

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian negara pada era globalisasi dipengaruhi oleh komponen yang terdapat dalam struktur ekonomi negara itu sendiri. Salah satu komponen tersebut adalah pasar modal. Di beberapa negara-negara maju seperti Jepang, Amerika dan Eropa menjadikan pasar modal sebagai salah satu indikator utama dalam melihat perkembangan perekonomian negara. Semakin maju pasar modal suatu negara, maka negara tersebut cenderung akan mempunyai perekonomian yang makin baik pula (Utomo, 2010).

Reksadana berperan cukup besar dalam menghimpun dana di pasar modal. Reksadana mendorong partisipasi masyarakat untuk menanamkan modalnya di pasar modal dan dapat dimulai dari jumlah yang minimal. Reksadana dewasa ini semakin mudah diakses oleh pemodal. Alat investasi ini menjadi salah satu alternatif utama investasi pemodal perorangan. Pertumbuhan reksadana di Indonesia tergolong sangat pesat. Hal ini berdampak positif bagi pasar modal Indonesia. Pertumbuhan reksadana yang berhasil dihimpun oleh bank maupun lembaga keuangan lainnya memperlihatkan pertumbuhan besar. Jumlah reksadana yang berhasil dihimpun terus mengalami pertumbuhan. Pertumbuhan dana yang berhasil dihimpun reksadana dari tahun 2008 ke tahun 2012 adalah sebesar Rp 110,82 Triliun (www.kompas.com).

Tabel 1.1: Tabel Pertumbuhan Dana yang Dihimpun Reksadana
Indonesia Tahun 2008-2012

Tahun	Total Dana yang Dihimpun Reksadana di Indonesia (Triliun Rp)	Perubahan dari Tahun ke Tahun (Triliun Rp)
2008	73,2	-17,9
2009	110	36,8
2010	139,1	29,1
2011	193,7	54,6
2012	181,8	-11,9

Sumber: data sekunder yang diolah untuk Tesis

Terdapat berbagai macam instrumen investasi di luar reksadana yang berkaitan dengan pasar modal, beberapa diantaranya adalah: saham, obligasi, *unitlink*, *option*, *index* saham dan masih banyak lagi. Instrumen investasi dipilih dapat berdasarkan kebutuhan, pengetahuan serta pemahaman pemodal tentang instrumen investasi yang dipilih dan kemampuan pemodal dalam mengelola resiko maupun dalam mengelola keuntungan. Salah satu instrumen investasi yang dapat dipertimbangkan pemodal, baik dari segi investasi yang relatif aman, dari segi resiko yang relatif moderat dan dari potensi keuntungan yang besar, hingga tahap pengetahuan masyarakat terhadap instrument investasi di pasar modal adalah produk reksadana, karena jika ditinjau dari sisi keamanan dapat dikatakan tergolong aman, mengingat dasar hukum pendirian reksadana melalui peraturan perundangan yang jelas. Sedangkan dari sisi bisnis, Reksadana dinilai cukup menguntungkan oleh pihak manajer investasi dan pihak-pihak lain yang terkait (Utomo, 2010).

Ariston (2012) mengatakan tujuan investasi adalah agar dapat menghasilkan tingkat keuntungan yang diharapkan dalam jangka waktu tertentu dengan tingkat keuntungan tertentu dimana tingkat keuntungan yang didapat harus lebih besar dari rata-rata inflasi yang terjadi, agar daya beli dari investasi atau aset tersebut tetap meningkat. Tingkat inflasi Indonesia selama enam tahun terakhir ini dapat dikatakan

cukup tinggi, dimana rata-rata inflasi pertahun dari tahun 2008 hingga tahun 2012 adalah sebesar 5,78 %. Tingkat inflasi dari tahun 2008 ke tahun 2012 dapat dilihat dari tabel yang disajikan berikut ini:

Tabel 1.2: Tabel Tingkat Inflasi Tahun 2008-2012

Tahun	Tingkat Inflasi (%)
2008	11,06
2009	2,78
2010	6,96
2011	3,79
2012	4,30

Sumber: IQ Plus Software (2013)

Reksadana memiliki prospek yang cerah, tidak hanya pasar modal yang diuntungkan karena mendapat tambahan likuiditas dana dari investor, para investor pun mempunyai pilihan untuk berinvestasi sesuai dengan kemampuan finansialnya dan sesuai dengan *return* yang diharapkan. Bila melihat *trend* penurunan BI Rate secara perlahan namun terus berlangsung, maka reksadana dapat dijadikan sarana bagi investor yang terbiasa berinvestasi di instrument deposito yang ditawarkan pihak bank, karena reksadana yang menawarkan *return* yang lebih menarik (Utomo, 2010).

Perkembangan suku bunga Sertifikat Bank Indonesia (SBI) selama beberapa saat terakhir ini diperkirakan telah memberikan dampak yang cukup penting terhadap perkembangan reksadana. Penurunan SBI sebesar 350 basis poin dari tahun 2008 ke tahun 2012 (IQ Plus Software, 2013) menyebabkan bank turut menurunkan suku bunga simpanan secara khusus pada produk deposito. Data mengenai penurunan SBI dari bulan 2008 ke 2012 dapat dilihat pada tabel yang disajikan di bawah ini:

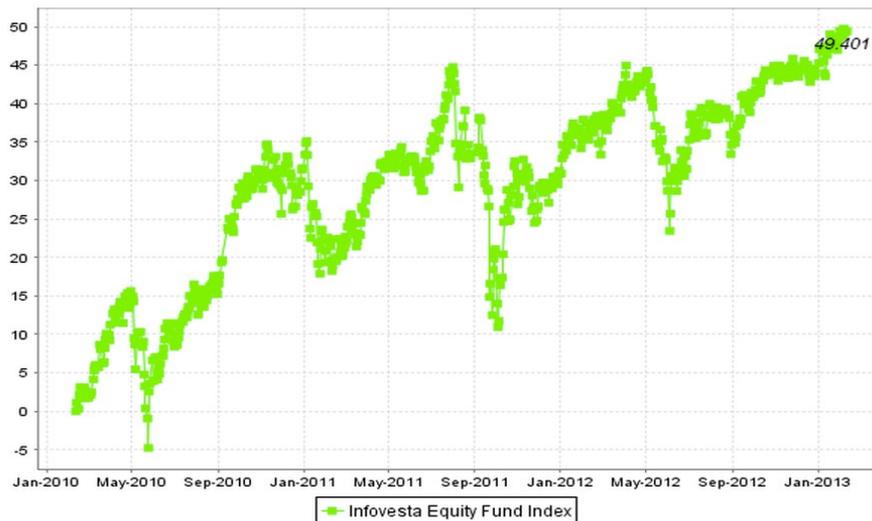
Tabel 1.3: Tabel Perubahan SBI Tahun 2008-2012

Bulan/Tahun	Besaran SBI (%)	Perubahan SBI dari Tahun ke Tahun (%)
2008	9,25	1,25
2009	6,50	-2,75
2010	6,50	0
2011	6,00	-0,5
2012	5,75	-0,25

Sumber: IQ Plus Software (2013)

Suku bunga deposito yang mengarah pada penurunan tersebut membuat pemilik modal kelas menengah keatas mulai mencari alternatif investasi yang lebih menarik dengan *return* yang lebih tinggi. Salah satu bentuk alternatif investasi selain deposito adalah reksadana saham, yang direspon secara antusias oleh para pemilik dana yang mengharapkan dana yang dimilikinya mendapatkan *return* yang lebih besar dibandingkan *return* yang didapatkan dari berinvestasi pada deposito di bank.

Berikut ini adalah Grafik Kinerja Reksadana Saham Indonesia selama tiga tahun terakhir:



Gambar 1.1: Kinerja Reksadana Saham (*Equity Fund Index*)

Sumber: www.infovesta.com

Reksadana saham dari Januari 2010 sampai Januari 2013 memberikan *return* sebesar 49,4%. Utomo (2010) menjelaskan bahwa perkembangan pasar modal Indonesia saat ini masih didominasi oleh investor besar dan badan usaha. Salah satu diantaranya adalah manajer investasi yang mengelola reksadana.

Semakin banyaknya manajer investasi dan semakin beragamnya reksadana yang ditawarkan, terkadang membuat nasabah sulit dalam menentukan pilihan reksadana mana yang harus dibeli. Nasabah awam kurang paham tentang jenis reksadana apa yang harus dibeli (Soemarto, 2011). Dari hal ini diperlukan usaha-usaha dari pihak manajer investasi agar dapat membangun kepercayaan pemodal pihak manajer investasi, serta perlu adanya komitmen dari pihak manajer investasi terhadap pemodal dan diperlukan komunikasi yang baik dari pihak manajer investasi terhadap pemodal ataupun calon pemodal agar pihak manajer investasi dapat menyebarkan reksadana lebih luas ke daerah di luar Kota Jakarta.

Kepercayaan investor merupakan hal yang sangat penting bagi pengembangan reksadana. Manajer investasi harus memanfaatkan momentum yang terjadi sekarang agar dapat menyebarkan reksadana lebih luas. Manajer investasi perlu mencari terobosan pemasaran agar penyebaran reksadana dapat menjadi lebih merata. Erin dan Weitz (1997) mengatakan bahwa saluran distribusi sebaiknya memenuhi persyaratan: *effectiveness*, *coverage* dan *cost efficiency* sehingga akan menghasilkan *multiplier effect* saluran distribusi untuk meningkatkan kinerja penjualan.

Data Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) menyatakan bahwa per-bulan April 2013 terdapat 227.693 investor saham yang tercatat telah memiliki sub rekening efek. Dari 227.693 investor saham, ternyata penyebaran pemodal reksadana hingga April 2013 masih berada di Jakarta, yakni sebesar 44,4% dari total pemodal secara nasional. Hal inilah yang seharusnya dapat dikembangkan dari aspek manajemen

strategik, agar manajer investasi menemukan strategi yang paling baik supaya penyebaran reksadana dapat lebih merata hingga menjangkau ke daerah-daerah di luar Kota Jakarta.

Nurhaida selaku Ketua Bapepam menyatakan usaha memupuk kepercayaan investor harus dilakukan secara berkesinambungan. Sebagai regulator, Bapepam-LK akan terus membenahi kualitas seluruh pemangku kepentingan, dimulai dari manajer investasi, bank kustodian, hingga agen penjual. Bapepam mengajak seluruh pihak untuk dapat memperbaiki dan memperluas jaringan distribusi, sehingga reksadana dapat lebih dikenal masyarakat secara lebih luas, bukan hanya di Kota Jakarta saja (www.investor.co.id).

Penelitian yang telah dilakukan oleh Nevin dan Mohr (2008) menguji pengaruh kepercayaan terhadap efektifitas saluran distribusi, penelitian tersebut menunjukkan bahwa kepercayaan terbukti mempengaruhi efektivitas saluran distribusi secara signifikan. Sedangkan Moorman et al (1993) menemukan bahwa kepercayaan tidak berpengaruh terhadap efektifitas saluran distribusi. Sedangkan penelitian yang lainnya menemukan bahwa kepercayaan dalam konteks hubungan pekerjaan mempengaruhi arah komunikasi (Blair et al, 1985).

Studi Ross dan El-Ansary (1997) menunjukkan hasil empiris komitmen berperan utama sebagai pemberi arah atau pedoman dalam mencapai tujuan pada kerja sama saluran distribusi. Hal tersebut dikarenakan, komitmen memberikan efek positif atas terjaganya dan terbentuknya orientasi kerja sama jangka panjang antara pemasok dan penyalur. Komitmen dalam studi Baker dan Ruoff (1999) merupakan bentuk awal dan akhir dari upaya pemasok dan penyalur dalam pencapaian tujuan jangka panjang. Studi Gundlach dan Murphy (1995) serta Fein dan Anderson (1997) mempertegas bahwa komitmen berpengaruh positif terhadap hubungan secara jangka pendek

maupun jangka panjang. Hal ini berimplikasi bahwa semakin tinggi komitmen penyalur pada konsumen maka semakin kuat keinginan penyalur untuk mempertahankan dan membina hubungan jangka panjang dengan pemasok. Sedangkan Geyskens, Steenkamp dan Kumar (1999) menyatakan tidak adanya pengaruh komitmen terhadap efektivitas saluran distribusi. Berikut ini adalah tabel Ikhtisar Riset *Gap*

Tabel 1.4: Ikhtisar Riset *Gap*
Pengaruh Kepercayaan, Komitmen dan Komunikasi
terhadap Distribusi Barang dan Jasa

No.	Peneliti	Hasil penelitian
1.	Marshall et al (2003)	Kepercayaan terbukti mempengaruhi distribusi.
2.	Nevin dan Mohr (2008) Moorman et al (1993)	Kepercayaan terbukti mempengaruhi distribusi. Kepercayaan tidak mempengaruhi distribusi.
3.	Gundlach dan Murphy (1995) Fein dan Anderson (1997)	Komitmen berpengaruh positif terhadap hubungan secara jangka pendek maupun jangka panjang. Komitmen berpengaruh terhadap distribusi.
4.	Geyskens, Steenkamp dan Kumar (1999)	Tidak adanya pengaruh komitmen terhadap distribusi.
5.	Blair et al (1985)	Komunikasi berpengaruh terhadap distribusi.
6.	Yudith dan Sofyan (2006)	Distribusi yang efektif berpengaruh secara positif terhadap peningkatan kinerja.

Berdasarkan *research gap* tersebut, maka penelitian ini akan menganalisis mengenai pengaruh kepercayaan, komitmen dan komunikasi terhadap penyebaran produk reksadana serta bagaimana pengaruhnya terhadap kinerja pihak manajer

investasi. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan penyebaran produk reksadana adalah penyebaran reksadana di Kota Semarang.

1.2 Rumusan Masalah dan Pertanyaan Penelitian

Dalam meningkatkan pertumbuhan reksadana sebaiknya didukung distribusi yang efektif (www.kompas.com, 2012). Sementara, penyebaran pemodal reksadana hingga April 2013 belum merata, pemodal masih terkonsentrasi di Jakarta dengan persentase sebesar 44,4% dari total pemodal secara nasional menurut data KSEI (2013).

Rumusan masalah yang muncul adalah rendahnya penyebaran produk reksadana di Indonesia, yang hanya terpusat di Jakarta saja, hal ini dikuatkan dari data KSEI (2013) yang mengatakan bahwa jumlah sub rekening efek pemegang saham di kota Semarang hanya sebesar 2,1% dari total jumlah sub rekening efek pemegang saham di Indonesia (reksadana yang dimaksudkan adalah reksadana saham dan dengan menggunakan asumsi pemilik akun reksadana saham, juga adalah pemilik sub rekening saham yang tercatat di KSEI), atau jika dikonversikan ke dalam jumlah, maka jumlah pemegang sub rekening efek di Kota Semarang adalah sebesar 4846 investor. Sehingga yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana membangun strategi distribusi reksadana saham yang efektif di Kota Semarang. Hal ini yang harus dikembangkan dari aspek strategik agar manajer investasi dapat menemukan strategi yang baik dan tepat agar penyebaran reksadana saham dapat merata menjangkau ke daerah-daerah di luar Kota Jakarta, dalam penelitian ini khususnya agar penyebaran reksadana saham dapat lebih tinggi lagi di Kota Semarang. Lebih lanjut, mengenai keberhasilan penyebaran reksadana saham ke Kota Semarang akan diuji apakah terbukti mempengaruhi kinerja manajer investasi.

Berdasarkan uraian di atas maka perumusan masalah pada masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah kepercayaan masyarakat terhadap manajer investasi berpengaruh terhadap peningkatan penyebaran produk reksadana saham di Kota Semarang?
2. Apakah komitmen manajer investasi berpengaruh terhadap peningkatan penyebaran produk reksadana saham di Kota Semarang?
3. Apakah komunikasi yang dilakukan oleh manajer investasi berpengaruh terhadap peningkatan penyebaran produk reksadana saham di Kota Semarang?
4. Apakah peningkatan penyebaran produk reksadana saham di Kota Semarang berpengaruh terhadap kinerja manajer investasi?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengacu pada pertanyaan-pertanyaan penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis pengaruh kepercayaan masyarakat terhadap manajer investasi dalam meningkatkan penyebaran produk reksadana saham di Kota Semarang.
2. Menganalisis pengaruh komitmen manajer investasi dalam meningkatkan penyebaran produk reksadana saham di Kota Semarang.
3. Menganalisis pengaruh komunikasi manajer investasi dalam meningkatkan penyebaran produk reksadana saham di Kota Semarang.
4. Menganalisis pengaruh peningkatan penyebaran produk reksadana saham di Kota Semarang dalam meningkatkan kinerja manajer investasi.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Manfaat penelitian yaitu sebagai bahan masukan bagi perusahaan manajer investasi untuk dapat dipergunakan sebagai input dalam menentukan kebijakan, terutama dalam meningkatkan penyebaran reksa dana ke daerah di luar Kota Jakarta sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan, secara khusus dalam menentukan kebijakan agar dapat meningkatkan penyebaran reksadana saham hingga ke daerah di luar Kota Jakarta.

2. Bagi Masyarakat Pasar Modal

Memberikan referensi mengenai perkembangan instrumen investasi reksa dana khususnya di Indonesia dan menciptakan iklim investasi yang lebih ekspansif serta dinamis di pasar modal Indonesia secara umum.

3. Bagi Peneliti

Menambah referensi penulis dalam kajian manajemen pemasaran khususnya untuk bidang pelayanan jasa keuangan maupun produk keuangan disamping itu sebagai wahana aplikasi studi teoritis pada kondisi nyata, sehingga dapat lebih memahami keterkaitan antara cakupan teoritik dengan cakupan empirik.

4. Bagi Pengembangan Pengetahuan

Jika dimungkinkan dapat dipergunakan sebagai tambahan informasi dalam bidang pemasaran khususnya mengenai saluran distribusi atau efektivitas penyebaran produk reksadana.