



Hak cipta dan penggunaan kembali:

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

Copyright and reuse:

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

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era modern ini kata investasi sudah tidak asing lagi bagi kita. Setiap investasi yang kita lakukan pasti memiliki tujuan dan keuntungan merupakan tujuan investasi yang paling dominan. Investasi umumnya mengacu pada perolehan barang modal, seperti bangunan dan peralatan, dan pembelian persediaan bahan baku dan barang untuk dijual (Peter S. Rose dan Milton H. Marquis. 2008).

Lahan investasi umumnya dapat dibagi menjadi 2, yaitu *real asset investment* dan *financial asset investment*. *Real asset investment* adalah komitmen untuk meningkatkan asset pada sektor real yang biasa dikenal sebagai sektor yang berada diluar industri keuangan seperti perdagangan, industry, pertanian, perkebunan, dan sebagainya. Sedangkan *financial asset investment* adalah komitmen untuk meningkatkan asset pada sektor keuangan seperti saham, *futures*, deposito, dan sebagainya (Widoatmojo, 2007).

Financial asset investment merupakan lahan investasi yang sedang berkembang saat ini. Beberapa produk yang banyak dikenal di masyarakat adalah deposito, saham, obligasi, *derivatif*, reksadana dan *futures*. Berikut pengenalan singkat mengenai produk *financial asset investment* :

1. Deposito atau yang lebih dikenal dengan deposito berjangka merupakan produk bank sejenis dengan tabungan yang dijamin LPS(Lembaga

Penjamin Simpanan). Bedannya jika tabungan bisa diambil dananya kapan saja, deposito ada jangka waktunya. Sehingga sebelum jangka waktunya jatuh tempo maka kita tidak bisa mengambil dana yang telah kita depositkan.

2. Saham dapat didefinisikan sebagai tanda penyertaan modal seseorang atau pihak (badan usaha) dalam suatu perusahaan atau perseroan terbatas. Dengan menyertakan modal tersebut, maka pihak tersebut memiliki klaim atas pendapatan perusahaan, klaim atas asset perusahaan, dan berhak hadir dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).
3. Obligasi merupakan surat utang negara yang diterbitkan oleh pemerintah sesuai undang – undang no 24 tahun 2002. Selain itu ada juga obligasi yang diterbitkan perusahaan BUMN.
4. Derivatif merupakan kontrak finansial antara 2 (dua) atau lebih pihak-pihak guna memenuhi janji untuk membeli atau menjual *assets/commodities* yang dijadikan sebagai obyek yang diperdagangkan pada waktu dan harga yang merupakan kesepakatan bersama antara pihak penjual dan pihak pembeli. Adapun nilai di masa mendatang dari obyek yang diperdagangkan tersebut sangat dipengaruhi oleh instrumen induknya yang ada di *spot market*.
5. Reksadana merupakan wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya di investasikan dalam portofolio efek oleh Manajer Investasi.
6. *Future* adalah kontrak berjangka panjang yang bersifat mengikat atau memberi kewajiban kepada kedua belah pihak untuk membeli atau

menjual *underlying asset* tertentu (seperti *forex* atau komoditi) berdasarkan tingkat harga yang ditetapkan saat ini yang penyelesaian transaksinya dilakukan secara *cash settlement* dimasa yang akan datang sesuai dengan *expiration date* yang telah ditetapkan dalam kontrak tersebut. Komoditi trading dibagi menjadi 2 yaitu *soft* komoditi dimana produknya berupa kopi, gula, coklat dan sebagainya. Sedangkan *hard* komoditi produknya berupa minyak, platinum, emas, dan lain – lain.

Semua produk *financial asset investment* diatas disediakan oleh perusahaan – perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengelolaan keuangan. Namun untuk bergerak di bidang jasa pengelolaan keuangan tidaklah mudah karena produk yang dijual tidak terlalu umum dan masih banyak orang yang belum mengerti produk seperti ini. Untuk itu perusahaan harus menggunakan metode pemasaran yang tepat karena ini tidak sama seperti kita memasarkan sebuah produk yang nyata dan bisa disentuh. Pemasaran adalah proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan (Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2008). Beberapa strategi pemasaran yang biasa digunakan adalah melalui brosur, membuka stand, mengadakan seminar, telemarketing . Salah satu strategi yang cukup umum digunakan dalam bisnis ini adalah telemarketing. Telemarketing adalah penggunaan telepon untuk melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen (Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2008).

1.2 Pokok Permasalahan

Pokok permasalahan yang penulis angkat ada 2 yaitu :

1. Ke efektifan telemarketing dalam bisnis ini dan,
2. Pengaruhnya terhadap kesuksesan strategi pemasaran

1.3 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dan tujuan praktek kerja magang yang penulis lakukan adalah agar penulis lebih memahami dunia pemasaran khususnya strategi telemarketing dalam bidang jasa pengelolaan keuangan dan pengaruhnya terhadap kesuksesan strategi pemasaran PT Global Artha Futures. Selain itu penulis juga ingin lebih mengenal dunia kerja terutama di bidang jasa pengelolaan keuangan dan mencoba mengaplikasikan ilmu yang penulis dapat selama kuliah

1.4 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Kegiatan pelaksanaan praktek kerja magang ini dapat dijabarkan sebagai berikut :

Periode kerja magang	: 1 Juli 2012 – 31 Agustus 2012
Jam kerja magang	: 8.30 – 16.30 WIB
Hari kerja	: Senin – Jumat
Tempat	: PT Global Artha Futures
Penempatan	: Departemen Pemasaran

Prosedur kerja magang ini dimulai dengan beberapa proses yaitu :

- a. Pengisian formulir pengajuan kerja magang

- b. Pembuatan surat kerja magang
- c. Pemberian surat kerja magang ke perusahaan tempat praktek kerja magang
- d. Pemberian surat konfirmasi mengenai persetujuan magang dari perusahaan
- e. *Briefing* mengenai deskripsi pekerjaan yang akan dilakukan selama kerja magang
- f. Pelaksanaan kerja magang
- g. Pengisian dokumen yang berhubungan dengan kerja magang yaitu : kartu kerja magang, formulir kehadiran kerja magang, formulir realisasi kerja magang, formulir laporan kerja magang.
- h. Penyusunan laporan kerja magang
- i. Sidang kerja magang

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan laporan kerja magang ini terbagi atas 4 bab, di mana antara bab satu dengan bab yang lainnya terdapat ikatan yang sangat erat. Adapun sistematika penulisan laporan kerja magang yang berjudul “Ke Efektifan Telemarketing Pada Strategi Pemasaran PT Global Artha Futures dan Pengaruhnya Terhadap Kesuksesan Strategi Pemasaran” yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang hal-hal yang melatar belakangi pelaksanaan kerja magang, maksud dan tujuan penulis melakukan kerja magang, waktu dan prosedur pelaksanaan kerja magang dan sistematika penulisan laporan kerja magang.

BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjabarkan tentang gambaran umum dari perusahaan mulai dari sejarah perusahaan, profil perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan landasan teori yang berhubungan dengan penelitian ini dan praktek kerja magang.

BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG

Bab ini berisi tentang pelaksanaan kerja magang yang berisikan kedudukan dan koordinasi penulis dalam struktur organisasi perusahaan, tugas - tugas yang dikerjakan penulis selama pelaksanaan kerja magang, proses kerja magang, kendala – kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kerja magang, solusi atas kendala yang ditemukan.

BAB IV SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini penulis menjabarkan tentang sejumlah simpulan yang berkaitan dengan teori-teori yang penulis dapat selama proses kegiatan perkuliahan dengan kenyataan dalam praktek kerja magang. Selain itu bab ini juga memaparkan saran untuk perusahaan tempat penulis melakukan praktek kerja magang juga untuk penelitian selanjutnya.