



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

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

### **Copyright and reuse:**

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

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1. Kedudukan dan Koordinasi

Ketika program magang ini berlangsung penulis berada di *agency* yang bernama Protrust Advisor yang mana *agency* ini dikepalai oleh Ibu Hendrawati Subali dan bertanggung jawab langsung dengan Chief Agency Officer PT Great Eastren Life Indonesia, Mr. Ang Chee Liong. Di *agency* ini penulis bergabung dengan para *intern* dari Universitas lain seperti Universitas Bina Nusantara dan Universitas Prasetiya Mulya.

#### 3.2. Tugas yang dilakukan

Selama kegiatan kerja magang berlangsung yang dimulai tanggal 9 Juli 2012 hingga 10 Oktober 2012 ada tugas-tugas yang harus penulis kerjakan (terlampir dalam Laporan Realisasi Mingguan Kerja Magang) yaitu

#### 3.3. Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

Jenis Pekerjaan	Koordinasi
Pembuatan Goal Setting	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>
Field Practical 1 = Stationery Selling	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>
Mengerjakan Case Study mengenai Time Value of Money	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>
Field Practical 2 = Flower Selling	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>
Test DISC	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>
Intoduction and Brief Financial Planning	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>
Financial Goal and Financial Check Up	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>

Review Financial Check Up	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>
Solution and Recommendation	Head of Training Development Bpk Hadi Hemanda. <i>CFP</i> <sup>®</sup>

### 3.3.1. Proses Pelaksanaan

- Pembuatan *Goal Setting*

Pada hari pertama dimulainya kerja magang ini penulis diberikan training mengenai motivasi dan mendapat tugas untuk membuat Goal Setting, apa yang mau penulis capai dalam beberapa tahun kedepan. Tujuan dari pembuatan goal setting ini adalah untuk meningkatkan dan memotivasi semangat dari peserta *intern*. Setelah membuat *goal setting* penulis harus menjabarkan tujuan tujuan yang mau dicapai dengan menggambarannya pada selembar kertas dan dibuat dengan se-kreatif mungkin dan setelah itu dipresentasikan kepada teman-teman *intern*.

- Case Study mengenai Time Value Of Money

Setelah menerima materi yang berhubungan dengan Financial Planning, penulis diberikan beberapa case study mengenai Financial Planning dengan menggunakan metode time value of money. Adapun tujuan dari pekerjaan ini supaya penulis dapat mengetahui dan mengenal masalah apa saja yang menjadi kendala dan cara perhitungan yang benar mengenai Time Value of Money

- Field Practical 1 = Stationery Selling

Tugas ini dilakukan dalam bentuk kelompok dimana masing masing kelompok harus menjual 1 lusin pena dan 1 lusin pensil. Kelompok penulis harus menjual barang-barang tersebut ke area sekitar kantor. Hasil penjualan ini akan dilombakan dengan kelompok lain yang mana jika jumlah hasil penjualan kelompok yang terbanyak menjadi kelompok pemenang. Adapun harga jual

dari pena dan pensil ini bervariasi, tergantung dengan situasi dan kondisi dari keadaan, serta penulis dan kelompok penulis harus bernegosiasi mengenai harga supaya dapat menjual pena dan pensil dengan harga yang tinggi.

- Field Practical 2 = Flower Selling

Seperti penjualan alat tulis pada Field Practical 1, untuk field practical 2 penulis dan kelompok diberikan tugas untuk menjual bunga yang mana menjual bunga di area perkantoran. Penulis diberi tugas untuk menjual mawar merah dalam tempo waktu yang telah ditentukan. Adapun tujuan dari penjualan ini untuk melatih setiap anggota *intern* untuk dapat menjual sesuatu barang di pasar yang tidak sesuai dengan target pasar. Diakhir dari sesi ini setiap tim diminta untuk memberikan cara dan strategi apa yang dilakukan sehingga dapat menjual. Adapun nilai dari field practical 2 ini adalah setiap orang mampu untuk menjual barang, akan tetapi memang akan mengalami kesulitan jika menjual barang tidak sesuai dengan segmentasi pasar dan kondisi pasar.

- Intoduction and Brief Financial Planning

Penulis diberikan seorang klien yang mau memakai jasa Financial Advisor. Umur klien saat ini adalah 35 tahun. Penulis memberikan penjelasan siapa penulis dan perusahaan yang diwakili penulis, kemudian penulis memberitahu pelayanan atau jasa apa saja yang akan didapat oleh klien.

- Financial Goal and Financial Check Up

Setelah memberikan penjelasan mengenai jasa perencanaan keuangan selanjutnya penulis menanyakan tujuan keuangan dari klien. Tujuan keuangan klien yaitu mau menikah dan keponakannya, menyekolahkan anaknya ke new Zealand, membuat

usaha minimarket serta menyiapkan dana untuk pensiun. Untuk laporan magang ini penulis khusus hanya akan membahas mengenai dana pensiun saja. Kemudian penulis melakukan financial check up untuk mendapatkan data keuangan dari klien, adapun setelah melakukan financial check up penulis mendapatkan data bahwa income dari klien beserta istri klien sebesar sekitar 1 milyar/tahun, serta pengeluaran selama setahun sekitar 500 juta.

Untuk dana pensiun klien meminta agar dibuatkan analisa perhitungan dimana saat klien nanti pensiun (diasumsikan klien akan pensiun di usia 55 tahun atau 20 tahun mendatang) ia akan melakukan travel ke Eropa dimana dibutuhkan dana sekitar 300 juta, dan biaya kebutuhan hidup saat ini tidak mengalami pengurangan. Diasumsikan juga usia harapan hidup klien 15 tahun setelah klien pensiun.

Dari Financial Check Up didapat data bahwa pendapatan total klien dengan istri mencapai 80 juta per bulan, sedangkan pengeluaran klien saat ini per tahunnya mencapai 500 juta atau sekitar 40 juta per bulan dengan pengeluaran terbesar pada belanja rumah tangga.

- Review Financial Check Up

Pada tahap ini penulis melakukan perhitungan analisa dan evaluasi dari informasi keuangan yang klien telah berikan pada saat financial check up yang ternyata adalah ). dengan asumsi persentase nilai *interest rate* sebesar 10% sebagai berikut

$$FV = PV(1 + i)^n$$
$$FV = 300.000.000(1 + 10\%)^{20}$$
$$FV = Rp 2.018.249.985,00$$

Pengeluaran yang saat ini dikeluarkan selama setahun sebesar 506.100.000 atau sebesar 42.175.000 selama sebulan. Permintaan klien adalah ketika pensiun nanti, pengeluaran klien tetap sama,

yaitu sebesar 42.175.000. Jika klien ketika pensiun (20 tahun mendatang) dengan asumsi usia harapan hidup 15 tahun, asumsi interest ratenya sebesar 10% untuk investasi reksa dana dan 5% untuk perhitungan setelah klien di usia pensiun dapat dihitung sebagai berikut

$$\begin{aligned}
 FV &= PV(1 + i)^n \\
 FV &= 506.100.000(1 + 10\%)^{20} \\
 FV &= Rp 3.404.787.724,00 \\
 FVA_n &= 3.404.787.724 \times \left( \frac{(1 + 5\%)^{15} - 1}{5\%} \right) \\
 FVA_n &= Rp 73.470.424.414,00
 \end{aligned}$$

Setelah dijumlahkan dan digabungkan dengan dana pensiun istri maka total dana yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan pensiun sebesar Rp 106,199,158,795,00. Kemudian dihitung menggunakan Present Value untuk mencari berapa jumlah uang yang harus klien tabung saat ini dengan asumsi tingkat pengembalian sebesar 18 % dengan cara

$$\begin{aligned}
 FVA_n &= PMT \times \left( \frac{(1 + i)^n - 1}{i} \right) \\
 Rp 106,199,158,795,00. &= PMT \times \left( \frac{(1+18\%)^{20}-1}{18\%} \right) \\
 PMT &= Rp724.276.267
 \end{aligned}$$

Maka didapat jumlah yang harus ditabung oleh klien sebesar Rp724.276.267 per tahun atau sekitar 60 juta per bulannya. Dari hasil perhitungan tersebut maka dapat bahwa saat ini klien masih mengalami defisit 15 juta untuk mencapai tujuan keuangannya yaitu dana pensiun.

Adapun penulis dan tim memberikan rekomendasi agar klien menghemat pengeluaran-pengeluaran dan melunaskan pinjaman kartu kredit segera mungkin karena bunga pinjaman dari kartu kredit cukup besar, mengurangi biaya liburan dan biaya entertainment dan merubah sedikit tujuan keuangan dari klien ketika pensiun, klien tidak setiap tahun traveling ke luar negeri yang menghabiskan dana sebesar 300 juta per tahunnya. Traveling maksimum pengeluaran yang dikeluarkan sebesar 200 juta.

### **3.3.2. Kendala yang ditemukan**

Penulis menemukan beberapa kendala dan masalah dalam kerja magang yaitu

- Masih rendahnya tingkat kesadaran masyarakat untuk mulai merencanakan masa depannya terutama dana untuk pensiun, karena mungkin dipikir masih terlalu jauh untuk dipikirkan, karena masa tersebut belum dirasakan kebutuhannya dan dampaknya pada masa sekarang, tetapi di masa dimana seseorang sudah mulai tidak produktif lagi
- Besarnya nilai Future Value yang dibutuhkan untuk dana pensiun sehingga membuat klien merasa keberatan dan akhirnya mundur, tidak jadi mengambil keputusan untuk mulai mencicil sejak dini
- Ketika ada klien yang sudah mau menabung, tetapi mereka mengurungkan niatnya karena uang klien cukup hanya untuk kebutuhan hidup bahkan merasa saat ini sudah kekurangan

### 3.3.3. Solusi atas kendala yang ditemukan

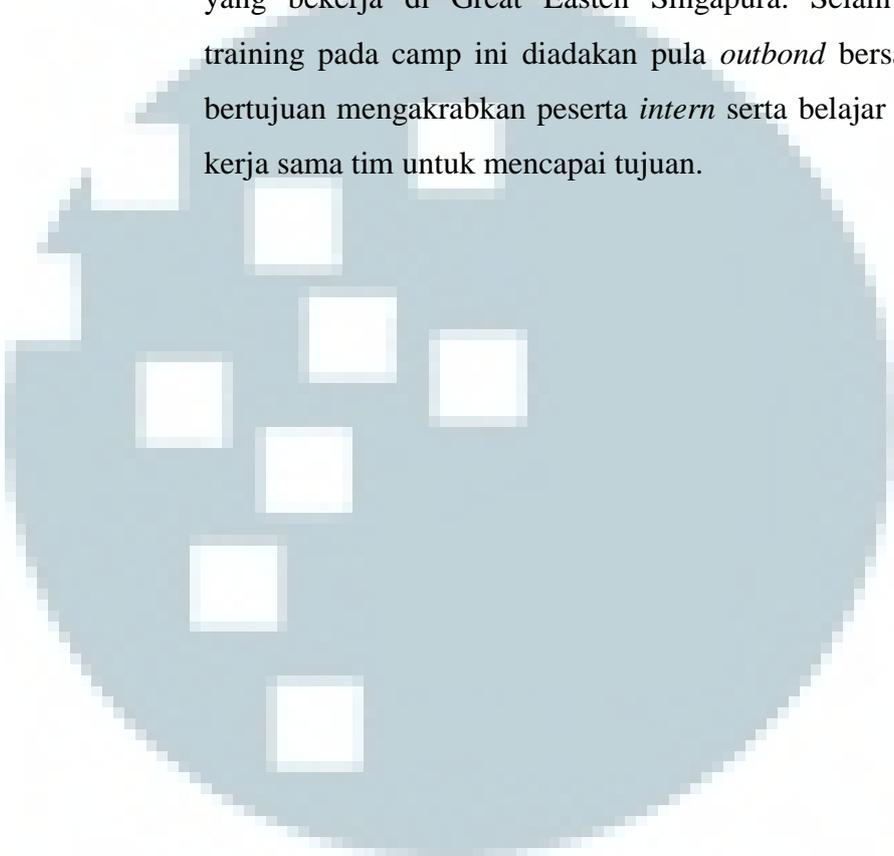
Solusi yang diberikan penulis terhadap kendala-kendala yang dihadapi adalah

- Untuk masalah rendahnya kesadaran dapat dimulai dengan melakukan seminar atau workshop mengenai hal - hal yang berhubungan dengan dana pensiun sehingga diharapkan masyarakat menjadi sadar bahwa perlu sejak dini untuk mempersiapkan dana pensiun mereka.
- Karena besarnya nilai yang dibutuhkan untuk dana pensiun, maka penulis harus memberikan pengertian dan menghitung dana yang dibutuhkan bersama dengan klien sehingga klien dapat mengerti dari mana angka-angka tersebut berasal.
- Ketika ada klien yang mengurungkan niatnya untuk mulai menabung untuk uang pensiun karena merasa uang mereka tidak akan cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup maka dapat dilakukan financial check up dimana nanti akan diberikan *advice* pengeluaran apa yang dapat dikurangi sehingga ada dana untuk ditabung

### 3.3.4. Camp Great Eastern Life Indonesia

Pada saat kerja magang di Great Eastern Life Indonesia ini pun penulis mengikuti camp yang diadakan pada tanggal 24 hingga 26 Juli 2012 yang diadakan di Puncak Resort. Kegiatan yang dilakukan pada acara ini adalah training mengenai industri asuransi, prospek bisnis di industri ini, serta mengadakan *share* kelompok membahas mengapa industri asuransi di indonesia memiliki “image” yang buruk dimata masyarakat kebanyakan.

Pembicara di dalam camp ini berasal dari singapura yaitu Mr Sunny Yap dan Mr TC. Beliau merupakan seorang profesional yang bekerja di Great Easten Singapura. Selain kegiatan training pada camp ini diadakan pula *outbond* bersama yang bertujuan mengakrabkan peserta *intern* serta belajar mengenai kerja sama tim untuk mencapai tujuan.

The logo of UMMN (Universitas Muhammadiyah Negeri Negeri) is a large, light blue circular emblem. Inside the circle, there is a stylized white building with several square windows of varying sizes. Below the circular emblem, the letters 'UMMN' are written in a bold, light blue, sans-serif font.

UMMN