6	0,30
Jumlah		325	0,52	36,1	2,35
PELUANG/OPPORTUNITIES (O)					
1	Aksesibilitas layanan melalui desktop dan gawai	38	0,06	4,2	0,26
2	Menjaring investasi fokus pada segmen kalangan Millenials	33	0,05	3,7	0,19
3	Menjaring mitra petani khusus di kawasan Indonesia Timur dengan ceruk market yang besar dan pesaing sejenis masih minim	41	0,07	4,6	0,30
4	Menggunakan modul layanan syariah yang semakin menjadi tren di masyarakat	38	0,06	4,2	0,26

5	Penerapan pola integrated farming system	36	0,06	4,0	0,23
6	Akses penjualan hasil panen yang baik	41	0,07	4,6	0,30
7	Pembinaan mitra yang terkontrol	39	0,06	4,3	0,27
8	Promosi dan sosialisasi fokus dilakukan melalui sosial media	36	0,06	4,0	0,23
Jumlah		302	0,48	33,6	2,03
Total		627	1,00		4,38

Matriks IFAS pada tabel 6 di atas, menunjukkan bahwa nilai total skor matrik IFAS adalah sebesar 4,38. Skor ini menggambarkan pengembangan *Fintech Tropic* berada pada posisi perkembangan yang baik, *Fintech Tropic* mampu memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk menjalankan platform layanan investasi. Skor ini juga menggambarkan bahwa *Fintech Tropic* mampu memanfaatkan peluang yang ada untuk masuk dan berkembang sebagai pemain baru di layanan *Fintech* terutama di kawasan Indonesia bagian timur.

Pengukuran faktor kekuatan menunjukkan mayoritas skor yang tinggi misalnya pada kompetensi dan sumber daya manusia, jika mengacu kepada Peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang penyelenggaraan *Fintech* di Indonesia terkait kompetensi sumber daya manusia, maka *Fintech Tropic* telah memiliki syarat-syarat seperti pada POJK yaitu diantaranya harus memiliki ahli di bidang teknologi informasi, harus memiliki ahli di bidang keuangan dan ahli di bidang pengawasan operasional yang berkaitan langsung dengan proyek yang didanai.

Faktor kekuatan *Fintech Tropic* juga menunjukkan skor yang baik, yaitu pada indikator ketersediaan layanan di desktop dan gawai (mobile aplikasi), bagi hasil yang tinggi dan sesuai kaidah syariah, layanan terintegrasi dengan layanan IoT (*Internet of Things*) yang memudahkan para investor memantau proyek yang didanai lewat gawai sehingga semakin memberikan rasa aman, nyaman dan percaya diri para investor untuk berinvestasi lewat *Fintech Tropic*.

Fintech Tropic juga memiliki diferensiasi yang diunggulkan sebagai suatu kekuatan yaitu harga slot investasi yang terjangkau, jika pada platform investasi lain investor harus berinvestasi minimal Rp. 1.000.000 (satu juta rupiah), tetapi pada *Fintech Tropic* investor bisa mulai berinvestasi hanya dengan harga segelas kopi yaitu mulai dari Rp. 25.000 per slot proyek. Hal inilah yang menjadi daya tarik tersendiri dari *Fintech Tropic* terutama untuk segmen usia millennials dan generasi zillennials yang baru belajar berinvestasi.

Fintech Tropic merupakan penyelenggara *Fintech* yang masih baru, jika dianalisis dari faktor peluang diketahui juga mampu memanfaatkan peluang yang ada untuk masuk ke sasaran pasar yang spesifik yaitu dengan mengajak generasi millenials dan zillennials untuk berinvestasi di sektor pertanian dengan narasi untuk memajukan pertanian dan membantu keluarga petani di Indonesia.

EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

Analisis matriks EFAS dilakukan dengan mengolah faktor eksternal pengembangan *Fintech Tropic* yang menjadi aspirasi dan hasil. Metode pembobotan dan skoring dilakukan sama seperti pada matriks IFAS.

Hasil pembobotan pada matriks EFAS kemudian dicari reratanya untuk memperoleh total bobot matriks sama dengan 1. Besar kecilnya bobot yang diberikan tergantung pada besar kecilnya pengaruh terhadap keberhasilan pengembangan *Fintech Tropic*. Rating yang diberikan tergantung pada respon yang ditunjukkan oleh karyawan PT. Tropik Agriteknologi Indonesia terhadap aspirasi dan hasil yang dimiliki. Berikut disajikan matriks EFAS pada tabel 7.

Tabel 7. Matriks EFAS (*Eksternal Factors Analysis Summary*)

No	Faktor Eksternal	Jumlah	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BxR)
ASPIRATIONS/ASPIRASI (A)					
1	Layanan berlisensi OJK	14	0,04	1,6	0,07
2	Layanan tersosialisasi (promosi) dengan baik terutama segmen millennials	36	0,11	4,0	0,45
3	Memberikan alternatif kemudahan dalam investasi dan permodalan non-bank.	31	0,10	3,4	0,34
4	Sistem layanan bagi hasil syariah yang lebih adil	32	0,10	3,6	0,36
5	Investasi di sektor pertanian banyak diminati oleh generasi millennials	35	0,11	3,9	0,43
6	Mewujudkan visi Tropic menjadi layanan <i>Fintech</i> terbesar di kawasan Indonesia Timur	28	0,09	3,1	0,27
Jumlah		176	0,56		1,92
RESULTS/HASIL (R)					
1	Membantu mengembangkan usaha peternakan ayam broiler	42	0,13	4,7	0,62
2	Peningkatan pendapatan mitra peternak	42	0,13	4,7	0,62
3	Kepercayaan dari mitra peternak dan investor	30	0,09	3,3	0,32
4	Terciptanya ekosistem usaha peternakan ayam broiler yang sehat dan modern	27	0,09	3,0	0,26
Jumlah		141	0,44		1,81
Total		317	1,00		3,73

Matriks EFAS pada tabel 7. di atas, menunjukkan bahwa nilai total skor matrik IFAS adalah sebesar 3,73. Skor ini menunjukkan bahwa pengembangan *Fintech* Tropic pada faktor eksternal berada pada posisi perkembangan yang cukup baik. Dapat dilihat pada matriks EFAS bahwa *Fintech* Tropic mampu menjawab aspirasi eksternal yaitu diantaranya: memudahkan investor dalam berinvestasi dan memberikan kemudahan pada akses permodalan non-bank kepada para peternak ayam broiler; sistem bagi hasil yang adil dan sesuai kaidah syariah.

Fintech Tropic pada indikator layanan sudah berlisensi OJK, mendapatkan skor yang tidak baik yaitu skor 1,6. Hal ini disebabkan karena sampai saat ini *Fintech* Tropic belum mengantongi izin operasi dari OJK. *Fintech* Tropic dengan berbadan hukum P.T. (Perseroan Terbatas) saat ini baru mempunyai perizinan NIB (Nomor Induk Berusaha), dan modul layanan syariah dari MUI (Majelis Ulama Indonesia), sedangkan perizinan di OJK (Otoritas Jasa Keuangan) masih dalam proses pengurusan administrasi.

Fintech Tropic memperoleh skor yang baik pada faktor hasil, contohnya pada indikator *Fintech* Tropic kehadirannya mampu membantu pengembangan usaha peternakan ayam broiler dan meningkatkan pendapatan mitra peternak. Dua indikator tersebut menjadi konsen dari *Fintech* Tropic yaitu dengan pola kemitraan, hadirnya *Fintech* Tropic dapat memudahkan mitra peternak ayam broiler dalam hal: mengontrol kondisi kandang, memonitoring pertumbuhan ayam dan penggunaan pakan, memantau pertumbuhan bobot ayam setiap hari sehingga dengan layanan ini

peternak bisa meningkatkan produktivitas kandang dan juga berdampak pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan para peternak ayam broiler.

Hasil analisis terhadap lingkungan internal dan eksternal, kemudian disusun strategi yang diperoleh dari indikator kekuatan, peluang, aspirasi dan hasil yang kemudian dijabarkan dalam strategi yang lebih detail pada tabel matriks SOAR berikut:

Tabel 8. Matriks SOAR (Strength Opportunities Aspiration Result) pada Strategi SA dan Strategi OA.

		Strengths (S)	Opportunities (O)
Faktor Internal		1. Kompetensi sumber daya manusia	1. Aksesibilitas layanan melalui desktop dan gawai
		2. Pengalaman para pendiri dan karyawan	2. Menjaring investasi fokus pada segmen kalangan Millenials
		3. Layanan tersedia di desktop dan gawai	3. Menjaring mitra petani khusus di kawasan Indonesia Timur
		4. Jangka waktu proyek yang singkat	4. Menggunakan modul layanan syariah yang semakin menjadi tren di masyarakat
		5. Bagi hasil tinggi dan berasaskan syariah	5. Penerapan pola integrated farming system
		6. Layanan terintegrasi dengan IoT	6. Akses penjualan hasil panen yang baik
		7. Harga slot proyek terjangkau	7. Pembinaan mitra yang terkontrol
		8. Keandalan teknologi	8. Promosi dan sosialisasi fokus dilakukan melalui sosial media
Faktor Eksternal			
Aspirations (A)		Strategi SA	Strategi OA
1. Layanan berlisensi OJK		1. Mengoptimalkan sumber daya manusia untuk memberikan services kepada para investor dan mitra peternak.	1. Senantiasa melakukan kontrol terhadap aksesibilitas layanan untuk memastikan layanan tidak error
2. Layanan tersosialisasi (promosi) dengan baik terutama segmen millennials		2. Menggencarkan promosi keunggulan layanan terutama pada kalangan millenials dan generasi zillennials.	2. Menggencarkan promosi modul layanan syariah terutama kepada kalangan millenials dan zillennials melalui sosial media
3. Memberikan alternatif kemudahan dalam investasi dan permodalan non-bank.		3. Mengupayakan izin dan lisensi OJK untuk menambah kepercayaan investor	3. Menambah jaringan kerjasama oftaker pemasaran hasil panen
4. Sistem layanan bagi hasil syariah yang lebih adil		4. Memanfaatkan kualitas dan keunggulan layanan untuk mendapatkan brand awareness	4. Memantau tren yang terjadi di kalangan milenial dan zillennial untuk materi konten promosi
5. Investasi di sektor pertanian banyak diminati oleh generasi millennials dan zilenials			
6. Mewujudkan visi Tropic menjadi layanan <i>Fintech</i> terbesar di kawasan Indonesia Timur			

Tabel 9. Matriks SOAR (*Strength Opportunities Aspiration Result*) pada Strategi SR dan Strategi OR.

Faktor	Strengths (S)		Opportunities (O)	
	Internal	External	Internal	External
Faktor Eksternal	1. Kompetensi sumber daya manusia		1. Aksesibilitas layanan melalui desktop dan gawai	
	2. Pengalaman para pendiri dan karyawan		2. Menjaring investasi fokus pada segmen kalangan Millenials	
	3. Layanan tersedia di desktop dan gawai		3. Menjaring mitra petani khusus di kawasan Indonesia Timur	
	4. Jangka waktu proyek yang singkat		4. Menggunakan modul layanan syariah yang semakin menjadi tren di masyarakat	
	5. Bagi hasil tinggi dan berasaskan syariah		5. Penerapan pola integrated farming system	
	6. Layanan terintegrasi dengan IoT		6. Akses penjualan hasil panen yang baik	
	7. Harga slot proyek terjangkau		7. Pembinaan mitra yang terkontrol	
	8. Keandalan teknologi		8. Promosi dan sosialisasi fokus dilakukan melalui sosial media	
Results (R)	Strategi SR		Strategi OR	
1. Membantu mengembangkan usaha peternakan ayam broiler	1. Mengoptimalkan services kepada mitra peternak dalam memantau performa FCR		1. Menambah jaringan offtaker untuk menampung hasil panen peternak	
2. Peningkatan pendapatan mitra peternak	2. Meningkatkan kualitas layanan IoT untuk pengontrolan kandang integrasi dengan fitur pada investor		2. Membuka layanan customers services selama 24 jam untuk peternak dan investor	
3. Kepercayaan dari mitra peternak dan investor	3. Memperkuat hubungan kemitraan dengan peternak dan investor dengan memberikan diskon, promo dan gift berupa merchandise.		3. Mengkampanyekan "Bantu Peternak Indonesia" pada kalangan millenials dan zillennials melalui media sosial	

Matriks SOAR dalam penelitian ini digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategi yang menggambarkan bagaimana kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh *Fintech Tropic* dapat disesuaikan dengan aspirasi (*Aspirations*) dan hasil (*Results*) yang terukur sebagai strategi yang akan dilakukan oleh perusahaan untuk pengembangan layanan.

Matriks SOAR dibagi kedalam empat klaster yaitu:

1. Strategi SA (*Strengths – Aspirations*): strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mencapai aspirasi yang diharapkan.
2. Strategi OA (*Opportunities – Aspirations*): strategi yang dibuat untuk mengetahui dan memenuhi aspirasi dari setiap responden yang berorientasi kepada peluang yang ada.
3. Strategi SR (*Strengths – Results*): strategi ini dibuat untuk mewujudkan kekuatan untuk mencapai hasil yang terukur.
4. Strategi OR (*Opportunities – Results*): strategi ini berorientasi kepada peluang untuk mencapai hasil yang terukur.

Aspek kekuatan (*Strengths*), peluang (*Opportunities*), aspirasi (*Aspirations*) dan hasil (*Results*) yang telah dijabarkan, kemudian dirumuskan untuk mendapatkan berbagai alternatif strategi yaitu:

1. Strategi SA (Strength – Aspiration)

Strategi ini diharapkan kekuatan yang dimiliki oleh *Fintech Tropic* akan dapat disalurkan secara optimal untuk mencapai aspirasi. Strategi SA yang dapat dilakukan oleh *Fintech Tropic* yaitu:

- a. Mengoptimalkan sumber daya manusia untuk memberikan services kepada para investor dan mitra peternak.
- b. Menggencarkan promosi keunggulan layanan terutama pada kalangan millenials dan generasi zillennials.
- c. Mengupayakan izin dan lisensi OJK untuk menambah kepercayaan investor
- d. Memanfaatkan kualitas dan keunggulan layanan untuk mendapatkan brand awareness.

2. Strategi SR (Strength – Result)

Strategi ini diharapkan kekuatan yang dimiliki oleh *Fintech Tropic* dapat mewujudkan hasil yang terukur. Strategi SA yang dapat dilakukan oleh *Fintech Tropic* yaitu:

- a. Mengoptimalkan services kepada mitra peternak dalam memantau performa FCR
- b. Meningkatkan kualitas layanan IoT untuk pengontrolan kandang integrasi dengan fitur pada investor
- c. Memperkuat hubungan kemitraan dengan peternak dan investor dengan memberikan diskon, promo dan gift berupa merchandise.

3. Strategi OA (Opportunities – Aspiration)

Strategi ini diharapkan dapat mengetahui dan memenuhi aspirasi dari setiap peluang yang ada. Strategi SA yang dapat dilakukan oleh *Fintech Tropic* yaitu:

- a. Senantiasa melakukan kontrol terhadap aksesibilitas layanan untuk memastikan layanan tidak error
- b. Menggencarkan promosi modul layanan syariah terutama kepada kalangan millenials dan zillennials melalui sosial media
- c. Menambah jaringan kerjasama offtaker pemasaran hasil panen
- d. Memantau tren yang terjadi di kalangan milenial dan zillennial untuk materi konten promosi

4. Strategi OR (Opportunities – Result)

Strategi ini diharapkan dapat berorientasi kepada peluang untuk mencapai hasil yang sudah terukur. Strategi SA yang dapat dilakukan yaitu:

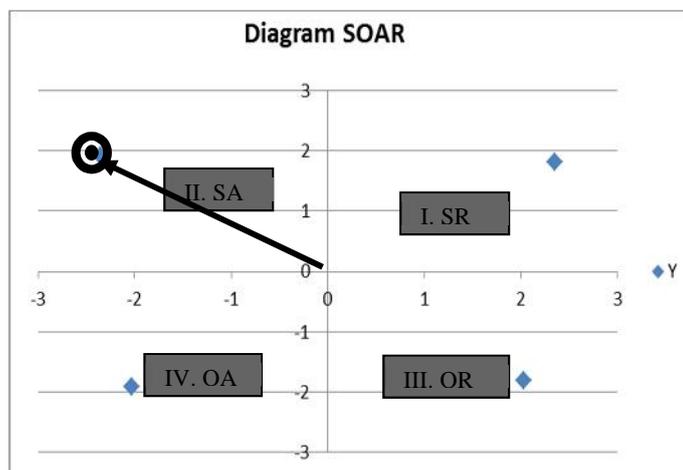
- a. Menambah jaringan offtaker untuk menampung hasil panen peternak
- b. Membuka layanan customers services selama 24 jam untuk peternak dan investor
- c. Mengkampanyekan "Bantu Peternak Indonesia" pada kalangan millenials dan zillennials melalui media sosial.

Tabel 10. Diagram SOAR

Internal Eksternal	Strengths (S)	Opportunities (O)
Aspirations (A)	Strategi SA 2,35 + 1,92 4,27	Strategi OA 2,03 + 1,92 3,95
Results (R)	Strategi SR 2,35 + 1,81 4,16	Strategi OR 2,03 + 1,81 3,84

Hasil penelitian yang ditunjukkan dalam tabel 5.17, diketahui bahwa Strategi SA (Strengths – Aspirations) memiliki nilai sebesar 4,27. Strategi OA (Opportunities – Aspiration) memiliki nilai

sebesar 3,95. Strategi SR (Strength – Result) memiliki nilai sebesar 4,16 dan strategi OR (Opportunities – Result) memiliki nilai 3,84.



Nilai-nilai dalam diagram di atas menunjukkan bahwa dalam menentukan strategi *Fintech* Tropic harus mempertimbangkan setiap variabel untuk menyusun strategi lebih lanjut. Berdasarkan gambar di atas diperoleh bahwa kuadran dengan nilai tertinggi terdapat pada kuadran II (dua) yaitu strategi SA (Strength – Aspiration) dengan nilai 4,27, artinya bahwa *Fintech* Tropic mampu memanfaatkan seluruh kekuatan untuk mencapai aspirasi yang diharapkan. Strategi yang dapat digunakan adalah: (1) mengoptimalkan sumber daya manusia untuk memberikan services kepada para investor dan mitra peternak; (2) menggencarkan promosi keunggulan layanan terutama pada kalangan millenials dan generasi zillennials; (3) mengupayakan izin dan lisensi OJK untuk menambah kepercayaan investor; dan (4) mengupayakan izin dan lisensi OJK untuk menambah kepercayaan investor; serta (5) memanfaatkan kualitas dan keunggulan layanan untuk mendapatkan brand awareness.

Hasil analisis SOAR di atas, menunjukkan bahwa strategi SA (Strength – Aspiration) memiliki nilai yang paling tinggi dibandingkan dengan strategi SR, strategi OA dan strategi OR. Oleh sebab itu *Fintech* Tropic harus menjadikan strategi ini untuk pengembangan *Fintech* Tropic kedepan. Dengan berkembangnya *Fintech* Tropic diharapkan dapat berkontribusi dalam peningkatan ketahanan pangan melalui peningkatan produktifitas peternakan ayam broiler, efisiensi dalam proses produksi (penggunaan pakan, sarana produksi peternakan), membantu menyediakan pangan berupa ayam broiler dengan kualitas yang baik dan harga yang lebih terjangkau. SOAR juga mengandung unsur *Aspiration* yang membuka peluang kepada banyak individu untuk berpartisipasi dalam pengambilan keputusan strategis (Cruz, 2013).

Strategi lainnya seperti strategi SR berada pada posisi berkembang baik artinya, *Fintech* Tropic juga perlu memperhatikan untuk mempertahankan kekuatan dengan orientasi hasil secara terkendali. Penelitian Santoso & Widyatmini (2021) faktor Strength dan Result memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan dengan faktor Opportunities dan Aspiration pada strategi pengembangan ekonomi kreatif. Selain itu, pada strategi OA dan OR berada pada penilaian yang cukup baik, artinya *Fintech* Tropic juga perlu memenuhi setiap aspirasi dari setiap peluang yang ada. Sedangkan pada strategi OR *Fintech* Tropic perlu berorientasi kepada peluang untuk mencapai hasil yang sudah terukur.

KESIMPULAN

Strategi pengembangan *Fintech* lending Tropic yang paling sesuai untuk usaha peternakan ayam broiler adalah strategi SA (Strengths – Appreciations) yaitu strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki oleh *Fintech* Tropic secara optimal untuk mencapai aspirasi yang

diharapkan. Strategi yang dapat digunakan adalah: (1) mengoptimalkan sumber daya manusia untuk memberikan *services* kepada para investor dan mitra peternak; (2) menggencarkan promosi keunggulan layanan terutama pada kalangan millenials dan generasi zillennials; (3) mengupayakan izin dan lisensi OJK untuk menambah kepercayaan investor; dan (5) memanfaatkan kualitas dan keunggulan layanan untuk mendapatkan *brand awareness*.

DAFTAR PUSTAKA

- Cruz, A. P. S. 2013. Analisis Strategi SOAR PT ZYX. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Fuadi, A. 2020. Analisis Strategi SOAR Balai Diklat Aparatur Kementerian Kelautan dan Perikanan Menuju Corporate University. Widya Cipta: *Jurnal Sekretari dan Manajemen* 4 (2), 129-136.
- Hadad, 2017. *Financial Technology (Fintech) di Indonesia*. Kuliah Umum Tentang *Fintech*-IBS. Jakarta.
- Jacqueline, S., C. David, K. D. Lynn. 2003. Strategic Inquiry, Appreciative Intent: Inspiration to SOAR. A New Framework for Strategic Planning. *Journal Ai Practitioner*, 1(21).
- Santoso, D. T., Widyatmini. 2021. Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif Melalui Analisis Soar (Studi Kasus Pada Bisnis Clothing Solid Object). *UG Jurnal* 16 (4), 53-69.
- Sprangel, J., Stavros, J., & Cole, M. 2011. Creating sustainable relationships using the strengths, opportunities, aspirations and results framework, trust, and environmentalism: A research-based case study. *International Journal of Training and Development*, 15(1), 39–57.
- Stavros, J. M., & Cole, M. L. 2013. SOARing towards positive transformation and change. *The ABAC ODI Visions Action Outcome*, 1(1), 10–34.
- Zellatifanny, C. M. Dan B. Mudjiyanto. 2018. Tipe Penelitian Deskripsi Dalam Ilmu Komunikasi. *Jurnal Diakom* 1 (2): 83-90.