

**Penerapan Strategi Penjualan Investasi Berjangka
Pada PT. Gatra Mega Berjangka (Produk Forex dan Indeks Saham)**

Laporan Magang

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat
menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi**

Universitas Islam Indonesia



Disusun Oleh :

Mochammad Anas Fahrudin
13211041

**Program Studi Manajemen Perusahaan
Program Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia**

2018

**Penerapan Strategi Penjualan Investasi Berjangka
Pada PT. Gatra Mega Berjangka (Produk Forex dan Indeks Saham)**

Laporan Magang

**Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat
menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi**

Universitas Islam Indonesia

Disusun Oleh :

**Mochammad Anas Fahrudin
13211041**

**Program Studi Manajemen Perusahaan
Program Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia**

2018

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

**Penerapan Strategi Penjualan Investasi Berjangka
Pada PT. Gatra Mega Berjangka (Produk Forex dan Indeks Saham)**



Disusun Oleh :

Nama : Mochammad Anas Fahrudin
Nomor Mahasiswa : 13211041
Program Studi : Manajemen Perusahaan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

pada tanggal :31 Juli 2018

Dosen Pembimbing



Rr. Sita Dewi Kusumaningrum, SE., MPM.

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh–sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 31 Juli 2018

Penulis,



Mochammad Anas Fahrudin

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Allah SWT, dzat yang menjadi penguasa segalanya termasuk ilmu pengetahuan dan senantiasa melimpahkan segala ridha dan karunia-Nya sehingga penyusunan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan. Tugas Akhir yang berjudul “Penerapan Strategi Penjualan Investasi Berjangka Pada PT. Gatra Mega Berjangka (Produk Forex dan Indeks Saham)” dimaksudkan untuk memenuhi sebagian syarat penyelesaian studi DIII Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md).

Penyelesaian Tugas Akhir ini berjalan dengan lancar berkat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Segenap Pimpinan Universitas Islam Indonesia, Rektor, Dekan, Ketua dan Sekertaris Progam D3 Ekonomi
2. Dosen pengampu perkuliahan Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, khususnya Rr Sita Dewi Kusumaningrum, SE., MPM. Selaku dosen pembimbing penulis yang telah membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir.
3. Staf administarasi Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah membantu dan mempermudah penulis dalam semua kegiatan administrasi.

4. Kedua orangtua yang telah memberikan dukungan kepada penulis melalui telepon baik berupa dukungan moril maupun materil.
5. Staf PT. Gatra Mega Berjangka Cabang Yogyakarta yang telah menerima dan membantu dalam pelaksanaan kegiatan magang.
6. Teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan motivasi baik berupa saran pendapat dan hal-hal lainnya dalam penulisan laporan tugas akhir ini.
7. Pihak – pihak lainya yang ikut berkontribusi dalam penulisan laporan tugas akhir penulis.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu saran dan kritik yang konstruktif selalu diharapkan demi perbaikan lebih lanjut.

Akhir kata, mohon maaf apabila dalam penulisan laporan ini terdapat banyak kesalahan. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya khususnya bagi penulis.

Yogyakarta, 31 Juli 2018

Penulis,



Mochammad Anas Fahrudin

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Dasar Pemikiran.....	1
1.2 Tujuan Magang	3
1.3 Target Magang.....	3
1.4 Bidang Magang	3
1.5 Lokasi Magang.....	4
1.6 Jadwal Magang.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
2.1 Pengertian Penjualan.....	6
2.2 Konsep Penjualan.....	7
2.3 Volume Penjualan	7
2.1 <i>Personal Selling</i>	8
2.4.1 Prinsip dari <i>Personal Selling</i>	9
2.4.2 Manfaat <i>Personal Selling</i>	10
2.4.3 Dimensi <i>Personal Selling</i>	11
2.4.4 Jenis - Jenis <i>Personal Selling</i>	12
2.5 Perdagangan Berjangka dan Komoditi	13
BAB III ANALISA DESKRIPTIF	16
3.1 Data Umum	16
3.1.1 Sejarah PT Gatra Mega Berjangka (<i>Moneymall</i>).....	16
3.1.2 Visi dan Misi.....	17
3.1.3 Legalitas Perusahaan.....	17
3.1.4 Struktur Organisasi	20

3.1.5 Tugas dan Wewenang	21
3.1.6 Produk Perusahaan	23
3.1.7 Waktu Pasar Bursa Berjangka.....	24
3.2 Data Khusus.....	27
3.2.1 Strategi Penjualan	27
3.2.2 Hambatan – Hambatan kegiatan <i>Personal Selling</i> yang Dilakukan Oleh PT. Gatra Mega Berjangka.....	38
3.2.3 Mekanisme Menjadi Nasabah	40
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	41
4.1 Kesimpulan.....	41
4.2 Saran	42
DAFTAR PUSTAKA	44
DAFTAR LAMPIRAN.....	46

Daftar Tabel

Tabel 1.1 Jadwal Magang.....	5
Tabel 3.1 Waktu Pasar <i>Forex</i>	25
Tabel 3.2 jam buka pasar forex berikut ini dalam waktu Jakarta (GMT+7).....	26
Tabel 3.3 <i>Interest Rate</i> di <i>Money Mall</i>	35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Peta Lokasi Magang.....	4
Gambar 3.1 Struktur Organisasi.....	20
Gambar 3.2 Analisa <i>Technical Suport dan Resistance</i>	34
Gambar 3.3 Meta Trade4 <i>Money mall</i> Versi <i>Windows</i>,	48
Gambar 3.4 Meta Trade4 <i>Money Mall</i> Versi <i>Android</i>	49

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Keterangan Magang
- Lampiran 2 : Profil Perusahaan
- Lampiran 3 : Ijin Usaha Pialang Berjangka PT. Gatra Mega Berjangka
- Lampiran 4 : Contoh Keuntungan Transaksi
- Lampiran 5 : Agreement
- Lampiran 6 : Surat Pernyataan
- Lampiran 7 : Brosur *Forex* dan *Index Money Mall*
- Lampiran 8 : Brosur *Trading Gold Money Mall*
- Lampiran 9 : Meta Trade4 Windows Money Mall
- Lampiran 10 : Contoh Data Analisa Berita Ekonomi

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Perkembangan globalisasi dibidang ekonomi dan informasi kini tidak dapat kita hindari, begitu juga dengan bidang keuangan. Kemajuan teknologi yang semakin pesat dan adanya komunikasi yang semakin cepat, mendorong terjadinya integrasi pada pasar-pasar keuangan. Hal ini menghubungkan dengan mudah para pelaku pasar diseluruh dunia untuk melakukan transaksi, yang kini tidak lagi membutuhkan banyak waktu, cukup dengan hitungan jam, bahkan menit maupun detik sekalipun perintah-perintah penjualan atau pembelian dapat dilakukan secara cepat, sehingga memudahkan bagi para perusahaan dan *investor* dapat memonitor pasar-pasar *global*.

Indonesia merupakan suatu negara yang menerapkan kebijakan perdagangan internasional dalam menghadapi adanya arus globalisasi. Salah satu langkah untuk mengikuti perkembangan arus tersebut adalah dengan ikut ambil bagian dalam perdagangan valuta asing. Valuta asing atau yang biasa disebut juga dengan kata lain seperti *valas*, *foreign exchange*, *forex* atau juga *fx* adalah mata uang yang dikeluarkan sebagai alat pembayaran yang sah dalam suatu negara terhadap mata uang lainnya. Artinya transaksi yang terjadi adalah barter dengan menjual mata uang yang dimiliki kemudian membeli mata uang yang diinginkan, yang perdagangannya secara berulang mengikuti waktu perdagangan masing-masing negara dan bisa diasumsikan bahwa pasar *forex* dibuka 5 hari 24 jam *non-stop*.

Untuk mendapatkan keuntungan dalam transaksi diperlukan kemampuan menganalisis kecenderungan atau *tren* pasar. Selain itu diperlukan strategi penjualan untuk memudahkan pelaku pasar menentukan investasi berjangka. Strategi penjualan sangat penting untuk memperoleh keuntungan, selain itu juga dapat digunakan untuk meminimalkan resiko kerugian (*risk management*). Masing-masing produk berjangka memiliki karakteristik pergerakan yang berbeda-beda sehingga diperlukan strategi-strategi transaksi yang berbeda. Banyaknya perusahaan pialang berjangka dalam perkembangannya tidak memperhatikan strategi penjualan terhadap produknya.

PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) adalah sebuah perusahaan pialang berjangka yang memfokuskan bidang usahanya di investasi mata uang asing dan indeks saham luar negeri. Perusahaan pialang berjangka ini didirikan pada tahun 1999. Seiring perkembangan perusahaan yang sudah beroperasi lama dan mempunyai banyaknya nasabah yang berinvestasi di perusahaan tersebut, perusahaan perlu selalu mengasah kualitas sumber daya manusianya dan meningkatkan kualitas penjualan.

Berdasarkan uraian, maka penulis tertarik untuk menulis judul “ Penerapan Strategi Penjualan Investasi Berjangka Pada PT. Gatra Mega Berjangka (Produk Forex dan Indeks Saham)”

1.2 Tujuan Magang

1. Mempelajari strategi penjualan yang diterapkan PT. Gatra Mega Berjangka.
2. Mengidentifikasi hambatan yang muncul saat melakukan penjualan ke calon nasabah PT. Gatra Mega Berjangka.
3. Mempelajari mekanisme menjadi nasabah di PT. Gatra Mega Berjangka.

1.3 Target Magang

1. Memahami dan menjelaskan strategi penjualan yang diterapkan PT. Gatra Mega Berjangka.
2. Mampu mengidentifikasi dan menjelaskan hambatan dalam melakukan penjualan ke calon nasabah PT Gatra Mega Berjangka.
3. Mampu menjelaskan mekanisme menjadi nasabah di PT. Gatra Mega Berjangka.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang di PT. Gatra Mega Berjangka Yogyakarta ada di bagian *Marketing* Perusahaan, yaitu sebagai *Account Executive* yang memasarkan produk dan mencari nasabah untuk diprospek dan masuk ke dalam perusahaan sebagai nasabah. Serta melayani nasabah dalam mengelola dananya di pasar berjangka

1.6 Jadwal Magang

Magang dimulai pada tanggal 4 September 2017, dijadwalkan 5 hari dalam satu minggu dan dilaksanakan selama 8 minggu. Dalam pelaksanaannya penulis mengikuti prosedur di PT. Gatra Mega Berjangka sesuai dengan jam kerja karyawan yang ada di PT, Gatra Mega Berjangka cabang Yogyakarta

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Kegiatan	September				Oktober				November			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Survei Lokasi Magang												
2	Penulisan <i>Term of Reference</i>												
3	Pengumpulan teori laporan magang												
4	Pengumpulan Data												
5	Bimbingan laporan magang												
6	Menyusun laporan magang												
7	Uji Kompetensi												

Sumber : data primer diolah 2018

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Penjualan

Terdapat beberapa pengertian penjualan dari berbagai ahli:

- a. Rudianto (2009) mengatakan bahwa Penjualan merupakan sebuah aktivitas yang mengakibatkan arus barang keluar perusahaan sehingga perusahaan memperoleh penerimaan uang dari pelanggan. Penjualan untuk perusahaan jasa, adalah jasa yang dijual untuk perusahaan tersebut. Untuk perusahaan dagang, adalah barang yang diperjual belikan perusahaan tersebut. Sedangkan untuk perusahaan manufaktur, penjualan adalah barang yang diproduksi dan dijual perusahaan tersebut
- b. Mulyadi (2014) mengatakan bahwa Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi – transaksi tersebut.
- c. Swastha (2014) mengatakan bahwa Penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah aktifitas penjual dan pembeli. Dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati. Yang bertujuan perusahaan mendapat laba dari hasil penjualan.

2.2 Konsep Penjualan

Assauri (2010) mengatakan bahwa konsep penjualan adalah suatu orientasi manajemen yang menganggap konsumen akan melakukan atau tidak melakukan pembelian produk-produk organisasi/perusahaan didasarkan atas pertimbangan usaha-usaha yang nyata yang dilakukan untuk menggugah atau mendorong minat akan produk tersebut.

Adapun hal yang secara *implisit* terkandung dalam konsep penjualan adalah: (Assauri, 2010)

- a. Konsumen mempunyai kecenderungan normal untuk tidak melakukan pembelian produk yang tidak penting (*not essential*).
- b. Konsumen dapat didorong atau dirangsang untuk membeli lebih banyak melalui berbagai peralatan atau usaha-usaha yang mendorong pembelian.
- c. Tugas organisasi adalah untuk mengorganisasi bagian yang berorientasi pada penjualan sebagai kunci untuk menarik dan mempertahankan/membina pelanggan.

2.3 Volume Penjualan

Schiffan (2013) mengatakan bahwa pada setiap perusahaan tujuan yang hendak dicapai adalah memaksimalkan *profit*. Disamping perusahaan ingin tetap berkembang, Realisasi dari tujuan ini adalah melalui volume penjualan. Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah)

Dalam kegiatan pemasaran kenaikan volume penjualan merupakan ukuran efisiensi, meskipun tidak setiap kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba. Jadi dapat diartikan bahwa volume penjualan adalah jumlah dari kegiatan penjualan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dalam suatu ukuran waktu tertentu.

2.1 *Personal Selling*

Banyak pengertian daripada *personal selling* yang dikemukakan oleh para ahli dan kebanyakan orang percaya bahwa *personal selling* bekerja dengan mengirimkan tenaga penjual atau individu-individu untuk berkomunikasi langsung dengan calon pembeli. *Personal selling* adalah suatu bentuk komunikasi orang perorangan dimana seseorang wiraniaga berhubungan dengan calon pembeli dan berusaha mempengaruhi agar mereka membeli produk atau jasanya (Shimp, 2010).

Personal Selling memiliki tiga ciri khusus (Kotler, 2002)

1. Konfrontasi personal

Penjualan personal mencakup hubungan yang hidup, langsung dan interaktif antara dua orang atau lebih. Masing-masing pihak dapat mengobservasi reaksi dari pihak lain dengan lebih dekat.

2. Mempererat

Penjualan personal memungkinkan timbulnya berbagai jenis hubungan mulai dari hubungan penjualan sampai hubungan persahabatan. Wiraniaga biasanya sudah benar-benar mengetahui minat pelanggan yang terbaik.

3. Tanggapan

Penjualan personal membuat para pembeli meerasa berkewajiban untuk mendengarkan pembicaraan wiraniaga.

2.4.1 Prinsip dari *Personal Selling*

Menurut Kotler dan Keller (2012) ada enam langkah (*The Six Steps*) yang harus dijalankan oleh *personal selling* ,yaitu:

1. *Prospecting and Qualifying*

Langkah pertama dalam menjual adalah mengidentifikasi calon nasabah. Biasanya menyeleksi calon nasabah dilakukan dengan cara menghubungi mereka melalui pesan atau telpon untuk mengetahui tingkat ketertarikan, minat beli dan kemampuan finansial dari calon nasabah.

2. *Preapproach*

Fase dimana tenaga penjualan mencari informasi mengenai calon nasabah dari perusahaan tentang kebutuhan dari calon nasabah, siapa yang memegang peranan dalam memutuskan pembelian, dan lainnya.

3. *Presentation and Demonstration*

Fase dimana tenaga penjual menceritakan tentang produk kepada pembeli dengan menggunakan pendekatan fitur (*features*), keunggulan (*advantages*), manfaat (*benefits*), dan nilai (*value*).

4. *Overcoming Objections*

Fase dimana tenaga penjual mengatasi masalah yang dihadapi konsumen yang dapat mengalangi proses pembelian yang terbagi menjadi dua yaitu

hambatan psikologi preferensi merek lain, apatis, ide yang ditetapkan sebelumnya dan lainnya dan hambatan logis harga, waktu pengantaran, dan karakteristik produk atau perusahaan.

5. *Closing*

Fase dimana pembeli melakukan tindakan nyata, keputusan atau masukan, dan pertanyaan.

6. *Follow Up and Maintenance*

hal ini sangatlah penting untuk memastikan kepuasan pelanggan dan pembelian ulang. Secara langsung setelah *closing*, tenaga penjual harus memberitahukan semua keperluan yang detail.

2.4.2 Manfaat *Personal Selling*

Menurut Kotler dan Keller (2008), manfaat dari *personal selling* itu sendiri adalah

1. Penjualan perorangan menciptakan tingkat perhatian pelanggan yang relatif tinggi, karena dalam situasi tatap muka sulit bagi calon pembeli untuk menghindari pesan wiraniaga.
2. Memungkinkan wiraniaga untuk menyampaikan pesan yang sesuai dengan kepentingan dan kebutuhan khusus pelanggan.
3. Karakteristik komunikasi dua arah dari penjualan perorangan langsung menghasilkan umpan balik, sehingga wiraniaga yang cermat dapat mengetahui apakah presentasi penjualannya bekerja atau tidak.

4. Penjualan perorangan memungkinkan wiraniaga untuk mengkomunikasikan sejumlah besar informasi teknis dan kompleks dari pada metode promosi lainnya.

2.4.3 Dimensi *Personal Selling*

Menurut Villamor dan Arguelles (2014) dalam jurnal “*Personal Selling and Social Media: Investigating Their Consequence to Consumer Buying Intention*” dimensi dari *personal selling* adalah

1. *Tangible*

Bukti fisik yaitu kemampuan tenaga penjual dalam menunjukkan eksistensinya pada pihak *external*. Dimensi ini dapat direfleksikan melalui Penampilan dan Kelengkapan atribut penjualan.

2. *Reliability*

Kemampuan untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan secara akurat dan informasi yang terpercaya.

3. *Responsiveness*

Kemauan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang tanggap kepada pelanggan dengan menyampaikan informasi secara jelas.

4. *Quality Perception*

Persepsi konsumen terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk atau jasa layanan yang sama dengan yang diharapkan.

2.4.4 Jenis - Jenis *Personal Selling*

Menurut Saladin dan Oesman (1994) terdapat tiga bentuk dari *personal selling*, yaitu sebagai berikut:

1. *Field Selling*

Yaitu tenaga penjual yang melakukan penjualan diluar perusahaan dengan mendatangi dari satu rumah ke satu rumah atau dari perusahaan ke perusahaan lainnya. *Field selling* meliputi:

a. Penjualan Langsung

Yaitu penjualan yang dilakukan dari rumah ke rumah untuk menjajakan barang jualannya. Penjualan ini sangat menghabiskan banyak waktu dan tenaga.

b. Penjualan Otomatis

Yaitu penjualan yang dilakukan dengan menggunakan mesin yang telah dipasang secara otomatis yang selalu memberikan pelayanan 24 jam.

c. Jasa Pembelian

Yaitu badan usaha yang memberikan produknya berupa jasa seperti: Sekolah, Rumah sakit, Asuransi dan Bank.

2. *Retail Selling*

Yaitu tenaga penjualan yang melakukan penjualannya dengan melayani konsumen yang datang ke perusahaan.

3. *Executive Selling*

Merupakan hubungan yang dilakukan oleh pemimpin perusahaan dengan pemimpin perusahaan lainnya atau dengan pemerintah, dengan tujuan melakukan penjualan.

2.5 Perdagangan Berjangka dan Komoditi

Pasar berjangka adalah tempat atau sarana kontrak jual beli produk yang disepakati saat ini tentang harga, kuantitas, kualitas, syarat pembayaran, dan syarat penyerahan, tetapi pelaksanaan kontrak dilakukan dikemudian hari. Dengan kata lain kontrak jual beli dimuka, tetapi pelaksanaannya dibelakang. Hal ini berarti kegiatan di pasar berjangka dapat mengurangi ketidak pastian tentang ekonomi di masa mendatang bagi produsen, konsumen, dan pedagang (Samsul,2007).

Bursa berjangka adalah transaksi kontrak jual dan kontrak beli dilakukan oleh banyak pembeli dan banyak penjual dengan persyaratan standar yang ditetapkan oleh pihak bursa dan penyelesaian kontrak dapat dilaksanakan setiap hari. Disebut bursa berjangka karena adanya tenggang waktu antara tanggal kesepakatan transaksi dan tanggal penyelesaian transaksi (Samsul, 2010)

Bursa berjangka merupakan tempat berlangsungnya transaksi perdagangan berjangka. Didalam bursa ini diperjual-belikan berbagai macam produk berjangka. Produk-produk berjangka tersebut dapat dibagi atas 3 jenis produk yaitu:

1. Indeks saham

Indeks saham merupakan nilai gabungan dari pergerakan beberapa saham unggulan dalam suatu bursa saham Contohnya: Hangseng 33. Indeks ini merupakan nilai dari pergerakan 33 saham Unggulan di bursa saham Hongkong. Indeks Saham yang umum di perdagangan di Indonesia adalah : indeks Saham Hangseng33 (Hongkong), Kosp200 (Korea), Nikkei225 (Jepang).

2. Komoditi

Komoditi merupakan salah satu produk berjangka yang jumlah perdagangannya cukup besar. Hal ini terutama disebabkan oleh jenis dan jumlah produk komoditi yang diperdagangkan di bursa berjangka sangat besar. Produk komoditi secara umum dapat dibagi atas 2 jenis yaitu:

- a. *Hard* komoditi (komoditi yang tahan lama) seperti Emas, Karet, Minyak.
- b. *Soft* komoditi (komoditi yang tidak tahan lama) seperti Kopi, jagung, kacang Merah, Kacang Kedelai.

3. *Forex*

Forex atau Foreign Exchange (Nilai tukar Valuta Asing) merupakan perdagangan mata uang asing yang dilakukan di pasar mata uang. Perdagangan *forex* merupakan produk berjangka yang volume serta nilai transaksinya paling besar diantara produk produk berjangka lainnya. Saat ini mata uang yang paling banyak di perdagangan (*Major Currencies*) adalah EUR/USD, GBP/USD, USD/JPY, USD/CHF dan AUD/USD.

Akan tetapi ada juga beberapa mata uang yang di perdagangan tetapi tidak berlawanan dengan USD (*Cross Rate*) seperti GBP/JPY, EUR/JPY). Untuk dapat melakukan transaksi atas jual beli ketiga produk bursa berjangka diatas maka setiap calon investor diwajibkan untuk menyetor dana kepada pialang berjangka yang telah mendapat izin dari pengawas perdagangan berjangka. Dana tersebut biasa disebut margin.

BAB III

ANALISA DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah PT Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*)

PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) adalah sebuah perusahaan pialang berjangka yang memfokuskan bidang usahanya di investasi mata uang asing dan indeks saham luar negeri. Perusahaan pialang berjangka ini didirikan pada tahun 1999 dan berpusat di kawasan perniagaan yang strategis di Surabaya, tepatnya di Central Point Building, Jl. Ngagel 137-141.

Sejak beroperasi, *Money Mall* telah membuktikan diri sebagai perusahaan pialang berjangka yang kompeten, cepat tanggap, profesional dan selalu dapat diandalkan oleh para nasabahnya. Dalam waktu singkat *Money Mall* telah menjadi pialang yang berkembang pesat dan sudah mempunyai kantor cabang yang tersebar diberbagai kota seperti Solo, Yogyakarta, Kediri, Pekanbaru dan dalam waktu dekat merencanakan untuk memperluas jangkauan ke kota-kota lain. Para nasabah dan calon nasabah dapat setiap saat menghubungi *Money Mall* di semua kantor cabangnya untuk mendapatkan pelayanan yang terbaik dan profesional.

PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) memberikan jaminan keamanan bagi para nasabahnya, karena selain *Money Mall* memiliki ijin usaha resmi yang dikeluarkan oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti), nasabah yang menempatkan dananya di *Money Mall* akan mendapatkan

perlindungan dengan menyimpan ke dalam rekening secara terpisah (*segregated account*) di bank-bank yang ditunjuk oleh Bappebti. Layanan yang terbaik selalu siap diberikan kepada para nasabah *Money Mall*.

3.1.2 Visi dan Misi

Visi

Turut serta dalam sumbangasih kepada bangsa dan Negara dalam memajukan perdagangan kontrak berjangka di Indonesia

Misi

1. Menjadi perusahaan yang dipercaya masyarakat
2. Menjadi wadah dan sarana bagi masyarakat yang ingin melakukan transaksi kontrak berjangka maupun *cross currency*

Moto

Menjadi mitra nasabah yang dipercaya adalah tujuan kami

3.1.3 Legalitas Perusahaan

Untuk menjamin keamanan dana para nasabah, *Money Mall* telah memenuhi berbagai persyaratan perundang-undangan dan telah menerima berbagai sertifikat dari lembaga-lembaga pemerintah. Saat ini PT Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) tercatat sebagai:

1. Lembaga bursa anggota dari bursa berjangka Jakarta (BBJ)/(JFX) PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) merupakan perusahaan pialang berjangka dengan nomor keanggotaan Bursa Berjangka Jakarta (SPAB-049/BBJ/07/03). PT. Bursa Berjangka Jakarta (BBJ) merupakan bursa berjangka komoditi pertama di Indonesia yang bertugas menyediakan fasilitas bagi anggota untuk melaksanakan transaksi kontrak-kontrak berjangka. BBJ didirikan pada tanggal 19 Agustus 1999 di Jakarta oleh 29 perusahaan berbentuk perseroan terbatas (PT) sesuai PP No 9/99, dan telah memulai perdagangan perdana sejak 15 Desember 2000

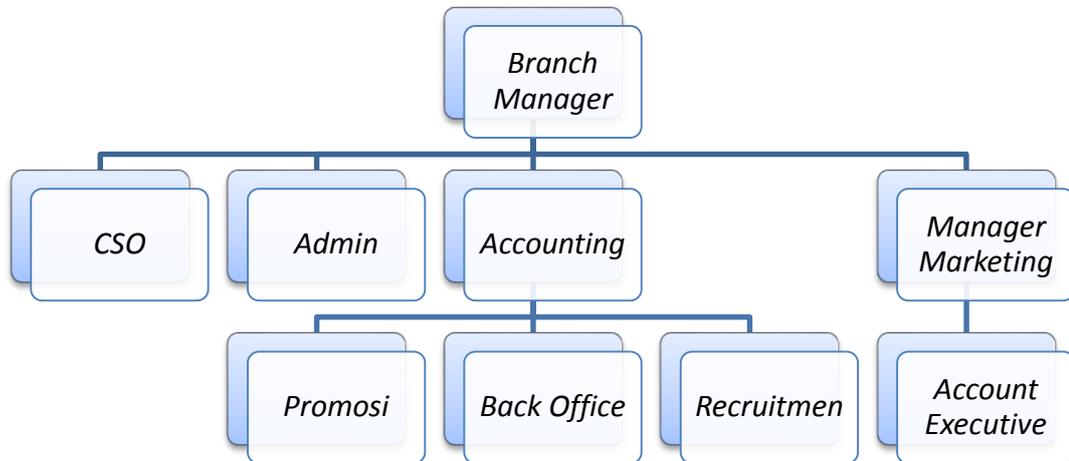
2. Lembaga Kliring Berjangka Indonesia (KBI) selain sebagai pialang anggota bursa, PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) juga merupakan anggota dari Kliring Berjangka Indonesia (KBI) dengan nomor (20/AK-KBI/III/2004). PT Kliring Berjangka Indonesia (KBI) adalah perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berfungsi sebagai lembaga Kliring dan Penjaminan berdasarkan keputusan BAPPEBTI dengan nomor (No.128/BAPPEBTI/IX/2001). Seluruh penyelesaian transaksi kontrak berjangka yang didaftarkan oleh anggota kliring dilaksanakan oleh KBI.

Izin Usaha yang dimiliki PT Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*):

1. Izin dan Pengawasan PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) beroperasi berdasarkan izin dan berada di bawah pengawasan BAPPEBTI, dengan Nomor Izin Usaha Pialang Berjangka (No.271/BAPPEBTI/SI/X/2003). BAPPEBTI (Badan Pengawa Perdagangan Berjangka Komoditi) merupakan institusi pemerintah yang berada di bawah naungan Kementrian Perdagangan Republik Indonesia dan bertugas untuk menerbitkan izin usaha baik bagi perusahaan maupun perorangan, membuat peraturan dan tata tertib, melakukan secara *free* atau gratis.
2. Persetujuan Bappebti sebagai Peserta Sistem Perdagangan Alternatif (No.1163/BAPPEBTI/SP/5/2007)
3. Penetapan Bappebti sebagai Pialang Berjangka yang Melakukan Kegiatan Penerimaan Nasabah Secara Elektronik On-line (No.32/BAPPEBTI/KEP-PBK/11/2014)

Dengan kelengkapan ijin dan keanggotaan dari lembaga-lembaga resmi di atas, PT Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) terbukti sebagai perusahaan yang bertanggung jawab dan mempunyai dasar hukum kuat dan resmi.

3.1.4 Struktur Organisasi



Sumber : Edukasi PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*)

Gambar 3.1 Struktur Organisasi

Keterangan :

Branch Manager : Fadly Almizan

Front Office : Cendana Livia Artha Kusuma

Accounting Manager : Elly Liyana

Admin : Putri Wary Destiana

Costumer Relation : Katty dan Putri

Officer

Manager Marketing :

1. Agus Salim Jabir
2. Yosa Amirullah
3. Endah Pertiwi Kusuma

Account Executive :

1. Moch. Anas Fahrudin
2. Rvanda Arly Wijoyo
3. Puspa Saputri
4. Henny Dwiasari
5. Aziz Harry

Office boy : Feriansyah Ramadhan

Security : Tommy Indrianto

Driver : Tri Wahyudi

3.1.5 Tugas dan Wewenang

Tugas dan wewenang dari tiap karyawan di PT. Gatra Mega Berjangka Cabang Yogyakarta, yaitu:

1. Branch Manager

Memimpin perusahaan, menyusun program kerja, menetapkan dan mengkoordinasi jalannya perusahaan secara keseluruhan.

2. *Marketing Manager*

- a. Memberi teladan, membantu, membuat strategi atau program kerja kepada *account officer*.
- b. Mentaati tata tertib yang dibuat oleh manajemen.
- c. Dilarang melakukan perbuatan yang merugikan perusahaan.

3. *Account officer*

- a. Membantu mengawasi market.
- b. Melakukan prospek ke calon trader.
- c. Dilarang melakukan perbuatan yang merugikan perusahaan.
- d. Mentaati tata tertib manajemen.

4. *Accounting Manager*

Mengkoordinasi dan mengatur penyelenggaraan pembukuan perusahaan.

5. *Customer Relation Officer*

- a. Menawarkan produk kepada calon nasabah melalui telfon perusahaan.
- b. Menerima telfon dari calon nasabah dan menjelaskan produk perusahaan.

6. *Admin*

Bertanggung jawab menyiapkan semua kebutuhan klien yang berkaitan dengan penandatanganan kontrak dan administrasi.

7. *Front office*

Bertanggung jawab sebagai petugas pelayanan kepada tamu yang datang dan memberikan penjelasan kepada tamu tentang perusahaan.

8. *Office boy*

Bertanggung jawab sebagai pelaksana kegiatan rumah tangga perusahaan.

9. *Security*

Bertanggung jawab dalam menjaga keamanan dan ketertiban pada lingkungan kantor agar selalu kondusif.

10. *Driver*

Mengoprasikan dan merawat kendaraan milik perusahaan untuk berbagai kepentingan yang menunjang kebutuhan kantor.

3.1.6 Produk Perusahaan

Berbeda dengan cara berinvestasi lainnya, seperti saham atau obligasi. Dalam Perdagangan Berjangka kita tidak membeli atau memperoleh sesuatu. Disini kita hanya mengantisipasi dan memprediksi arah pergerakan dari harga komoditas yang kita perdagangkan. Istilah yang dipergunakan dalam Perdagangan Berjangka adalah “*buy*” dan “*sell*”. Kita akan *buy* jika harga akan naik dan kita *sell* jika harga akan turun.

Adapun produk dari PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) adalah sebagai berikut :

a. *FOREX TRADING* Perdagangan Valuta Asing

Forex adalah singkatan dari *foreign exchange* atau pertukaran mata uang asing. Dalam bahasa Indonesia, kata *forex* dikenal dengan istilah *valas* (valuta asing). Perdagangan mata uang asing terjadi karena adanya kebutuhan mata uang asing dari masyarakat. *Money Mall* memiliki 7 pasangan produk mata uang, dalam *forex trading* biasa disebut dengan *pair*. Adapun 7 *pair* dan kode di *market* antara lain *EURO* (EUR), *Japanese Yen* (JPY), *Great Britain*

Poundsterling (GBP), Confoederatio Helvetica franc (CHF), Australian Dollar (AUD), Aurum/Emas (XAU), OIL (CLS10).

- EUR/USD
- GBP/USD
- AUD/USD
- USD/CHF
- USD/JPY
- XAU/USD
- CLS10

b. *INDEX TRADING* Perdagangan *Index* Saham Gabungan Luar Negeri

Index merupakan indikator pasar yang menunjukkan tingkat pergerakan rata-rata harga saham. *Index* bisa diperdagangkan atau ditransaksikan untuk mendapatkan keuntungan dari selisih harga beli dengan jual atau harga jual dengan beli pada saat tertentu. *Money Mall* memiliki 3 produk *Index* yang dapat diperdagangkan di *market*, antara lain :

- *Index* Saham Jepang (*Nikkei 225 Index Futures*)
- *Index* Saham Korea (*Kospi Index Futures*)
- *Index* Saham Hongkong (*Hangseng Index Futures*)

3.1.7 Waktu Pasar Bursa Berjangka

Pasar perdagangan *forex* buka 24 jam sehari selama 5 hari dalam seminggu. Ini adalah periode waktu yang lama sekali. Boleh dibilang, pasar *forex* buka terus tanpa ada istirahat atau tidur. Namun demikian, seperti pada umumnya pasar

biasa, pasar *forex* tidak setiap saat selalu ramai. Ada hari dimana aktivitas perdagangan ramai, tapi ada pula waktu dan jam dimana perdagangan sepi walaupun pasar tetap buka. Berikut adalah tabel jam buka pasar *forex* dalam waktu Jakarta, Indonesia (GMT+7), EST, dan GMT.

Tabel 3.1 Waktu Pasar *Forex*

Sesi/Pasar	Jakarta GMT+7	EST	GMT
Sedney Buka	04.00	5:00 PM	10:00 PM
Sedney Tutup	12.00	2:00 AM	7:00 AM
Tokyo Open	06.00	7:00 PM	12:00 AM
Tokyo Tutup	14.00	4:00 AM	9:00 AM
London Open	14.00	3:00 AM	8:00 AM
London Tutup	22.00	12:00 PM	5:00 PM
New York Open	19.00	8:00 AM	12:00 PM
New York Tutup	03.00	5:00 PM	10:00 PM

Sumber: Edukasi PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*)

Tabel 3.2 jam buka pasar forex berikut ini dalam waktu Jakarta (GMT+7).

	JAM																											
N eg ar a	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11				
			LONDON																									
								New York																				
																		Sedney										
																				Tokyo								

Sumber: Edukasi PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*)

3.2 Data Khusus

Money Mall adalah salah satu perusahaan pialang berjangka yang memiliki legalitas di Indonesia dan memiliki cukup banyak nasabah, dengan adanya legalitas tersebut dapat menambah keyakinan calon nasabah terhadap *Money Mall*. Hal tersebut yang membuat perusahaan ini tetap *exis* bersaing di bidangnya.

Persaingan dalam dunia bisnis baik barang ataupun jasa tentunya memerlukan strategi penjualan. Strategi penjualan yang efektif dan efisien akan menghasilkan banyak nasabah atau konsumen, untuk mencapai semua itu diperlukan taktik jitu yang digunakan perusahaan dalam menarik pelanggan/konsumen. Di *Money Mal*, *marketer* bergerak sebagai ujung tombak perusahaan yang bertugas memprospek calon nasabah mulai dalam menjelaskan produk strategi berdagang dan cara manajemen resiko dalam pasar *forex* hingga *closing*. Selain itu *marketer* skaligus menjadi konsultan nasabah dalam melakukan eksekusi di pasar berjangka.

3.2.1 Strategi Penjualan

Untuk mempromosikan produk kepada calon nasabah dengan lebih jelas dan lebih detail, perusahaan memerlukan strategi yang tepat untuk mempromosikan produknya. *Personal selling* merupakan salah satu strategi penjualan yang tepat, karena dalam *personal selling* terjadi komunikasi dua arah dengan kontak langsung atau tatap muka dengan calon konsumen. Dikarenakan produk yang ditawarkan memiliki spesifikasi dan model yang bervariasi, diharapkan *marketer* mampu menggali kebutuhan konsumen dan memanfaatkan sejumlah besar waktu

untuk mengajarkan pelanggan mengenai keunggulan dan ciri-ciri produk yang ditawarkan dengan menggunakan strategi *personal selling*.

Adapun 6 langkah yang harus dijalankan oleh *marketer* sesuai dengan yang ditetapkan di perusahaan.

1. Prospecting and Qualifying

Marketer mampu memilih calon nasabah, mulai dari kerabat, teman atau saudara terdekatnya terlebih dahulu, selanjutnya menyeleksinya melalui pesan atau telepon untuk mengetahui tingkat ketertarikan calon nasabah. Adapun kriteria calon nasabah yang dipilih adalah.

a. Kalangan menengah keatas

Karena mereka memahami teknologi dan memiliki jiwa bisnis serta *mind set* bisnis yang bagus.

b. Berusia minimal 18 tahun hingga 60 tahun

Karena di usia ini calon nasabah memiliki tingkat pemahaman yang bagus dan memiliki *psikologis* matang serta dewasa.

c. Pendidikan

Jenjang pendidikan berpengaruh pada pola pikir calon nasabah dan berkaitan dengan tingkat pengetahuan. Nasabah yang berpendidikan tinggi akan lebih mudah menerima produk yang ditawarkan.

d. Pekerjaan dan penghasilan

Calon nasabah yang memiliki pekerjaan dengan gaji yang tinggi akan menjadi target utama, karena dengan penghasilan yang besar calon

nasabah berkemungkinan menginvestasikan uangnya dalam jumlah yang besar.

2. *Preapproach*

Marketer harus mampu mengetahui *background* dari pada nasabah tersebut. Sehingga *marketer* dapat mengetahui minat beli dan kemampuan finansial calon nasabah. Setelah menyeleksi nasabah perihal kemungkinan ketertarikan dan kemampuan *financial* calon nasabah. *marketer* akan melakukan pendekatan terbaik dan membuat *Appointment*. *Marketer* juga wajib berpenampilan rapi dan menarik. Selanjutnya *marketer* akan melakukan kunjungan ke kantor atau rumah calon nasabah untuk menjelaskan tentang produk pialang berjangka.

3. *Presentation and Demonstration*

Dalam *Appointment* dengan nasabah, *marketer* akan menjelaskan mekanisme perdagangan yang ada di *Money Mall*. Pertama *marketer* akan menjelaskan mengenai kemudahan bertransaksi di *Money Mall*, mulai dari kemudahan untuk mengirim atau menarik dananya sendiri dengan proses selama 1 hari kerja. Selanjutnya *marketer* wajib menginformasikan bahwasannya di pasar *forex* terdapat resiko yang besar. Tetapi dengan manajemen resiko yang baik, *Money Mall* akan selalu mendampingi calon nasabahnya agar selalu mendapatkan *profit*.

Setelah calon nasabah mulai tertarik lebih jauh untuk mengetahui pasar berjangka yang ada di *Money Mall*. *Marketer* akan menjelaskan produk dari

Money Mall. Jika ingin menginvestasikan modalnya di *Money Mall*. *Fix rate* yang diterima nasabah adalah Rp10.000/1 USD, artinya *kurs fix* per 1 USD adalah Rp10.000. Contoh, jika nasabah masuk dengan uang Rp100.000.000 maka nominal yang akan terisi di dalam *account trading* adalah sejumlah 10.000 USD. Jadi ketika nasabah ingin menarik atau memasukkan uangnya di *Forex*, tidak akan terpengaruh dengan *kurs rate* Bank Indonesia.

Produk – produk yang ditransaksikan di *Money Mall* antara lain *forex trading* dan *index trading*.

a. *Forex Trading*

Forex adalah singkatan dari *foreign exchange* atau pertukaran mata uang asing. Dalam bahasa Indonesia, kata *forex* dikenal dengan istilah *valas* (valuta asing). Perdagangan mata uang asing terjadi karena adanya kebutuhan mata uang asing dari masyarakat. *Money Mall* memiliki 7 pasangan produk mata uang, dalam *forex trading* biasa disebut dengan *pair*. Adapun 7 *pair* dan kode di *market* antara lain EURO (EUR), *Japanese Yen* (JPY), *Great Britain Pound sterling* (GBP), *Confoederatio Helvetica franc* (CHF), *Australian Dollar* (AUD), *Aurum/Emas* (XAU), *OIL* (CLS10).

b. *Index Trading*

Index merupakan indikator pasar yang menunjukkan tingkat pergerakan rata-rata harga saham. *Index* bisa diperdagangkan atau ditransaksikan untuk mendapatkan keuntungan dari selisih harga beli dengan jual atau harga jual dengan beli pada saat tertentu. *Money Mall* memiliki 3

produk *Index* yang dapat diperdagangkan di *market*, antara lain Indeks Saham Jepang (*Nikkei 225 Index Futures*), Indeks Saham Korea (*Kospi Index Futures*), Indeks Saham Hongkong (*Hangseng Index Futures*).

Kemudian dijelaskan bahwa di *Money Mall* terdapat berbagai jenis *Account*. Pertama adalah *Account Standard* akun trading *forex* yang paling umum, dimana nasabah dapat bertransaksi dengan ukuran USD100,000 per *lot*. Istilah "*lot*" di sini merupakan ukuran volume trading minimal per transaksi. Perlu dipahami terlebih dahulu bahwa dalam *trading forex*, tidak bisa mentransaksikan secara eceran hanya USD 1 saja, melainkan harus mengikuti ukuran *lot* sebagai besar minimal per transaksi. *Money Mall* membebankan biaya komisi dalam transaksi sesuai *lot* yang di transaksikan. Nah, dalam hal Akun Standard, ukuran minimalnya adalah USD100,000.

Ini tidak berarti bahwa harus menyetorkan modal USD100,000 saat pertama kali membuka akun. Menurut aturan *margin* dan *leverage Money Mall* 1:100 hanya dibutuhkan USD1,000 dalam rekening sebagai *margin* jaminan untuk satu *lot* standar yang akan diperdagangkan. Namun, agar memiliki ruang cukup untuk mengakomodasi *fluktuasi* harga, maka perusahaan menyarankan agar nasabah membuka *Account Standard* dengan modal sedikitnya USD10,000.

Kemudian terdapat *Account Mini*, *Account Mini* memungkinkan para *trader* untuk melakukan transaksi menggunakan *mini lot*. *Mini lot* sama dengan USD10,000 (0.1 *lot*), atau sepersepuluh dari rekening *Account*

Standard. Jika diperhitungkan dengan bantuan *margin* dan *leverage Money Mall* 1:100, maka *trading* di *Account Mini* membutuhkan *margin* USD100 untuk setiap *lot* yang akan diperdagangkan. Meski begitu, Nasabah juga perlu bersiap-siap menghadapi *fluktuasi* harga yang tak terduga, sehingga perusahaan menyarankan agar nasabah membuka *Account Mini* dengan modal sedikitnya USD1000-5000.

Berikut adalah contoh konversi *lot* dan unit untuk membandingkan *Account Standard* dan *Account Mini*:

1 *Standard lot* = 100,000 unit (1 *pip*= USD10)

1 *Mini lot* = 10,000 unit (1 *pip*= USD1)

Bukan hanya berdampak pada besar modal yang dibutuhkan untuk *trading*, aturan *lot* di setiap jenis *Account* juga akan berdampak secara proporsional pada penghitungan *profit* yang diperoleh.

Contoh bila membuka posisi *buy* GBP/USD di harga 1.30920, yang kemudian turun ke harga 1.31180, atau *profit* sebanyak 26 poin/*pip*, maka:

1 *Standard lot* = USD10x26 *pip* = USD 260

1 *Mini lot* = USD1x26 *pip* = USD 26

Namun perlu diketahui, ketika nasabah membuka *account forex trading*, maka nasabah tidak bisa bertransaksi di *Index trading* atau Saham. Begitupun sebaliknya ketika nasabah membuat *account Index trading*, maka nasabah tidak bisa bertransaksi *forex trading*.

Calon nasabah juga dijelaskan bagaimana mengeksekusi pasar dengan benar. Mulai dari manajemen *margin*, manajemen resiko, dan strategi - setrategi trading untuk mendapatkan *profit* yang konsisten. Sebagai contoh Mempergunakan “Angka Bulat” Sebagai Acuan *Support/Resistance*.

Yang dimaksud dengan “angka bulat” di sini adalah level-level harga seperti 1.50000, 1.0000, 0.50000, 100.000 dan sebagainya. Sedangkan yang dianggap “tidak bulat” adalah harga seperti yang biasa kita lihat, seperti 1.38775, 1.58837, 139.387 dan sebagainya. “Angka bulat” ini juga sering disebut sebagai “level psikologis” yang biasanya merupakan area *support* atau *resistance* kunci.

Contohnya, ketika harga bergerak di atas area level psikologis itu, maka level tersebut menjadi support kunci. Nasabah bisa membuka posisi *buy* dengan acuan *stop loss* di area level psikologis tersebut. Sebaliknya jika harga tembus ke bawah level tersebut, Nasabah justru bisa mendapatkan peluang untuk membuka posisi *sell*.



Sumber : Data olahan 2018

Gambar 3.2 Analisa *Technical Support* dan *Resistance*

Ada juga strategi *forex* dengan cara memanfaatkan *Interest Rate*, Pergerakan harga di pasar *forex* sangat dinamis dan dipengaruhi oleh berbagai faktor. Selain para pemain besar dan institusi keuangan, pengaruh faktor *fundamental* juga berperan dalam menggerakkan pasar, salah satunya adalah suku bunga yang ditentukan oleh bank sentral suatu negara. Tingkat suku bunga dalam hal ini sangat mempengaruhi nilai tukar suatu mata uang terhadap mata uang lainnya.

Tabel 3.3 Interest Rate di Money Mall

CURRENCY	(long) BUY	(short) SELL
EUR/USD	-2,00%	-1.00%
USD/JPY	-1,25%	-1.75%
GBP/USD	-2,25%	0,75%
USD/CHF	-0,75%	-2,25%
AUD/USD	-1,25%	-175%
XAU/USD	-2,75%	-0,25%

Sumber : Edukasi PT. Gatra Mega Berjangka Cabang Yogyakarta

Dalam pasar *forex*, isu perubahan tingkat suku bunga sangat sensitif, oleh karenanya komentar seorang gubernur atau kepala bank sentral akan sangat mempengaruhi fluktuasi nilai tukar mata uang suatu negara. Di samping itu, perbedaan tingkat suku bunga antara dua mata uang bisa menyebabkan terjadinya *carry trade*, salah satu strategi dalam *trading forex*. Makin besar

selisih suku bunga antara dua mata uang, makin tinggi pula potensi *carry trade* terhadap pasangan mata uang tersebut.

Carry Trade adalah cara trading forex dengan lebih mengutamakan *profit* dari perbedaan tingkat suku bunga antara pasangan mata uang yang diperdagangkan, bukan profit dari perubahan nilai tukar antar mata uang itu sendiri. Pada saat melakukan *Carry Trade*, seorang *trader* membeli mata uang dengan tingkat suku bunga lebih tinggi, dan dalam waktu yang bersamaan menjual mata uang dengan tingkat suku bunga lebih rendah. Agar *profit* nya maksimal, seorang *Carry-Trader* membeli mata uang dengan suku bunga tertinggi dan menjual mata uang dengan suku bunga terendah.

4. *Overcoming Objections*

Selama berlangsungnya presentasi, calon nasabah akan mengajukan pertanyaan pertanyaan yang membuat calon nasabah ragu untuk menginvestasikan modalnya di *Money Mall*. Selanjutnya *marketer* menggunakan pendekatan positif untuk menjawab keraguan calon nasabah tersebut. *Marketer* akan mengeluarkan strategi – strategi lain yang membuat calon nasabah lebih tertarik dan merasa aman jika uangnya di investasikan di pasar berjangka.

5. *Closing*

Selanjutnya ketika nasabah sudah tertarik dan ingin menginvestasikan modalnya. *Marketer* akan menjelaskan mekanisme untuk bergabung menjadi nasabah. Kemudian jika mekanismenya sudah dilakukan, calon nasabah resmi

menjadi nasabah perusahaan dan berhak mendapatkan pelayanan penuh dari perusahaan.

6. *Folow Up and Maintenance*

Sebelum memulai *Trading Real* nasabah akan diberi *Demo Account* untuk latihan *Trading*. Nasabah yang awam akan dipandu oleh *marketer* sampai mampu mengeksekusi pasarnya sendiri. Dan untuk nasabah yang sudah mengerti pasar *forex*, *marketer* bertugas *follow up* agar modal selalu terawasi dan mendapat *profit*.

Platform yang digunakan untuk trading adalah *Meta Trade4. Metatrader* adalah aplikasi *software* yang digunakan oleh *trader* untuk mengakses ke sistem broker *forex* secara online. Dengan *Metatrader*, *trader* bisa melakukan *trading forex* secara mudah, cepat, serta dilengkapi *tools* dan fasilitas yang canggih untuk melakukan analisa. Hampir semua broker di dunia *men-support trader* mereka dengan *platform* aplikasi perdagangan *Metatrader* ini.

Aplikasi *metatrader* memiliki banyak kelebihan hingga menjadi perangkat trading yang paling banyak digunakan oleh *trader* dan broker *forex* di dunia. Namun, aplikasi *Metatrader* bukan buatan broker *forex* tertentu, melainkan oleh perusahaan pengembang perangkat khusus untuk perdagangan *forex*, *Metaquotes*.

Platform atau aplikasi ini membantu nasabah dalam mengeksekusi pasar sesuai strategi nasabah. *Platform* ini dapat di unduh nasabah di *web* perusahaan ataupun *playstore* untuk pengguna *Android* dan *appstore* untuk

pengguna IOS. Berikut adalah contoh gambar dari *Meta Trade 4 versi windows* dan *android*



Sumber: Data olahan 2018

Gambar 3.3 Meta Trade4 Money mall Versi Windows



Sumber: Data olahan 2018

Gambar 3.4 Meta Trade4 Money Mall Versi Android

Setelah itu untuk *trading* di *real account* nasabah akan diberikan saran terkait peluang *trading* oleh *Account Executive* Saran yang diberikan meliputi pembukaan posisi dan penutupan posisi, serta manajemen *margin* dan resiko agar *account* tetap *profit* konsisten. *Account Executive* adalah *marketer* sekaligus sebagai konsultan pribadi nasabah dalam mengeksekusi pasar.

3.2.2 Hambatan – Hambatan kegiatan *Personal Selling* yang Dilakukan Oleh PT. Gatra Mega Berjangka

Setiap Perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usahanya pasti akan menghadapi berbagai masalah baik yang datangnya dari lingkungan dalam perusahaan maupun dari lingkungan luar perusahaan. Dalam melaksanakan kegiatan *personal selling Money Mall* berusaha sebaik mungkin agar tetap sesuai dengan sasaran yang telah direncanakan, tapi pada kenyataannya dalam kegiatan *personal selling* masih saja dihadapkan pada hambatan-hambatan. Penjualan merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang cukup penting dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan. Tujuan umum setiap perusahaan sama, yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Selain itu perusahaan juga mempunyai tujuan khusus, yaitu untuk mencapai kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan. Salah satu kategori dimana suatu perusahaan dikatakan berhasil, apabila dapat memproduksi dan melakukan proses penjualan secara terus-menerus dengan tingkat penjualan yang semakin meningkat. Dalam kaitannya dengan usaha perusahaan untuk meningkatkan penjualan, dimana promosi memegang

peranan yang penting dan tidak boleh diabaikan, karena dengan promosi yang baik maka pemasaran dapat berhasil.

Personal selling mempunyai peranan penting dalam mempromosikan produk. Keberhasilan suatu perusahaan sering tergantung pada kegiatan *personal selling* tanpa mengabaikan promosi yang lainnya. *Money Mall* sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dibidang bursa berjangka, mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan-perusahaan yang lain, yaitu untuk memperoleh laba dengan memberikan kepuasan kepada nasabah, yang pada akhirnya diharapkan penjualan akan meningkat.

Adapun hambatan-hambatan yang dihadapi *Money Mall* dalam pelaksanaan *personal selling* terhadap upaya meningkatkan penjualan diantaranya sebagai berikut :

1. Pemahaman tentang produk yang ditawarkan oleh *marketer* masih sangat lemah dikarenakan hampir kebanyakan *marketer* baru masih awam dengan pasar *forex*. Sedangkan dalam menghadapi calon nasabah diperlukan *communication skill* yang handal agar para calon nasabah dapat tertarik dengan produk yang akan ditawarkan.
2. Mengenai pengaturan waktu, dimana para *marketer* selain melakukan *proses prospecting* atau mencari langganan baru untuk mencapai target penjualan disisi lain *marketer* harus melakukan *follow up* kepada pelanggan untuk memastikan kepuasan pelanggan.

3.2.3 Mekanisme Menjadi Nasabah

Calon nasabah atau investor tidak bisa melakukan transaksi di *market* kecuali dia memiliki *account* trading. PT Gatra Mega Berjangka memiliki mekanisme yang harus dilalui calon nasabah jika ingin mengeksekusi pasar berjangka secara *real*. Adapun mekanisme pembuatan *account* tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Memilih *account* trading dan menyerahkan FC KTP.
- b. Menandatangani perjanjian/Agreement pihak nasabah dan pihak perusahaan, hal ini sangat penting karena untuk perlindungan hukum antara kedua belah pihak.
- c. Menyetor margin deposit minimal untuk transaksi FOREX sebesar US\$10.000 dengan menggunakan rate tetap perusahaan Rp10.000/US\$.
- d. Menyetor margin deposit minimal untuk transaksi INDEX NIKEI sebesar Rp100.000.000,-
- e. Menyetor margin deposit minimal untuk INDEX HANSENG / KOSPI sebesar Rp100.000.000.
- f. Mengirimkan bukti transfer yang sudah dikirim ke rekening terpisah ke perwakilan perusahaan yang kemudian akan ditindak lanjuti untuk di buat *account* trading.
- g. Pembuatan *Account* trading oleh perusahaan.
- h. Penyerahan *ID dan Password Account real* untuk login di *Platform* trading (*Meta Trade4*) melalui *email* atau pesan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis yaitu mengenai Penerapan Strategi Penjualan Investasi Berjangka Pada PT. Gatra Mega Berjangka (Produk *Forex* dan Indeks Saham), maka diperoleh kesimpulan bahwa

1. *Personal selling* merupakan salah satu aspek penting dalam program strategi penjualan perusahaan. *Marketer* atau *Account officer* berperan sebagai penghubung antara perusahaan dengan konsumen. PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) selaku penyedia jasa pialang berjangka menerapkan *six step* dalam proses *personal selling* yaitu:
 - a. Menganalisa pangsa pasar yang selanjutnya dijadikan target untuk menyampaikan produk perusahaan.
 - b. Pendekatan kepada calon nasabah untuk melakukan *appointment*.
 - c. Penyampaian produk perusahaan secara menyeluruh kepada calon nasabah.
 - d. *Marketer* mampu mengatasi keberatan calon nasabah saat berlangsungnya prospekting.
 - e. *Marketer* harus mengakhiri prospekting dengan hasil target mau menjadi nasabah perusahaan.
 - f. *Marketer* harus bisa mempertahankan nasabah.

2. Adapun hambatan – hambatan yang terjadi saat proses *personal selling* adalah
 - a. Banyak calon nasabah yang masih belum tahu mengenai investasi bursa berjangka.
 - b. Banyak calon nasabah yang masih takut akan resiko di dalam investasi bursaberjangka.
3. Mekanisme menjadi nasabah perusahaan
 - a. Memilih jenis *Account* trading.
 - b. Mengisi *agreement*.
 - c. Menyetorkan sejumlah uang deposito.
 - d. Mendapat ID dan *Password* untuk trading real.

4.2 Saran

PT. Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) selaku perusahaan pialang berjangka besar di Indonesia memiliki banyak pesaing yang tentunya memiliki kelebihan dan strategi pemasaran yang berbeda – beda. Untuk memenangkan persaingan dan menguasai pasar.

1. Diperlukan pemasar yang lebih baik lagi, dengan penguasaan dan jam terbang yang tinggi dalam dunia *Forex*.
2. Perusahaan seharusnya mengedukasi marketernya dengan jangka waktu tertentu hingga siap untuk terjun ke lapangan.
3. Bekerja sesuai SOP yang telah ditetapkan supaya lebih ditekankan kepada seluruh anggota perusahaan, terutama kepada para *marketing*. Dengan demikian tujuan PT Gatra Mega Berjangka (*Money Mall*) dapat tercapai.

4. Perusahaan seharusnya juga mengembangkan strategi-strategi marketing lainnya seperti mengedukasi masyarakat tentang investasi berjangka yang positif dan menghasilkan. Sehingga perusahaan dapat membuat pasarnya sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan (2010). *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep & Strategi*. Jakarta, Raja Grafindo Persada.
- Dharmmesta Basu Swastha. (2014). *Manajemen Pemasaran*. BPFE. Yogyakarta.
- H. Djaslim Saladin dan Yevis Marty Oesman (2002), *Intisari Pemasaran dan Unsur unsur Pemasaran, Cetakan Ke Dua*, Linda Karya Bandung,
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, (2008). *Manajemen Pemasaran, Jilid 1*, Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Mulyadi (2014), *Akutansi Biaya, Edisi Kelima*, Yogyakarta. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen.
- Philip Kotler, (2002), *Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2*, PT Prenhallindo, Jakarta
- Rudianto (2009). *Akuntansi Manajemen*.Yogyakarta, Grasindo
- Samsul, Mohamad (2010). *Pasar Berjangka Komoditas dan Derivatif*. Jakarta Salemba Empat.
- Shimp, T.A. (2010), *Advertising, promotion , & other aspects of Integrated Marketing Communication, 8th Edition*, South-Western, Cengage Learning.

Sumber dari Internet :

<https://scholar.google.co.id>

<http://google.com/>

<https://www.seputarforex.com/artikel/pengaruh-suku-bunga-terhadap-nilai-tukar-mata-uang-128564-31>

<https://www.inforexnews.com/strategi-trading-forex>

<https://www.forexfactory.com/>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Magang

PT.Gatra Mega Berjangka

SURAT KETERANGAN
20/GMB-YGY/HRD&GA/VII/17

Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan :

Nama : Mochamad Anas Fahrudin
 Jabatan : Marketing Magang
 Divisi : Marketing
 Alamat : Jonkang Sariharjo RT. 01/ RW. 35, Ngaglik, Sleman
 Yogyakarta

Bahwa yang bersangkutan telah menyelesaikan Tugas Magang di PT. GATRA MEGA BERJANGKA Yogyakarta, terhitung sejak tgl. 04 September 2017 sampai dengan tgl. 03 Nopember 2017.

Selama magang di perusahaan kami, yang bersangkutan dapat menyelesaikan tugas dan tanggungjawabnya dengan baik.

Atas kontribusi yang diberikan kepada perusahaan,, pimpinan perusahaan mengucapkan banyak terima kasih

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 06 Nopember 2017


 Eady Simikaw
 Branch Manager

MONEY MALL

Head Office : Central Point Building Lt. 2 Jl. Ngagel No. 137 – 141 Surabaya – Jatim 60246
 Tel. (62 31) 5027188 Fax. (62 31) 503 7388
 Yogyakarta Office : Exim Plaza 1st Floor Jl. Laksda Adi Sucipto No. 163 Yogyakarta, Tel. (0274) 546363 Fax. (0274) 547272
 Kediri Office : Jl. Hayam Wuruk 9-21 Blok D-1 Kediri, Tel.(0354) 672688 Fax.(0354) 672699
 Pekanbaru Office : Premier Hotel 3rd floor Mulia 5 & 11 Jl. Jendral Sudirman No. 389 Pekanbaru – Riau, Tel. (0761) 782253

Lampiran 2 Profil Perusahaan



PROFIL PERUSAHAAN PIALANG BERJANGKA*)

Nama	: PT Gatra Mega Berjangka
Alamat	: Central Point Building, Lt.2, Jl. Ngagel 137-141, Surabaya
No. Telepon	: (031) 5027188
Faksimili	: (031) 5027388
E-mail	: info@moneymallfutures.com
Home-page	: www.moneymallfutures.com
Susunan Pengurus Perusahaan	
Direksi	: Nicolas Tannady Tee Costaristo Donnie Febrian Zakaria
Direktur Kepatuhan	: Aan Handoko
Dewan Komisaris	: Tee Teguh Kinaro Maria Hariati Soebagio
Susunan Pemegang Saham Perusahaan:	Tee Teguh Kinaro Nicolas Tannady PT.Gita Cahaya Abadi Thomas Sudarto
Kontrak Berjangka yang ditawarkan :	- Forex : Euro/Usd,Usd/Jpy, Gbp/Usd, Usd/Chf, Aud/Usd, Xau/Usd. - Index : Index Saham Jepang, Index Saham Hongkong, Index Saham Korea.
Biaya secara rinci yang dibebankan kepada Nasabah dapat dilihat dan dipelajari di Trading Rules And Regulation	
Sarana penyelesaian perselisihan yang dipergunakan apabila terjadi perselisihan :	
Nama-Nama Wakil Pialang Berjangka yang Bekerja di Perusahaan Pialang Berjangka:	
1. Aan Handoko	10. Fony Prayogo
2. M. Herfani Effendi	11. Metta Devi Sunarto
3. Donnie Febryan Zacharia	12. Kionowati Liman
4. Mike Wullems	13. Abdi Herry Irwanto
5. Fadly Almizan	14. Rani Meita Andina
6. Richard Japnanto	15. Yovita Damayanti
7. Susi Winarti	16. Sinawung Widhinanto ST
8. Nancy Gunawan	17. Tomy I. Rustiawan
9. Setiawan Handoyo	
Nomor Rekening Terpisah (Segregated Account) Perusahaan Pialang Berjangka:	
- 095 – 0168383000	(Bank Niaga Cab. Panglima Sudirman) / Rupiah
- 010 – 9878989	(BCA Cab. Veteran) / Rupiah

Lampiran 3 Ijin Usaha Pialang Berjangka PT. Gatra Mega Berjangka



Lampiran 4 Contoh Keuntungan Transaksi

Riwayat	
Semua simbol	
Keuntungan:	126.42
Deposito:	3 000.00
Saldo:	3 126.42
Balance	2018.07.23 13:08 3 000.00
DXY_U8, sell 1.00	2018.07.25 21:23 94.190 → 94.140 5.00
GBPJPY, sell 0.10	2018.07.24 12:49 146.048 → 145.784 23.74
EURUSD, sell 0.10	2018.07.25 18:29 1.17085 → 1.16716 36.90
GBPUSD, buy 0.10	2018.07.24 10:39 1.30920 → 1.31180 26.00
EURUSD, sell 0.10	2018.07.25 18:29 1.16959 → 1.16716 24.30
EURUSD, sell 0.10	2018.07.25 18:29 1.16842 → 1.16716 12.60

Lampiran 5 Agreement

APLIKASI PEMBUKAAN REKENING TRANSAKSI

Kode Nasabah	<input type="text"/>
<hr/>	
Nama Lengkap	<input type="text"/>
Tempat/Tanggal Lahir	<input type="text"/>
No. Identitas KTP/SIM/Passpor *)	<input type="text"/>
No. NPWP *)	<input type="text"/>
Jenis Kelamin	<input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan
Nama Istri/Suami *)	<input type="text"/>
Nama Ibu Kandung	<input type="text"/>
Status Perkawinan	<input type="checkbox"/> Tidak Kawin <input type="checkbox"/> Kawin <input type="checkbox"/> Janda <input type="checkbox"/> Duda
Alamat Rumah	<input type="text"/>
	<input type="text"/>
	<input type="text"/>
	<input type="text"/> Kode Pos <input type="text"/>
No. Tlp Rumah	<input type="text"/>
No. Faksimili Rumah	<input type="text"/>
No. Telp Handphone	<input type="text"/>
Status Kepemilikan Rumah	<input type="checkbox"/> Pribadi <input type="checkbox"/> Keluarga <input type="checkbox"/> Sewa/Kontrak <input type="checkbox"/> Lainnya.....
Tujuan Pembukaan Rekening	<input type="checkbox"/> Hedging <input type="checkbox"/> Gain <input type="checkbox"/> Spekulasi <input type="checkbox"/> Lainnya.....
Pengalaman Investasi	<input type="checkbox"/> Ya, Bidang..... <input type="checkbox"/> Tidak
Apakah Anda memiliki anggota keluarga yang bekerja di BAPPEBTI/Bursa Berjangka/Kliring Berjangka?	<input type="checkbox"/> Ya, Bidang..... <input type="checkbox"/> Tidak
Apakah Anda telah dinyatakan pailit oleh Pengadilan?	<input type="checkbox"/> Ya, <input type="checkbox"/> Tidak

Lampiran 6 Surat Pernyataan

Formulir Nomor : IV.PRO.12.

SURAT PERNYATAAN

Saya, yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : _____

ALAMAT : _____

KTP/SIM/Paspor*) : _____

Dengan ini menerangkan dan menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa saya telah mendapat penjelasan dari PT. Gatra Mega Berjangka yang berkedudukan di, melalui Wakil Pialang Berjangka yang bernama mengenai mekanisme transaksi Perdagangan Berjangka yang akan saya lakukan sendiri. Saya juga telah sepenuhnya membaca, mengerti, serta memahami penjelasan mengenai isi dokumen Perjanjian Pemberian Amanat, dokumen Pemberitahuan Adanya Risiko, serta semua ketentuan dan peraturan perdagangan (*trading rules*).

Terhadap apa yang saya jalankan dalam transaksi ini berikut segala risiko yang akan timbul akibat transaksi sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab saya.

Bersama ini saya menyatakan bahwa dana yang saya gunakan untuk bertransaksi di PT. Gatra Mega Berjangka adalah milik saya pribadi dan bukan dana pihak lain, serta tidak diperoleh dari hasil penipuan, penggelapan, hasil pencucian uang maupun tindak pidana korupsi dan perbuatan melawan hukum lainnya serta tidak dimaksudkan untuk melakukan pencucian uang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar, sehat jasmani dan rohani serta tanpa paksaan dari pihak manapun.

_____, 20__

Nasabah

Meterai

Nama :

Lampiran 7 Brosur *Forex dan Index Money Mall*



MENGAPA FOREX TRADING?

Kebutuhan keuangan Anda terus berubah bertambah, seiring dengan pendapatan dan pengeluaran Anda. Sekarang saatnya Anda harus menyiapkan kebutuhan keuangan masa depan keluarga Anda seperti: biaya pendidikan anak, tabungan hari tua dan lain-lain.

Sangatlah penting untuk memilih investasi yang tepat agar dana Anda tumbuh seiring kebutuhan keuangan Anda dan tumbuh lebih cepat dari kenaikan harga barang-barang kebutuhan. Anda membutuhkan pendapatan yang tinggi untuk dapat mengimbangi laju inflasi sekaligus dengan resiko moderat.

Forex merupakan wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam bentuk perdagangan mata uang oleh manajer investasi.

Pengelolaan secara profesional tidak hanya memungkinkan investasi forex beresiko terkendali tapi juga pertumbuhan yang konstan dan stabil. Untuk itu diperlukan pengelolaan manajer investasi yang ahli dan berprestasi.

Manajer investasi adalah pihak yang kegiatan usahanya mengelola portofolio efek untuk para nasabah atau mengelola portofolio investasi sekelompok nasabah.

KEUNGGULAN FOREX TRADING DIBANDING PRODUK INVESTASI LAIN

Forex merupakan gabungan antara menabung dan berinvestasi dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang relatif lebih tinggi. Dengan sendirinya investor juga melakukan diversifikasi, karena forex menempatkan dana yang dimilikinya dalam berbagai instrumen dan dikelola oleh manajer investasi yang profesional terlatih dan ahli.

KEUNGGULAN FOREX TRADING DI PT. GATRA MEGA BERJANGKA

Kami menawarkan berbagai keuntungan bertransaksi forex:

- » Transaksi dua arah, Anda bisa jual atau beli.
- » Spread 3 poin antara harga jual dan beli.



Alternatif investasi yang efektif dengan hasil optimal

- » Tingkat pertumbuhan tinggi.
- » Jaminan terjangkau.
- » Pencairan dana mudah dan cepat.
- » Dukungan sarana dan informasi berita fundamental dan teknikal.
- » Dukungan saran jual beli oleh tenaga profesional.
- » Resiko perdagangan dapat dikendalikan.

PERBANDINGAN FOREX TRADING TERHADAP PRODUK INVESTASI LAIN

SUBJECT	BANK	PROPERTI PABRIK DLL	SAHAM	FOREX
Jangka waktu pengembalian modal dan keuntungan	Dengan batas waktu 1, 3, 4, 6 atau 12 bulan. Apabila melanggar jatuh tempo dikenakan penalti/sanksi	5 tahun (jangka pendek) 10 tahun (jangka panjang)	Menunggu harga saham naik/turun Waktu keuntungan 2 s/d 12 bulan	Setiap saat dapat ambil keuntungan tanpa batas waktu dan dapat menarik semua modal tanpa pajak/penalti
Prosedur	Mudah	Kompleks dan tidak mudah	Mudah	Mudah
Kemungkinan keuntungan	0.3 - 0.5 % per bulan	Sesudah 5-10 tahun Sesudah Break Even Point	Satu arah dengan keuntungan diperoleh apabila saham naik.	2 arah, Anda dapat meraih keuntungan meski mata uang melemah atau menguat Nilai keuntungan tidak terbatas

Lampiran 8 Brosur *Trading Gold Money Mall*



LOCO LONDON GOLD



LAYANAN



PERBANDINGAN

Loco London Gold

Pasar emas adalah pasar yang diminati investor. Investasi emas menawarkan cara yang sangat baik bagi investor untuk menyimpan kekayaan di saat ekonomi sulit. Saat ini harga emas melonjak tinggi menyusul kekhawatiran investor dunia.

Investasi emas dengan paper asset merupakan solusi alternatif untuk melindungi dan mengembangkan aset Anda. Dengan model investasi ini, segalanya jadi mudah dan menguntungkan bagi Anda, apalagi ditinjau dengan transaksi 24 jam. Jadi tunggu apalagi? Segera bergabung bersama kami.

Keunggulan transaksi emas dengan margin trading

- » Modal relatif terjangkau.
- » Prosedur investasi mudah.
- » Penarikan dana investasi dapat dilakukan setiap saat.
- » Pengelolaan dana dikendalikan nasabah langsung.
- » Saran trading dari advisor berpengalaman dan ahli.
- » Resiko dapat dikendalikan.
- » Likuiditas tinggi.
- » Perdagangan dua arah. Beli dulu baru jual atau jual dulu baru beli.

Jam transaksi

- » Musim panas (summer): Senin-Sabtu, 06.30 WIB-03.00 WIB
- » Musim dingin (winter): Senin-Sabtu, 06.30 WIB-04.00 WIB

Layanan kami

- » Pengelolaan dana jelas dengan adanya laporan keuangan transaksi harian nasabah.
- » Dana investasi tidak terikat kontrak waktu. Dana bisa ditarik sewaktu-waktu pada hari kerja.
- » Online trading. Nasabah dapat melakukan transaksi secara online dengan aplikasi Money Mall Trader 4 yang berbasis platform online trading MetaTrader yang telah dikenal luas, teruji dan andal.
- » Compliance dan sistem kendali internal. Sistem pengawasan yang menjamin tata kelola kegiatan operasional sesuai dengan undang-undang dan peraturan perdagangan berjangka yang berlaku.
- » Informasi ekonomi keuangan real-time dan saran trading dari berbagai sumber.

Konversi emas

Kontrak 1 lot (letter of transaction)
=100 oz, (troy ounce)
=3110 gram= 31.1 gram/oz
XAU/USD = \$1800,00/oz.
USD/IDR =Rp. 10000
Harga emas (rupiah)
= (XAU/USD x USD/IDR) / 31.1 gram/oz
= (1800,00 x 10000) / 31.1 gram/oz
=Rp. 578.778.13/gram

Perbandingan emas fisik dan margin

Emas fisik

Jika anda bertransaksi emas fisik 62 Kg (62000 gram), modal yang diperlukan Rp. 578.778.13 x 62000
=Rp. 35.884.244,060

Jika diasumsikan XAU/USD naik menjadi \$1900/oz.
Harga emas fisik (rupiah) = (1900.00 x 10000) / 31.1 gram/oz
=Rp. 610.932.47/gram
Keuntungan sebesar:
= (Rp. 610.932.47 - Rp. 578.778.13) x 62000 gram
=Rp. 1.993.569.080

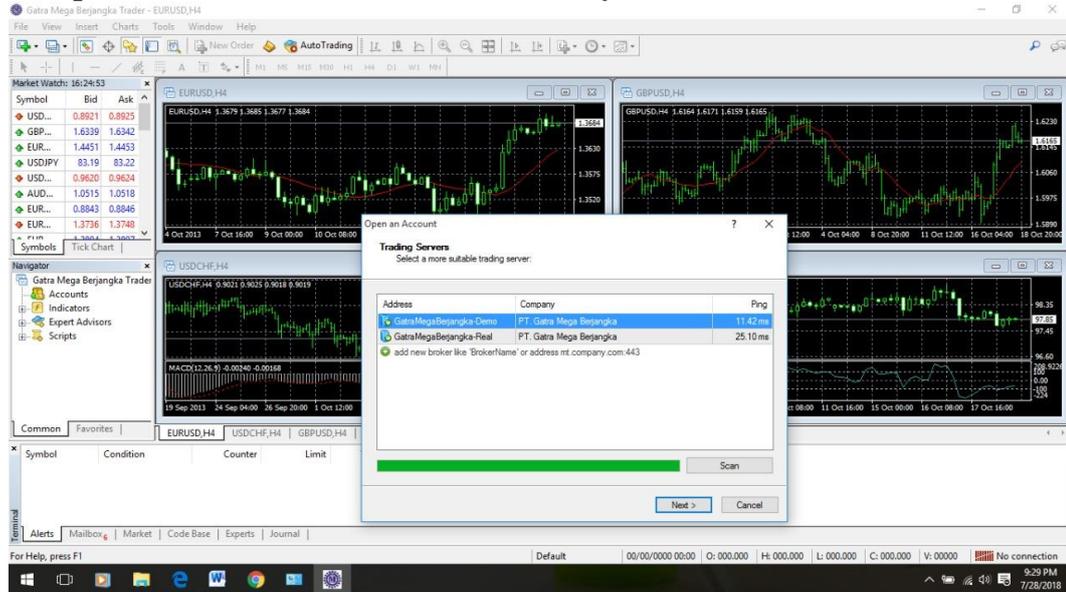
Margin (Gold Trading)

Jika anda transaksi 20 lot (setara 62 Kg, ingat 1 lot=3.11 Kg). Modal yang diperlukan adalah
=Rp. 10.000.000 x 20 lot = Rp. 200.000.000

Jika diasumsikan anda beli XAU/USD di harga \$1800/oz. lalu jual ketika XAU/USD naik jadi \$1900/oz.
Keuntungan
= (1900.00-1800.00) x Rp. 10.000 x 20 lot
= (10000 poin) x Rp. 10.000 x 20 lot
= Rp. 2.000.000.000

Dari perbandingan di atas terlihat bahwa modal untuk transaksi gold trading jauh lebih kecil dibanding modal untuk transaksi emas fisik, namun memiliki potensi keuntungan yang nyaris sama dengan transaksi emas fisik.

Lampiran 9 Meta Trade4 Windowns Money Mall



Lampiran 10 Contoh Data Analisa Berita Ekonomi

FOREX FACTORY

- 5,580 Traders
- 637 Members
- 11 High Impact
- 59 w/ Trade Explorers
- 11 w/ Posted Systems

	EUR/USD	GBP/USD	USD/JPY	USD/CHF	USD/CAD	AUD/USD	NZD/USD	GBP/JPY
Bid	1.17125	1.31423	110.941	0.98781	1.30169	0.74103	0.68287	145.802
Chart: Last 6 hr								
Pip Chg: 6 hr	26	27	-14	-43	-31	13	22	12

Date	Time	Currency	Impact	Detail	Actual	Forecast	Previous	Graph
Tue Jul 31	08:00	CNY	📈	Manufacturing PMI		51.4	51.5	
		CNY	📈	Non-Manufacturing PMI		55.0	55.0	
	8:30	NZD	📉	ANZ Business Confidence			-39.0	
		AUD	📈	Building Approvals m/m		1.1%	-3.2%	
	Tentative	JPY	📈	BOJ Outlook Report				
		JPY	📈	Monetary Policy Statement				
	Tentative	JPY	📈	BOJ Policy Rate		-0.10%	-0.10%	
		13:00	EUR	📈	German Retail Sales m/m		1.1%	-2.1%
	Tentative	JPY	📈	BOJ Press Conference				
		14:00	EUR	📈	Spanish Flash GDP q/q		0.7%	0.7%
16:00	EUR	📈	CPI Flash Estimate y/y		2.0%	2.0%		
	EUR	📈	Core CPI Flash Estimate y/y		1.0%	0.9% 4		
19:30	EUR	📈	Prelim Flash GDP q/q		0.4%	0.4%		
	CAD	📈	GDP m/m		0.3%	0.1%		
		CAD	📈	RMPI m/m		2.7%	3.8%	

OCTAFX

TARIK KEUNTUNGAN ANDA DALAM RP

NILAI TUKAR TERBAIK

0%

TANPA KOMISI