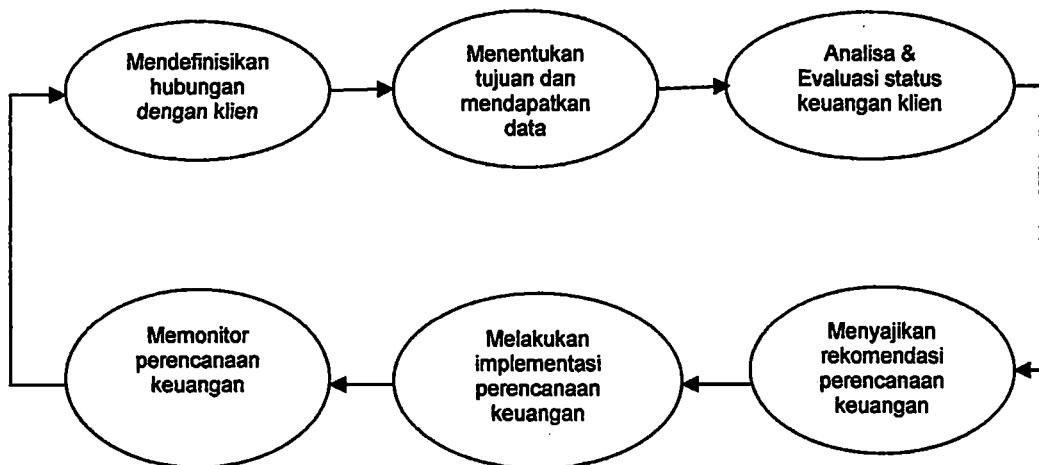


3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Proses Perencanaan Keuangan



Gambar 3.1. Proses Perencanaan Keuangan

(Sumber: *Basic Modul Certified Financial Pplanning*)

3.1.1. Mengidentifikasi Hubungan dengan Klien

Pada pertemuan awal dengan klien, perencana keuangan memberikan penjelasan secara singkat seputar perencana keuangan, latar belakang, pentingnya sebuah perencanaan keuangan, dan jasa-jasa yang ditawarkan.

Setelah menerangkan maka perencana keuangan akan menanyakan apakah klien tersebut akan memakai jasanya atau tidak, jika tidak maka perencana keuangan tersebut sebaiknya meminta preferensi orang-orang sekiranya memerlukan perencanaan keuangan. Apabila klien menjawab ya, maka si perencana keuangan melanjutkan ke tahap berikutnya.

3.1.2. Menentukan Tujuan dan Mendapatkan Data

Suatu proses perencanaan keuangan membutuhkan informasi baik keuangan maupun non-keuangan guna mendukung proses perencanaan keuangan. Proses ini merupakan pengumpulan data awal dari keadaan, keinginan dan ide-ide klien, yang kemungkinan akan dituangkan menjadi rencana masa depan.

Dimana data yang diisi klien meliputi:

- a. Profil resiko klien.
- b. Pendapatan (gaji, bonus, deviden, usaha lain).
- c. Tabungan dan deposito.
- d. Produk investasi (reksadana, saham, valuta asing, emas, perhiasan).
- e. *Fixed asset* (kendaraan, rumah, tanah, apartemen, vila, ruko)
- f. Asuransi dan nilai tunai dari suatu asuransi.
- g. Program dana pensiun.
- h. Kewajiban pembayaran (cicilan sewa, kartu kredit, kredit rumah).
- i. Pengeluaran rutin untuk kebutuhan sehari-hari.
- j. Tujuan atau rencana jangka pendek, menengah, dan panjang.
- k. Rencana pendidikan anggota keluarga.

Langkah-langkah yang harus dikerjakan dalam suatu proses perencanaan keuangan yang komprehensif terbagi menjadi 3 tahap, yaitu :

a. *Preliminary gathering*

Dalam suatu proses pengumpulan data, *preliminary gathering* ini merupakan hal pertama yang harus dilakukan dengan cara mewajibkan klien mengisi daftar-daftar pertanyaan seperti, profil risiko, aset yang ada pada saat ini, keadaan alur dana, tujuan investasi dan tujuan-tujuan lainnya.

b. *Interview*

Setelah klien mengisi *preliminary gathering* secara tertulis, perencana keuangan melakukan interview untuk mengetahui lebih detil jawaban-jawaban dari klien.

c. *Kelengkapan dokumen*

Klien wajib melengkapi dokumen-dokumen pendukung, seperti fotokopi KTP, daftar aset, dan lain-lain.

3.1.3. Analisa dan Evaluasi Status Keuangan Klien

Meliputi bagaimana kondisi keuangan apakah penerimaan dengan pengeluaran seimbang, memiliki asuransi atau tidak, apakah jumlah kas yang liquid mencukupi atau tidak.

1. Rasio Likuiditas (*Basic Liquidity Ratio*)

Rasio likuiditas menghitung kemampuan sebuah aset untuk dikonversi dengan cepat dan mudah ke dalam bentuk kas. Ini menunjukkan berapa lama (berapa bulan) klien dapat bertahan hidup dan memenuhi kebutuhannya apabila semua penghasilan tidak ada sama sekali.

$$\text{Liquidity Ratio} = \frac{\text{Cash/Tunai /Setara Kas}}{\text{Pengeluaran Bulanan}} \quad (3.1)$$

2. Rasio Aset Likuid terhadap Nilai Kekayaan Bersih (*Liquid Asset to Net Worth Ratio*)

Rasio aset likuid terhadap nilai kekayaan bersih memperlihatkan indikasi terhadap berapa banyak jumlah nilai bersih kekayaan seseorang dalam bentuk kas atau setara kas.

$$\text{Liquid Assets to Net Worth Ratio} = \frac{\text{Cash/Tunai /Setara Kas}}{\text{Total Kekayaan Bersih}} \quad (3.2)$$

3. Rasio Tabungan (*Saving Ratio*)

Rasio tabungan merupakan sebuah indikator yang menyatakan berapa persen dari pendapatan kotor yang disisihkan untuk penggunaan / konsumsi di masa depan (dalam bentuk simpanan atau tabungan). Setiap rumah tangga dikatakan sehat apabila tingkat rasio 10% atau lebih.

$$\text{Saving Ratio} = \frac{\text{Tabungan (Tahunan)}}{\text{Penghasilan Kotor}} \quad (3.3)$$

4. Rasio Perbandingan Hutang terhadap Aset (*Debt to Asset Ratio*)

Rasio perbandingan hutang terhadap aset merupakan barometer pengukur yang lebih luas lagi terhadap likuiditas keuangan seorang individu atau rumah tangga. Secara khusus, rasio ini dapat digunakan untuk mengukur kemampuan seseorang individu dalam membayar hutang-hutangnya. Posisi keuangan klien dikatakan aman jika memiliki tingkat rasio lebih kecil atau sama dengan 50%.

$$\text{Debt to Assets Ratio} = \frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Aset}} \quad (3.4)$$

5. Rasio Kemampuan Pelunasan Hutang (*Debt Service Ratio*)

Rasio kemampuan pelunasan hutang membandingkan antara total pembayaran tahunan pinjaman dengan total pendapatan dalam setahun. Rasio ini menunjukkan berapa banyak jumlah pendapatan yang dibutuhkan dalam setahun untuk membayar total hutang tahunan. Tingkat rasio 35% atau kurang, mengindikasikan kecukupan dana untuk pembayaran hutang, sementara rasio 45% atau lebih dinilai bahwa porsi pembayaran hutang tahunan terlalu besar.

$$\text{Debt Service Ratio} = \frac{\text{Total Pembayaran Hutang Tahunan}}{\text{Penghasilan Bersih Tahunan}} \quad (3.5)$$

6. Rasio Kemampuan Pelunasan Hutang Non Hipotik (*Non Mortgage Debt Service Ratio*)

Rasio kemampuan pelunasan hutang non hipotik membandingkan total pendapatan tahunan klien terhadap pembayaran keseluruhan pinjaman setahun di luar pembayaran *mortgage*. Level rasio 15% atau kurang dinilai masih dalam ambang wajar, sementara rasio 20% dinilai bahwa posisi *non mortgage* terlalu tinggi.

Non Mortgage Debt Service Ratio =

$$\frac{\text{Total Pembayaran Pinjaman Tahunan Nonhipotik}}{\text{Total Pendapatan Tahunan}} \quad (3.6)$$

7. Rasio Pembandingan Nilai Bersih Aset Investasi terhadap Nilai Bersih Kekayaan (*Net Investment Assets to Net Worth Ratio*)

Rasio pembandingan nilai bersih aset investasi terhadap nilai bersih kekayaan membandingkan nilai aset untuk investasi dengan total nilai bersih kekayaan. Secara umum, seorang individu diharapkan mempunyai rasio perbandingan nilai bersih aset investasi terhadap nilai kekayaan bersih sebesar 50% atau lebih dari persentasi ini harus semakin membesar seiring semakin dekatnya waktu pensiun.

$$\text{Net Investment Assets to Net Worth Ratio} = \frac{\text{Total Aset di Invetasika}}{\text{Total Kekayaan Bersih}} \quad (3.7)$$

8. Rasio Solvabilitas (*Solvency Ratio*)

Rasio solvabilitas menunjukkan tingkat kemungkinan kebangkrutan seseorang.

$$\text{Solvency Ratio} = \frac{\text{Total Kekayaan Bersih}}{\text{Total Aset}} \quad (3.8)$$

3.1.4. Menyajikan Rekomendasi Perencanaan keuangan

Perencana keuangan harus memberikan rekomendasi perencanaan keuangan yang menitikberatkan pada tujuan keuangan klien berdasarkan informasi yang diberikan. Perencana keuangan bersama-sama dengan klien mempelajari rekomendasi yang diberikan. Tujuannya untuk menolong klien memahami rekomendasi tersebut sehingga klien dapat mengambil keputusan secara tepat dan benar. Perencana keuangan juga harus mendengarkan apa yang dipikirkan klien dan melakukan revisi atas rekomendasi tersebut apabila diperlukan.

3.1.5. Melakukan implementasi Perencanaan Keuangan

Perencana Keuangan dan klien harus sepakat tentang bagaimana rekomendasi tersebut akan dilaksanakan. Perencana keuangan dapat melakukan koordinasi atas seluruh proses perencanaan keuangan yang terjadi, bersama dengan klien dan professional lainnya, seperti notaris/pengacara, akuntan atau pialang saham.

3.1.6. Memonitor Perencanaan keuangan

Klien dan Perencana Keuangan harus sepakat atas siapa yang akan memonitor perkembangan dalam mencapai tujuan-tujuannya. Apabila disetujui, Perencana Keuangan harus meninjau dan melaporkan perkembangan yang terjadi kepada klien secara berkala. Apabila diperlukan Perencana Keuangan akan melakukan revisi atas perubahan yang akan terjadi dalam hidup klien.

3.2. Metodologi Dalam Penyusunan Rencana Keuangan

Perencanaan keuangan akan menganalisa kondisi keuangan klien saat ini untuk disesuaikan dengan tujuan yang akan dicapai. Perencanaan keuangan akan membuat perencanaan secara tertulis.

3.2.1. Menurunkan Tujuan Klien ke Tujuan investasi

Perencana Keuangan membagi tujuan klien dalam 3 kurun waktu yaitu jangka pendek (1 tahun), jangka menengah (2-5 tahun), dan jangka panjang (> 5 tahun). Jangka pendek antara lain: dana darurat dan asuransi. Jangka menengah adalah dana untuk melahirkan, pembelian mobil dan liburan. Jangka panjang adalah dana pendidikan, pembelian ruko dan dana pensiun.

Tabel 3.1. Tujuan Investasi Berdasarkan Jangka Waktu dan Prioritas

No.	Tujuan Keuangan berdasarkan Prioritas	Time Horizon		
		< 1 Tahun	2-5 Tahun	> 5 Tahun
1	Dana Darurat	✓		
2	Dana Pendidikan		✓	✓
3	Dana Pensiun			✓
4	Membeli Mobil		✓	
5	Dana Melahirkan		✓	
6	Liburan		✓	

Bapak Irawan Sidha memerlukan asuransi mobil dan asuransi gudang beserta isinya untuk mengcover penghasilan yang diperoleh keluarganya jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan pada mobil dan gudang yang digunakan untuk menjalankan bisnisnya. Asuransi ini sangat penting dan merupakan hal yang harus diprioritaskan karena mobil dan gudang merupakan mesin penghasil uang bagi keluarga Bapak Irawan Sidha. Asuransi mobil diperlukan untuk memberikan proteksi dan menggantikan apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan akibat kecelakaan, kebakaran, maupun pencurian yang dapat mengakibatkan kegiatan bisnisnya terhambat. Asuransi gudang dan isinya diperlukan untuk melindungi gudang yang digunakan untuk penyimpanan barang selain itu barang-barang yang ada didalamnya juga perlu diasuransikan untuk menghindari adanya hal-hal yang tidak diinginkan sehingga dapat mempertanggungjawabkan barang-barang tersebut terhadap konsumen dan mengganti rugi apabila terjadi sesuatu terhadap barang selama penyimpanan di gudang.

Dana darurat dijadikan prioritas utama karena sangat dibutuhkan untuk mengantisipasi kebutuhan-kebutuhan yang dapat terjadi misalnya: biaya karena sakit, biaya rumah sakit yang tidak bisa ditunda, kecelakaan serta biaya kecelakaan, kehilangan pekerjaan atau omzet yang menurun, kebutuhan bila terjadi kematian anggota keluarga, atau sebab lainnya. Prioritas kedua yang tidak kalah pentingnya adalah dana pendidikan anak, dana ini harus telah dipersiapkan oleh orang tua untuk dapat menyekolahkan anaknya sampai dengan perguruan tinggi Kemudian dana pensiun juga perlu dipersiapkan dari sekarang untuk menunjang kehidupannya dimasa mendatang. Kemudian dana untuk membeli mobil. Mobil tersebut digunakan oleh keluarga Bapak Irawan untuk mengantar anggota keluarga seperti mengantar anak ke sekolah, les dan lain sebagainya. Dana yang perlu dipersiapkan selanjutnya adalah dana untuk melahirkan dan yang terakhir adalah dana liburan.

3.2.1.1. Asuransi Mobil

Hal-hal yang perlu diperhatikan untuk membuat perencanaan asuransi mobil adalah:

- Menentukan banyaknya mobil yang perlu diasuransikan.
- Menentukan tipe asuransi mobil yang sesuai dengan kebutuhan klien.
- Menentukan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan diantara berbagai alternative produk pasar yang ada.
- Memilih premi asuransi yang terendah tetapi mampu memberikan proteksi yang diinginkan.
- Merekendasikan produk asuransi yang sesuai dengan profil risiko klien.

3.2.1.2. Asuransi Umum

Hal-hal yang perlu diperhatikan untuk membuat perencanaan asuransi umum adalah:

- Menentukan
- Menentukan tipe asuransi umum yang sesuai dengan kebutuhan klien.
- Menentukan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan diantara berbagai alternative produk pasar yang ada.

- Memilih premi asuransi yang terendah tetapi mampu memberikan proteksi yang diinginkan.
- Merekendasikan produk asuransi yang sesuai dengan profil risiko klien.

3.2.1.3. Dana Darurat

Besarnya dana darurat yang harus dimiliki oleh tiap-tiap orang berbeda-beda, ditentukan berdasarkan kondisi perorangan atau keluarga tersebut. Langkah-langkah dalam menentukan besarnya dana darurat adalah:

- Menghitung besarnya total kebutuhan hidup perbulan.
- Melakukan pembagian alokasi dana darurat seperti tabungan, deposito dan reksadana pasar uang.
- Merekendasikan produk yang sesuai atau tetap.
- Menentukan besar pengembalian dana untuk dana darurat tersebut, dimana rumus perhitungannya adalah:

$$\text{Dana Darurat} = \text{pengeluaran perbulan} \times \text{lama dana darurat} \quad (3.9)$$

Besar kebutuhan dana darurat bagi setiap orang atau keluarga berbeda, tergantung dari situasi perorangan atau keluarga tersebut. Kebutuhan dana darurat atau *emergency fund* secara teori dapat terbagi menjadi :

- Kebutuhan dana darurat bagi perorangan yang belum menikah atau tidak mempunyai tanggungan, sedikitnya sebesar 3 bulan kebutuhan hidup sehari-hari.
- Kebutuhan dana darurat untuk keluarga kecil dengan 2 orang anak, sedikitnya sebesar 6 bulan kebutuhan hidup sehari-hari.
- Kebutuhan dana darurat untuk keluarga besar dengan 3 orang anak atau lebih, adalah sebesar 9-12 bulan kebutuhan hidup sehari-hari.

3.2.1.4. Dana Pendidikan

Langkah-langkah yang diperlukan dalam menentukan besarnya dana pendidikan adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan besarnya biaya anak sampai dengan perguruan tinggi.
- b. Menentukan besarnya biaya saat ini untuk tiap jenjang sekolah yang ingin dimasuki.

- c. Menentukan besarnya biaya sekolah tersebut di masa mendatang sesuai dengan rata-rata kenaikan biaya pendidikan masing-masing sekolah dengan *Future Value of a single Amount*. Perhitungan ini menggunakan persamaan

$$FV = PV (1+i)^n \quad (3.10)$$

FV = biaya masa yang akan datang

PV = biaya saat ini

i = tingkat kenaikan biaya rumah per tahun

n = waktu.

- d. Menentukan besarnya nominal sekarang dari biaya pendidikan tersebut

$$PV = FV / (1+i)^n \quad (3.11)$$

- e. Menentukan berapa besar investasi atau tabungan yang harus dipersiapkan tiap bulannya agar dapat mencapai tujuan keuangan tersebut.

$$PVA = PMT \frac{(1 - (1+k)^{-n})}{k} (1+k) \quad (3.12)$$

PVA = *present value annuity*

PMT = simpanan

k = suku bunga compounding

n = periode compounding tahunan

- f. Merekendasikan produk yang sesuai dengan profil risiko klien.

3.2.1.5. Membeli Mobil

Langkah-langkah yang diperlukan dalam menentukan besarnya dana pembelian mobil adalah sebagai berikut:

- Menentukan jenis mobil dan tahun mobil yang akan dibeli.
- Estimasikan kebutuhan dana untuk membeli mobil sesuai dengan nilai saat ini.
- Kalkulasi kebutuhan tersebut dengan hitungan dimasa mendatang dengan memperhitungkan asumsi inflasi.
- Perhitungan *Future Value of a single Amount* menggunakan persamaan 3.10
- Memperhitungkan apakah klien telah mengalokasikan dana untuk kebutuhan tersebut selama ini.
- Menentukan berapa investasi atau tabungan yang harus dipersiapkan tiap bulannya agar dapat mencapai tujuan keuangan tersebut.

- Untuk perhitungan *Future Value of Annuity Due* menggunakan persamaan

$$FVA = PMT \frac{((1+k)^n - 1)}{k} (1+k) \quad (3.13)$$

FVA = *future value annuity*

PMT = simpanan

k = suku bunga compounding

n = periode compounding tahunan

- Merekendasikan produk yang sesuai dengan profil risiko klien.

3.2.1.6. Dana Pensiun

Hal-hal yang harus diperhatikan untuk membuat perencanaan dana pensiun:

- Menentukan besarnya kebutuhan hidup bulanan saat ini.
- Menentukan gaya hidup yang diinginkan saat pensiun kelak.
- Menentukan perkiraan biaya pensiun kelak saat ini.
- Membuat asumsi pensiun yang masuk akal, sesuai dengan riwayat hidup keluarga.
- Menentukan tingkat inflasi, target investasi setelah pensiun serta pertumbuhan biaya pensiun.
- Mengkalkulasi kebutuhan tersebut dengan hitungan di masa yang akan datang dengan menggunakan rumus:

$$FV_{(m-1)} = PMT_{(p)} \left(\frac{1}{(k-g)} - \frac{1}{(k-g)} \times \left\{ \frac{(1+g)}{(1+k)} \right\}^m \right) \quad (3.14)$$

$FV_{(m-1)}$ = Total kebutuhan dana pensiun

$PMT_{(p)}$ = perkiraan biaya pensiun kelak saat ini

k = target investasi setelah pensiun

m = masa pensiun yang diinginkan

g = pertumbuhan biaya pensiun

- Menentukan tabungan bulanan, dengan menetapkan target investasi dana pensiun, untuk memenuhi kebutuhan pensiun klien.
- Rekomendasi produk investasi sesuai dengan profil risiko klien.

3.2.1.7. Dana Berlibur

Langkah-langkah yang diperlukan dalam menentukan besarnya dana berlibur adalah sebagai berikut:

- Estimasikan kebutuhan dana untuk berlibur sesuai dengan nilai saat ini.
- Kalkulasi kebutuhan tersebut dengan hitungan dimasa mendatang dengan memperhitungkan asumsi inflasi.
- Perhitungan *Future Value of a single Amount* dengan menggunakan persamaan 3.10
- Memperhitungkan apakah klien telah mengalokasikan dana untuk kebutuhan tersebut selama ini.
- Menghitung berapa investasi atau tabungan yang harus dipersiapkan tiap bulannya agar dapat mencapai tujuan keuangan tersebut.
- Untuk perhitungan *Future Value of Annuity Due* menggunakan persamaan 3.13
- Merekomendasikan produk yang sesuai dengan profil risiko klien.

3.2.2. Sumber Dana yang Akan Digunakan untuk Memenuhi Tujuan Investasi

Berdasarkan tujuan Investasi di atas, maka sumber dana yang digunakan untuk memenuhi tujuan investasi Bapak Irawan Sidha berasal dari assets dan disposable income. Untuk Dana Darurat dibiayai oleh asset sedangkan untuk tujuan selanjutnya seperti dana pendidikan, pembelian mobil, dana melahirkan, dana pensiun dan liburan dibiayai oleh *disposable income*.

Tabel 3.2. Sumber Dana yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan investasi

No	Tujuan Keuangan Berdasarkan Prioritas	Sumber	
		Assets	Cash Flow
1	Dana Darurat	✓	
2	Dana Pendidikan	✓	
3	Dana Pensiun		✓
4	Membeli Mobil		✓
5	Dana Melahirkan		✓
6	Liburan		✓

3.2.3. Menentukan Cara untuk Menyeleksi Produk Investasi sesuai dengan Profil Klien dan Tujuan investasi

Konsep dasar dari batasan efisien adalah mengkombinasikan komposisi aset-aset pembentuk sebuah portfolio sehingga total pengembalian portfolio bisa dicapai secara maksimum dengan batas toleransi yang seimbang. Menurut *Financial Planning Standard Boards* (2007), komposisi aset dalam portfolio sebaiknya dihubungkan dengan tingkat toleransi risiko klien. Toleransi risiko tersebut dapat dibedakan menjadi tiga kategori antara lain:

1. Toleransi rendah terhadap risiko
 - a. 20% pokok tetap dan/ atau aset setara kas
 - b. 45% instrument berpendapatan tetap kualitas tinggi
 - c. 5% investasi berpendapatan tetap internasional
 - d. 25% saham kategori bertumbuh dan pendapatan
 - e. 5% saham internasional kategori bertumbuh dan pendapatan
2. Toleransi menengah terhadap risiko
 - a. 15% pokok tetap dan/ atau aset setara kas
 - b. 35% instrument berpendapatan tetap kualitas tinggi dan instrument investasi dengan hasil tinggi
 - c. 5% aset internasional berpendapatan tetap
 - d. 15% saham kategori bertumbuh dan pendapatan
 - e. 15% saham bertumbuh
 - f. 5% saham dengan pertumbuhan agresif
 - g. 10% saham internasional
3. Toleransi tinggi terhadap risiko
 - a. 10% instrument berpendapatan tetap dan/ atau aset setara kas
 - b. 20% instrument berpendapatan tetap
 - c. 10% instrumen internasional berpendapatan tetap
 - d. 20% saham bertumbuh
 - e. 10% saham dengan pertumbuhan agresif
 - f. 15% saham internasional
 - g. 5% aset berwujud

AXA Finance membagi tipe investor menjadi lima bagian, kelima bagian tersebut beserta alokasi assetnya antara lain:

1. *Conservative Investor*
 - a. 70% Reksadana Pasar Uang
 - b. 20% Reksadana Campuran
 - c. 10% Reksadana Saham
2. *Moderate Investor*
 - a. 60% Reksadana Pasar Uang
 - b. 30% Reksadana Campuran
 - c. 10% Reksadana Saham
3. *Balanced Investor*
 - a. 40% Reksadana Pasar Uang
 - b. 30% Reksadana Campuran
 - c. 30% Reksadana Saham
4. *Growth Investor*
 - a. 20% Reksadana Pasar Uang
 - b. 20% Reksadana Campuran
 - c. 60% Reksadana Saham
5. *Dynamic Investor*
 - a. 10% Reksadana Pasar Uang
 - b. 20% Reksadana Campuran
 - c. 70% Reksadana Saham

Berdasarkan kedua data di atas dapat diambil kesimpulan mengenai *range* alokasi aset sesuai dengan profil resiko klien, *range* tersebut adalah *Conservative Investor* dengan alokasi:

- a. 20% - 76,92% instrumen berupa kas atau setara kas (Tabungan, Deposito, Reksadana Pasar Uang).
- b. 6,20% - 50% instrumen berpendapatan tetap (Reksadana Pendapatan tetap).
- c. 10% - 30% instrumen bersifat ekuitas (Reksadana Saham).

3.2.3.1. Memilih Produk Investasi

Menyeleksi produk investasi yang direkomendasikan kepada klien disesuaikan dengan jangka waktu, tujuan investasi dan profil resiko yang dimiliki oleh klien. Menyeleksi produk investasi akan membutuhkan pemikiran yang cukup detail dan cermat agar seseorang perencana keuangan tidak salah melakukan investasi yang justru merugikan klien.

Produk Perbankan

Pemilihan produk perbankan yang direkomendasikan didalam perencanaan keuangan berdasarkan:

- a. Termasuk dalam 10 Bank Terbaik berdasarkan pelayanan prima tahun 2006-2007 (peringkat dilakukan oleh Majalah Info Bank no.349 juli 2008).
- b. Termasuk dalam Peringkat 3 Bank Terbaik berdasarkan aset di atas Rp 50 Triliun per Maret 2009 (peringkat dilakukan oleh Majalah Info Bank no 360 edisi Maret 2009).
- c. Akses dan likuiditas dana pada bank tersebut.
- d. Merupakan perusahaan perbankan yang terpercaya dan telah mempunyai reputasi yang baik selama ini.
- e. Jaringan yang luas serta fasilitas pada bank tersebut.
- f. Tingkat suku bunga tabungan dan deposito yang kompetitif.

Produk Asuransi

Pemilihan produk asuransi yang direkomendasikan didalam perencanaan keuangan berdasarkan:

- a. Termasuk dalam 5 Peringkat Perusahaan Asuransi Umum Terbaik tahun 2008 berdasarkan aset diatas Rp 5 Triliun (peringkat dilakukan oleh Majalah Info Bank no 352 edisi Juli 2008).
- b. Operasional perusahaan yang telah berjalan dengan baik.
- c. Jaringan internasional perusahaan yang menunjukkan kemapanan dan kemampuan perusahaan asuransi tersebut selama ini.
- d. Kemampuan menangani dan menyelesaikan klaim
- e. Produk dan tambahan-tambahan manfaat yang diberikan seperti rawat inap dan kecelakaan.

Reksadana

Pemilihan reksadana yang direkomendasikan didalam perencanaan keuangan berdasarkan:

- a. Termasuk dalam Peringkat 10 Manajer Investasi Terbesar tahun 2007 berdasarkan total dana kelolaan (peringkat dilakukan oleh Portal Reksadana).
- b. Untuk Reksadana Saham dan Reksadana Campuran termasuk dalam Peringkat 10 Reksadana Terbaik tahun 2009 berdasarkan *risk and return*, dana kelolaan, dan pertumbuhan unit penyertaan selama 3 tahun sedangkan untuk Reksadana Pendapatan Tetap termasuk dalam Peringkat 25 Reksadana Terbaik tahun 2009 (berdasarkan Majalah Investor no.189 edisi Maret 2009).
- c. CV yang terendah.
- d. *Coefficient of Variation* yang terendah
- e. *Coefficient of Correlation* yang terendah.

3.2.3.2. Membuat Portofolio Investasi

Membuat portfolio dari investasi yang dipilih setiap jangka waktu tertentu agar investasi yang dilakukan dapat terdiversifikasi dengan baik. Selain itu, dengan dilakukan pembentukan portofolio ini risiko yang ditanggung oleh klien dapat diminimalkan.

Berdasarkan kuisioner yang telah diisi Bapak Irawan Sidha, dapat diketahui bahwa profil resiko yang dimiliki oleh Bapak Irawan Sidha adalah tipe konservatif. Tabel 3.3 akan menunjukkan portofolio investasi Bapak Irawan Sidha untuk mencapai tujuan keuangannya.

Tabel 3.3. Portofolio Investasi

No	Tujuan	Tabungan	Deposito	RDPUs	RDPT	RDC	RDS
1	Dana Darurat	✓	✓	✓			
2	Dana Pendidikan				✓	✓	✓
3	Membeli Mobil				✓	✓	✓
4	Dana Melahirkan				✓	✓	
5	Liburan				✓	✓	
6	Dana Pensiun					✓	✓

3.2.4. Mengkomunikasikan Rencana Keuangan

Memberikan hasil perencanaan keuangan klien yang telah dibuat oleh perencana dan menjelaskan mengenai isi perencanaan keuangan klien yang telah dibuat oleh perencana keuangan yang meliputi keadaan keuangan nasabah hingga rekomendasi produk yang seharusnya dipakai nasabah agar keinginannya dapat tercapai. Penyerahan perencanaan keuangan klien terdapat tahap-tahap:

- a. Pelaksanaan atau penerapan, modifikasi atau menolak rekomendasi diputuskan oleh klien itu sendiri.
- b. Perencana keuangan dapat membantu klien dalam proses administrasi pelaksanaan rekomendasi.

3.2.5. Melakukan *Review*

Pada tahap ini, perencana keuangan melakukan peninjauan kembali secara berkala sesuai dengan yang tertera didalam kontrak kerja dan meminta referensi dari klien mengenai calon klien yang juga membutuhkan jasa dari seseorang perencana keuangan.

- a. Perencana keuangan akan selalu memonitor dan meninjau secara teratur dan berkala untuk mengetahui hasil implementasi rencana keuangan klien dalam mencapai tujuan.
- b. Sebuah perencanaan keuangan yang komprehensif akan mengikutsertakan review sebagai satu kesatuan, sehingga paling sedikit akan dilakukan peninjauan setiap 6 bulan.