

Perencanaan Keuangan Keluarga Bapak X Pada Tabungan, Deposito, dan Reksadana

Aji Rides Cahyadi dan Devie
Akuntansi Bisnis Universitas Kristen Petra
Email: ajiridescahyadi@yahoo.com

ABSTRAK

Perencana Keuangan adalah sebuah profesi yang membantu keluarga untuk merencanakan keuangan keluarga dengan cara mengidentifikasi, menganalisa tujuan keuangan dan permasalahan keluarga serta dapat memberikan solusi perencanaan keuangan yang tepat sehingga tujuan-tujuan keuangan jangka pendek, menengah, dan jangka panjang dapat tercapai. Perencanaan keuangan ini dilakukan kepada klien yang bernama Bapak "X" yang bekerja karyawan perusahaan swasta. Profil resiko klien adalah moderat agresif yang artinya klien menginginkan hasil investasi yang cukup tinggi walaupun didalamnya mengandung resiko dan fluktuasi yang cukup tinggi juga. Persentase aset yang dimiliki adalah aset investasi 25,2 persen, aset lancar 11,5 persen dan aset penggunaan pribadi 63,3 persen. Tujuan-tujuan keuangan klien adalah dana darurat, dana pernikahan anak pertama, dana pernikahan anak kedua, dana pensiun, dan dana liburan.

Perencanaan keuangan ini dilakukan dengan beberapa tahap. Pertemuan awal adalah pengisian *Data Gathering Questionnaire* (DGQ) dan interview/ collect data. Sedangkan metode untuk menyusun perencanaan keuangan ini dilakukan dengan beberapa tahap diantaranya mengidentifikasi hubungan dengan klien, menentukan tujuan dan mendapatkan data, analisa dan evaluasi status keuangan klien, menyajikan rekomendasi perencanaan keuangan.

Setelah melakukan analisa dan pembahasan terhadap tujuan keuangan klien, bisa diambil kesimpulan bahwa untuk mencapai tujuan tersebut perencana keuangan merekomendasikan produk-produk yang sesuai yaitu: pada Tabungan Britama, TRIM Kas 2, Panin Dana Utama Plus 2, Panin Dana Unggulan, Panin Dana Maksima

Kata kunci : Perencanaan Keuangan, Tabungan, Asuransi, Reksadana.

ABSTRACT

Financial Planner is a professional who helps families to plan family finances by identifying, analyzing financial goals and family's problems and can provide solutions so that proper financial planning goals of short, medium and long term can be achieved. Financial planning is done to Mr. "X" who is working as an employee in a private company. The client's risk profile is moderate aggressive, which means that the client wants a return on investment is high and even though it contains a high degree of fluctuation. So the risk of the percentage of the assets is 25,2 percent investment assets, current assets 11,5 percent and 63,3 percent of personal use assets. The client's financial objectives are emergency funds, wedding funds for the first child, wedding funds for the second child, retirement funds, and holiday funds.

The financial planning was done in several stages. The initial meeting was filling Data Gathering Questionnaire (DGQ), and interviewing / collecting data. While methods for financial planning were done in several steps such as identifying relationships with the client, setting goals and getting the data, analysing and evaluating the client's financial status, present financial planning recommendations.

After conducting an analysis and discussion of the client's financial goals, it could be concluded that in order to achieve the goals, the financial planners recommended appropriate products: in Britama Savings, TRIM Kas 2, Panin Dana Utama Plus 2, Panin Dana Unggulan, and Panin Dana Maksima

Keywords: Financial Planning, Savings, Insurance, Mutual Funds.

PENDAHULUAN

Menurut FPSB (2007), ada 2 tipe perencanaan keuangan yaitu Perencana keuangan “*independen*” adalah perencana keuangan yang tidak terikat atau bekerja pada suatu institusi atau perusahaan tertentu dan Perencana keuangan “*tied*” adalah perencana keuangan yang bekerja atau terikat pada suatu institusi atau perusahaan, misalnya perusahaan asuransi jiwa, bank atau perusahaan sekuritas. Kedua tipe perencana keuangan ini memiliki keunggulan dan kelemahan masing-masing. Bagi beberapa klien, seorang perencana keuangan independen mungkin dirasakan lebih baik sebab memberikan perencanaan yang objektif dan “*client oriented*”. Namun klien yang lain mungkin merasakan perencana keuangan “*tied*” lebih cocok karena apabila ada hal-hal yang kurang sesuai dengan kenyataan dan janji yang pernah diucapkan, maka klien dapat meminta pertanggungjawaban perusahaan dimana perencana keuangan bekerja

Perencanaan keuangan dapat membantu proses pengelolaan keuangan untuk membuat keputusan keuangan yang disesuaikan dengan tujuan-tujuan keuangan yang ada, sehingga tujuan-tujuan tersebut dapat tercapai. Melalui perencanaan keuangan ini, maka akan dilakukan identifikasi tujuan keuangan, pengumpulan data, analisa, identifikasi permasalahan, rekomendasi keputusan keuangan dan produk, dan yang terpenting adalah membantu menerapkan perencanaan serta memantau hasil dari perencanaan tersebut (FPSB, 2007).

Menurut *Fundamental Of Financial Planning* (2007), perencanaan keuangan adalah “suatu proses mencapai tujuan hidup seseorang melalui manajemen keuangan secara terencana. Tujuan hidup tersebut bisa termasuk membeli rumah, menabung untuk pendidikan anak atau merencanakan pensiun”. Sumber lain juga mengatakan bahwa *personal financial planning* atau perencanaan keuangan pribadi adalah mengembangkan dan mengimplementasikan secara total dan terkoordinasi untuk seluruh kebutuhan keuangan seseorang berdasarkan tujuan keuangan total mereka. “Pada kenyataannya perencanaan keuangan pribadi itu artinya sederhana namanya yaitu melakukan

perencanaan keuangan untuk mencapai kebutuhan pribadi atau individual. Tentunya juga termasuk semua aspek dalam kehidupan pribadi orang tersebut, termasuk tentu saja keluarganya” (FPSB, 2007, p.9).

Banyaknya permasalahan keuangan yang muncul baik sekarang ataupun hari tua harus membuat seseorang ataupun keluarga membuat perencanaan keuangannya dengan baik. Hal ini penting karena perencanaan keuangan dapat membantu mengatur dan mengelola keuangan sebuah keluarga baik dari sisi pendapatan dan pengeluaran serta mengembangkan investasi dan proteksi sebuah keluarga agar tujuan keuangan jangka pendek, menengah, dan jangka panjang dapat terpenuhi dengan memperhatikan dan menyesuaikan dengan perencanaan keuangan yang telah dibuat.

Adapun tujuan penelitian dalam penulisan ini adalah membantu menyusun perencanaan keuangan klien sehingga nanti semua tujuan baik tujuan jangka pendek, menengah, dan panjang yang diinginkan klien dapat terpenuhi dengan cara:

1. Menyelaraskan tujuan klien dengan *asset* dan *cash flow* yang dimiliki dan mengalokasikan *asset* serta pendapatan yang dimiliki klien supaya lebih optimal.
2. Membantu klien dalam hal pemilihan produk investasi yang sesuai dengan kebutuhan dan profil risiko klien sehingga klien dapat mewujudkan semua tujuan keuangannya.
3. Membantu klien dalam hal pemilihan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan klien.
4. Membantu klien dalam menyusun perencanaan distribusi kekayaan agar distribusi kekayaan dapat dilakukan secara tepat dan sesuai dengan harapan klien.
5. Membantu klien dalam merencanakan pajak agar pajak yang dibayarkan sesuai dengan peraturan dengan menggunakan langkah-langkah yang memenuhi peraturan perpajakan yang berlaku.

Setiap investor memiliki tipikal profil risiko yang berbeda satu sama lain. Menurut *Trimegah Securities* (2007), tipe investor dibagi menjadi

empat bagian. Keempat bagian tersebut antara lain:

1. Konservatif adalah investor yang masih mementingkan keutuhan nilai pokok investasi dan sangat rentan terhadap fluktuasi hasil investasi dan membutuhkan *cash flow* bulanan.
2. Konservatif Moderat adalah investor yang masih tetap mementingkan pada keutuhan nilai pokok investasi, tapi mulai bersedia menerima fluktuasi investasi dalam jangka pendek untuk mendapatkan hasil yang lebih baik dari produk regular perbankan. Investor kategori ini juga membutuhkan *cash flow* dalam jangka waktu menengah (6 bulan).
3. Moderat Agresif adalah investor yang mulai bersedia mencoba *alternative* investasi yang berpotensi memberikan hasil yang lebih tinggi, meskipun mengandung resiko dan fluktuasi atas nilai investasinya.
4. Agresif adalah investor yang mengutamakan pada hasil yang tinggi atas investasi mereka, dengan kesiapan menerima fluktuasi yang timbul. Kesiapan menerima resiko ini didukung oleh pola investasinya yang berorientasi jangka panjang.

METODE PENELITIAN

Perencanaan keuangan adalah sebuah proses yang sistematis, menyeluruh, dan terencana untuk mengidentifikasi dan menganalisa kebutuhan serta tujuan investasi seseorang sehingga keinginan dalam jangka pendek, jangka menengah maupun jangka panjang dapat tercapai.

Financial Planning Standard Board (2007) menyatakan bahwa proses perencanaan keuangan meliputi enam langkah proses yang akan membantu seseorang bagaimana kondisi keuangan pribadinya. Prosesnya adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi hubungan dengan klien saat bertemu dengan klien. Perencana Keuangan harus menjelaskan dengan benar siapa dirinya dan perusahaan yang diwakilinya. Lalu Perencana Keuangan menjelaskan pelayanan atau jasa apa yang akan diberikan kepada klien dan mengapa dia memberikan pelayanan atau jasa tersebut. Kemudian Perencana Keuangan juga menjelaskan bagaimana dia dapat memberikan pelayanan atau jasa tersebut. Yang diharapkan adalah klien mengerti akan peran, tugas serta pelayanan yang akan diberikan oleh Perencana Keuangan demi keuntungan klien

itu sendiri. Sehingga dapat terjadi kesepakatan diantara kedua belah pihak dan klien bersedia menggunakan jasa perencana keuangan.

2. Menentukan tujuan dan mendapatkan data. Pada tahap ini, Perencana Keuangan harus menanyakan informasi mengenai situasi keuangan klien. Cara untuk mendapatkan data tersebut yaitu dengan mengajukan kuesioner dan melakukan wawancara yang berisikan pertanyaan mengenai biodata keluarga klien. Setelah itu Perencana Keuangan dan klien secara bersama - sama menentukan tujuan - tujuan keuangan apa saja yang ingin dicapai oleh klien. Lalu Perencana Keuangan melakukan wawancara untuk membantu klien membuat neraca dan *cash flow* keluarga sekaligus Perencana Keuangan dapat memperoleh informasi keuangan mengenai kondisi keuangan keluarga klien. Kemudian Perencana Keuangan meminta klien untuk mengisi kuesioner yang dapat menunjukkan bagaimana perasaan klien dalam menghadapi resiko yang mungkin muncul. Semua data - data tersebut didokumentasikan secara tertulis untuk mendukung proses - proses berikutnya. Tujuan dari pengisian kuesioner ini adalah untuk mengetahui toleransi resiko klien dalam berinvestasi. Digunakan sebagai acuan dalam pemilihan produk investasi yang aman namun sejalan dengan *return* yang diinginkan oleh klien.
3. Analisa dan evaluasi status keuangan klien. Perencana Keuangan harus melakukan analisa dan evaluasi atas informasi yang diperoleh untuk menentukan situasi klien saat ini dan menentukan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan klien. Analisa yang dilakukan termasuk analisa aset, kewajiban dan arus kas, dan investasi yang telah dilakukan. Hal ini tergantung dari jenis pelayanan yang diinginkan klien. Sesuai dengan profil resiko, dapat disimpulkan bahwa klien memiliki profil resiko konservatif moderat.
4. Menyajikan rekomendasi perencanaan keuangan. Perencana Keuangan harus memberikan rekomendasi perencanaan keuangan yang dititik beratkan pada tujuan keuangan klien berdasarkan informasi yang diberikan. Perencana Keuangan bersama - sama dengan klien mempelajari rekomendasi yang diberikan. Tujuannya adalah menolong klien memahami rekomendasi tersebut sehingga klien dapat mengambil keputusan secara tepat dan benar. Perencana Keuangan

juga harus mendengarkan apa yang dipikirkan oleh klien dan melakukan revisi atas rekomendasi tersebut apabila diperlukan.

5. Melakukan implementasi rekomendasi 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 klien dan profesional lainnya, seperti notaris atau pengacara, akuntan atau pialang saham.

6. Memonitor perencanaan keuangan. Klien dan Perencana Keuangan harus sepakat atas "siapa" yang akan memonitor perkembangan klien 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 terjadi dalam hidup klien.

Dalam skema ini, perencana keuangan membatasi pembahasan hanya sampai skema satu sampai skema keempat yaitu menyajikan rekomendasi perencanaan keuangan.

Metodologi merupakan inti dari proses perencanaan keuangan. Kegiatan metodologi dalam menyusun rencana keuangan ini antara lain adalah menganalisa hubungan kondisi keuangan klien, tujuan investasi, dan profil resiko klien. Dimana hal ini berguna untuk melakukan perencanaan keuangan sehingga dapat mewujudkan tujuan yang diinginkan oleh klien.

Perencana Keuangan membagi tujuan investasi klien dalam tiga kurun waktu yaitu jangka pendek (<1 tahun), jangka menengah (1-5 tahun), dan jangka panjang (>5 tahun). Jangka pendek antara lain adalah dana darurat. Jangka menengah adalah dana liburan dan dana pernikahan anak pertama. Jangka panjang adalah dana pensiun, dana pernikahan anak kedua, dan perencanaan warisan.

Setelah membagi tujuan klien berdasarkan jangka waktunya, Perencana Keuangan juga harus mengurutkan tujuan keuangan klien berdasarkan prioritas dimana tujuan yang paling penting yang harus dicapai terlebih dahulu, karena kemungkinan dana yang dimiliki klien untuk mencapai tujuan tersebut terbatas. Setelah tujuan berprioritas tinggi tercapai, baru setelah itu tujuan klien lainnya dapat tercapai bila kondisi keuangan klien memungkinkan.

Perencanaan keuangan ini dilakukan untuk Bapak X. Klien saat ini berusia 57 tahun, sudah menikah dan memiliki dua orang anak. Anak pertama berusia 25 tahun, saat ini bekerja sebuah perusahaan swasta di Jakarta, dan anak kedua berusia 22 tahun yang sedang menempuh perkuliahan. Bapak X adalah seorang eksekutif pada perusahaan yang bergerak dalam bidang properti, istri Bapak X sebagai ibu rumah tangga.

Saat ini klien memiliki beberapa tujuan keuangan yang ingin diwujudkan di masa yang akan datang. Tujuan keuangan klien berdasarkan waktu pencapaiannya dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Tujuan jangka pendek klien adalah memiliki dana darurat untuk kebutuhan mendadak dan untuk mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan. Selain tujuan jangka pendek, klien juga mempunyai tujuan jangka menengah yaitu klien ingin menyiapkan dana liburan ke Jepang bersama istri dan kedua anaknya. Selain itu klien juga ingin membiayai separuh biaya dari pernikahan anak pertamanya. Sedangkan untuk jangka panjang, klien ingin menyiapkan dana pensiun serta membiayai separuh dari biaya pernikahan anak keduanya.

Berdasarkan kuesioner, ternyata toleransi risiko Bapak X tergolong konservatif moderat. Dalam hal ini investor mementingkan pada kebutuhan nilai pokok investasi, tapi bersedia menerima fluktuasi investasi dalam jangka pendek untuk mendapatkan hasil yang lebih tinggi

Kondisi keuangan klien sebelum perencanaan keuangan dapat dilihat dari neraca, *cash flow*, dan rasio keuangan yang kemudian pada bab ini akan dilakukan analisa serta pembahasan terhadap ketiganya. Kondisi ini menunjukkan gambaran keuangan klien sebelum dilakukan perencanaan keuangan

Sebelum dilakukan perencanaan keuangan, total aset yang dimiliki klien adalah Rp 3.570.000.000,00. Total aset tersebut terdiri dari aset lancar sebesar Rp 410.000.000,00 atau sebesar 14% dari total aset, aset investasi sebesar Rp 900.000.000,00 atau sebesar 25% dari total aset, dan sisanya berupa aset penggunaan pribadi sebesar Rp 2.260.000.000,00 atau sebesar 61% dari total aset.

Secara keseluruhan kondisi neraca keuangan klien dapat dikatakan baik karena tidak mempunyai kewajiban yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Tetapi pengalokasian aset klien kurang optimal karena aset klien hampir seluruhnya dialokasikan pada

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

produk perbankan berupa tabungan dan deposito yang memiliki *return* yang kecil sehingga nilai aset tersebut akan terus berkurang karena inflasi yang akan terus meningkat. Perencanaan keuangan menyarankan klien berkenaan dengan asetnya untuk menginvestasikan asetnya yang berupa dana likuid tersebut ke dalam instrumen investasi lain yang memiliki tingkat *return* yang kompetitif seperti reksadana. Reksadana merupakan pilihan yang cocok bagi orang yang baru mencoba berinvestasi namun ingin memperoleh *return* yang cukup kompetitif dibandingkan dengan produk perbankan berupa tabungan sehingga reksadana sangat cocok dengan klien yang tergolong pemula dalam berinvestasi. Pengalokasian proporsi aset yang akan diinvestasikan ke dalam reksadana akan disesuaikan dengan toleransi risiko klien yaitu konservatif moderat.

Melalui analisa di atas, perencana keuangan memandang bahwa prioritas utama dalam perencanaan keuangan ini adalah bertujuan membantu klien untuk mengalokasikan asetnya pada instrumen investasi yang tepat, sehingga selaras dengan tujuan keuangan klien.

Cash flow klien terdiri dari penerimaan kas dan pengeluaran kas. *Cash Inflow* klien berasal dari pendapatan gaji dan pendapatan rumah kontrakan dengan total Rp 15.000.000,00 per bulan dan Rp 195.000.000,00 per tahun. Sedangkan *Cash Outflow* klien yang merupakan biaya sehari-hari sebesar Rp 13.350.000,00 per bulan dan Rp 180.200.000,00 per tahun atau sebesar 92% dari pendapatan per tahun.

Cash flow klien dapat dikatakan kurang baik, hal ini dapat dilihat dari *disposable income* sebesar Rp 14.800.000,00 per tahun atau sebesar 8% dari total kas masuk. Hal ini menunjukkan keluarga klien kurang berhemat dalam mengatur semua pengeluarannya.

Perencana keuangan akan membantu keluarga klien dalam menyelaraskan *cash flow* dengan cara memilih produk investasi yang tepat agar seluruh tujuan keuangan klien dapat tercapai.

Berdasarkan laporan neraca dan laporan arus kas dari klien, terlihat bahwa ia tidak memiliki hutang atau kewajiban, dapat disimpulkan bahwa kondisi keuangan klien sudah cukup baik, namun hanya sebatas pada pemenuhan kebutuhan-kebutuhan saat ini. Sedangkan untuk melihat kesehatan keuangan klien secara keseluruhan, haruslah dengan menghitung rasio keuangannya/

Berdasarkan tabel diatas, analisa rasio keuangan keluarga Bapak X sebelum perencanaan keuangan adalah sebagai berikut:

1. *Liquidity Ratio*

$$= \frac{\text{Kas atau setara kas}}{\text{Pengeluaran bulanan}}$$

$$= \frac{410.000.000}{(180.200.000 / 12 \text{ bulan})} = 27$$

Rasio ini menunjukkan berapa lama klien mampu bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan pengeluarannya apabila kehilangan sumber pendapatannya. *Liquidity ratio* yang dimiliki klien sebesar 27 bulan berarti keluarga ini dapat bertahan hidup tanpa penghasilan sama sekali selama 27 bulan. Secara umum setiap keluarga diharapkan memiliki rasio likuiditas sebesar 3-6 bulan untuk yang tidak memiliki tanggungan atau yang memiliki tanggungan 3 orang. Sedangkan untuk keluarga yang memiliki tanggungan lebih dari 4 orang harus memiliki rasio likuiditas sebesar 9-12 bulan. Oleh karena itu *liquidity ratio* yang dimiliki keluarga ini *over liquid*, yakni penempatan dana tidak optimal dan dapat tergerus oleh inflasi. Seharusnya dana di aset lancar ini dapat dialokasikan ke produk investasi lain yang memiliki *return* lebih tinggi, walaupun *over liquid* keluarga ini belum memiliki alokasi khusus untuk dana darurat dimana penempatannya dialokasikan secara terpisah untuk memenuhi kebutuhan yang sifatnya sangat darurat.

2. *Liquid Asset to Net Worth Ratio*

$$= \frac{\text{Cash/Tunai/Setara Tunai}}{\text{Total Kekayaan Bersih}}$$

$$= \frac{410.000.000}{3.570.000.000} = 12\%$$

Rasio ini menunjukkan berapa besar nilai bersih kekayaan Bapak X dalam bentuk kas atau setara kas. Menurut FPSB (2007), rasio yang baik adalah 15% atau lebih. Rasio ini dapat dikatakan mendekati standar.

3. *Saving Ratio*

$$= \frac{\text{Tabungan}}{\text{Pendapatan Kotor}}$$

$$= \frac{0}{195.000.000} = 0\%$$

Rasio ini menunjukkan seberapa besar dari total pendapatan per tahun keluarga Bapak X yang disisihkan untuk kebutuhan di masa mendatang. Rasio sebesar 0% menunjukkan bahwa keluarga ini tidak menyisihkan dari pendapatan per tahun untuk investasi. Menurut

FPSB (2007), seorang keluarga dinilai sehat secara keuangan apabila *saving rasionya* 10% atau lebih, maka *saving ratio* keluarga Bapak X dapat dikatakan tidak bagus.

$$\begin{aligned}
 4. \quad & \text{Debt to Asset Ratio} \\
 & = \frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Aset}} \\
 & = \frac{0}{3.570.000.000} = 0\%
 \end{aligned}$$

Rasio ini mengukur kemampuan seorang individu dalam melunasi hutang-hutangnya. Menurut FPSB (2007), *Debt to asset ratio* yang baik sebesar maksimal 50%, sedangkan Bapak X tidak mempunyai hutang sama sekali sehingga *debt to asset ratio* nya 0% dapat dikatakan sangat baik.

$$\begin{aligned}
 5. \quad & \text{Debt Service Ratio} \\
 & = \frac{\text{Total Pembayaran Utang Bulanan}}{\text{Penghasilan Kotor Bulanan}} \\
 & = \frac{0}{195.000.000} = 0\%
 \end{aligned}$$

Rasio ini menunjukkan berapa besar pendapatan tahunan yang dibutuhkan untuk membayar total hutang tahunan. Menurut FPSB (2007), tingkat rasio 35% atau kurang, mengindikasikan kecukupan dana untuk pembayaran hutang, sementara rasio 45% atau lebih dinilai bahwa porsi pembayaran hutang tahunan terlalu besar. Sedangkan klien mempunyai *debt service ratio* sebesar 0% karena Bapak X tidak mempunyai hutang sama sekali sehingga dikatakan sangat baik dan merupakan *unleveraged family*.

$$\begin{aligned}
 6. \quad & \text{Non Mortgage Debt Service Ratio} \\
 & = \frac{\text{Total Pembayaran Utang}}{\text{Penghasilan Kotor Bulanan}} \\
 & = \frac{0}{195.000.000} = 0\%
 \end{aligned}$$

Rasio ini membandingkan total pendapatan tahunan terhadap pembayaran keseluruhan pinjaman setahun di luar pembayaran *mortgage*. Menurut FPSB (2007), rasio 15% atau kurang dinilai masih dalam ambang wajar, sedangkan rasio 20% dinilai bahwa posisi *non mortgage* terlalu tinggi. Rasio Bapak X sebesar 0% karena tidak memiliki hutang diluar *mortgage* dinilai sangat baik dan merupakan *unleveraged family*.

$$\begin{aligned}
 7. \quad & \text{Net Investment Assets to Net Worth Ratio} \\
 & = \frac{\text{Total Aset Investasi}}{\text{Total Kekayaan Bersih}} \\
 & = \frac{900.000.000}{3.570.000.000} = 25\%
 \end{aligned}$$

Rasio ini membandingkan nilai aset investasi klien terhadap total nilai bersih kekayaan. *Net investment asset to net worth ratio* yang dimiliki klien sebesar 25% menunjukkan bahwa aset investasi keluarga ini sebesar 25% dari total nilai kekayaan bersih. Menurut *Financial Planning Standard Boards* (2007), rasio sebesar 50% atau lebih dianggap baik. Maka *net investment asset to net worth ratio* klien dapat dikatakan kurang baik.

$$\begin{aligned}
 8. \quad & \text{Solvency Ratio} \\
 & = \frac{\text{Total Nilai Kekayaan Bersih}}{\text{Total Aset}} \\
 & = \frac{3.570.000.000}{3.570.000.000} = 100\%
 \end{aligned}$$

Rasio ini menunjukkan seberapa rentan klien terhadap kebangkrutan. Sehingga apabila besar kewajiban klien melebihi total asetnya maka klien dapat dikategorikan bangkrut. Menurut FPSB, semakin besar *solvency ratio* yang dimiliki suatu keluarga, maka semakin baik. Rasio kebangkrutan yang dimiliki klien sebesar 100% menunjukkan bahwa keluarga ini tidak rentan terhadap kebangkrutan karena keluarga ini tidak memiliki hutang apapun sehingga memiliki *solvency ratio* yang sangat tinggi.

Jadi, secara keseluruhan kondisi keuangan keluarga Bapak X sebelum perencanaan keuangan dapat dikatakan sudah cukup baik. Permasalahan utama keluarga ini adalah kurangnya variasi produk investasi yang dimiliki dalam usaha pencapaian tujuan keuangannya sehingga menyebabkan penempatan aset yang dimiliki Bapak X menjadi tidak optimal.

Dalam proses pencapaian tujuan-tujuan keuangan Bapak X, akan direkomendasikan beberapa produk investasi yang akan disesuaikan dengan profil klien dan jangka waktu investasi.

Produk perbankan memiliki beragam macam dan jenisnya, pemilihan yang baik dan bijaksana akan membantu tercapainya tujuan klien dan yang lebih penting lagi, harus sesuai dengan profil klien resiko. Banyaknya produk juga menjadikan tantangan tersendiri agar terhindar dari kesalahan dalam memilih produk yang tidak tepat untuk klien

Pemilihan tabungan dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu memilih lima peringkat bank dengan kategori bank umum terbaik dengan kategori aset > Rp 100 Triliun dari Peringkat Bank 2011, memilih bank yang menjadi anggota Lembaga Penjamin Simpanan, menentukan peringkat jumlah ATM lima bank tersebut, dan memilih bank dengan tingkat bunga yang kompetitif. Berdasarkan beberapa tahapan tersebut, maka diperoleh bank yang memenuhi kriteria yaitu Bank Negara Indonesia

Perencana keuangan menyarankan memilih Bank Negara Indonesia Tbk. karena Bank Negara Indonesia Tbk. termasuk di dalam 5 Bank Terbaik dengan Aset > Rp100 Triliun sehingga dapat disimpulkan bahwa Bank Negara Indonesia Tbk. termasuk bank yang dapat dipercaya dari segi kekuatan finansial. Pertimbangan lain adalah suku bunga Tabungan Britama ini sangat kompetitif dibandingkan bank-bank yang lain

Pemilihan produk reksadana pasar uang dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu dengan memilih produk yang termasuk dalam 10 peringkat Reksadana Pasar Uang Terbaik tahun 2012 periode 1 tahun berdasarkan *risk and return*, dana kelolaan, dan pertumbuhan unit penyertaan selama satu tahun. Kemudian dipersempit ke dalam 7 peringkat Reksadana Pasar Uang Terbaik tahun 2012 periode 3 tahun dan yang memenuhi kriteria 10 Manajer Investasi Terbaik tahun 2011 berdasarkan total dana kelolaan. Kemudian diperoleh satu produk yang memenuhi kriteria yaitu TRIM Kas 2 yang dikelola oleh manajer investasi PT Trimegah Asset Management. Tabel berikut menunjukkan pemilihan reksa dana pasar uang

Berdasarkan 10 RDPU Terbaik 2012 Periode 1 tahun, TRIM Kas 2 termasuk di dalamnya. Dari segi manajer investasi, TRIM Kas 2 juga termasuk di dalamnya, sehingga perencana keuangan mempertimbangkan pemilihan TRIM Kas 2 karena memiliki return paling kompetitif dibandingkan lainnya

Pemilihan reksadana pendapatan tetap dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu memilih produk yang termasuk dalam 12 peringkat Reksadana Pendapatan Tetap Terbaik tahun 2012 periode 1 tahun dengan aset > Rp 100 Miliar. Peringkat dilakukan menurut versi Majalah Investor berdasarkan *sharpe ratio*, skor likuiditas, dan kualitas portofolio. Kemudian dari 12 peringkat produk tersebut, diseleksi lagi yang termasuk ke dalam 8 peringkat Reksadana Pendapatan Tetap Terbaik tahun 2012 periode 3 tahun dan yang masuk dalam 10 peringkat Manajer Investasi Terbaik tahun 2012 berdasarkan total dana kelolaan. Dari beberapa produk yang telah memenuhi kriteria di atas,

dipilih 3 produk yang memiliki *coefficient of variation* terendah dengan ketersediaan data NAB minimal sejak bulan Desember 2008. Ketiga produk Reksadana tersebut adalah Simas Danamas Mantap Plus, Panin Dana Utama Plus 2, dan TRIM Dana Tetap 2.

Perencana mempertimbangkan pemilihan reksadana berdasarkan CV Reksadana yang terkecil, karena semakin kecil CV, maka resiko juga semakin kecil. Tiga reksadana yang dipilih termasuk di dalam 15 RDPT Terbaik dengan aset 100 Miliar – 1 Triliun dan juga termasuk dalam 10 RDPT Terbaik periode 3 tahun berdasarkan kategori aset di atas 100 Miliar. Pertimbangan-pertimbangan tersebut menjadi dasar acuan perencana keuangan memilih reksadana.

Pemilihan reksadana campuran dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu memilih produk yang termasuk dalam 20 peringkat Reksadana Campuran Terbaik tahun 2012 periode 1 tahun dengan persentase obligasi < 50%. Peringkat ini dilakukan menurut versi Majalah Investor berdasarkan *sharpe ratio*, skor likuiditas, dan kualitas portofolio. Dari kriteria pemilihan tahap awal, diseleksi lagi yang termasuk dalam 10 peringkat Reksadana Campuran Terbaik tahun 2012 periode 3 tahun dengan persentase obligasi < 50%. Setelah itu dipilih yang memenuhi kriteria sebagai 10 Manajer Investasi Terbaik tahun 2012 berdasarkan total dana kelolaan. Lalu, dipilih 3 produk yang memiliki *coefficient of variation* terendah dan diperoleh Panin Dana Unggulan, Schroder Dana Prestasi, dan Bahana Kombinasi Arjuna. Tabel 4.7. dibawah ini menunjukkan pemilihan reksadana campuran

Pemilihan reksadana didasarkan pada CV yang terkecil, dikarenakan semakin kecil CV, maka resiko juga semakin kecil. Ketiga reksadana tersebut termasuk di dalam RDC terbaik kategori persentasi obligasi <50% dan termasuk dalam MI terbesar. Pertimbangan-pertimbangan tersebut sebagai acuan perencana keuangan memilih reksadana

Pemilihan reksadana saham dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu memilih produk yang termasuk dalam 12 peringkat Reksadana Saham Terbaik tahun 2012 periode 1 tahun. Peringkat dilakukan menurut versi Majalah Investor berdasarkan *sharpe ratio*, skor likuiditas, dan kualitas portofolio. Dari 12 peringkat produk tersebut diseleksi lagi yang termasuk dalam 10 peringkat Reksadana Saham Terbaik tahun 2012 periode 3 tahun. Kemudian dipersempit ke dalam kategori 7 peringkat Reksadana Saham Terbaik periode 5 tahun dan dipersempit lagi ke dalam kategori 5 peringkat Reksadana Saham Terbaik periode 7 tahun. Setelah itu dipilih yang memenuhi kriteria sebagai 10 Manajer Investasi

Terbaik tahun 2012 berdasarkan total dana kelolaan. Lalu dipilih 3 produk yang memiliki *coefficient of variation* terendah dan diperoleh Panin Dana Maksima, Schroder Dana Istimewa, dan Schroder Dana Prestasi Plus. Tabel 4.8. dibawah ini menunjukkan pemilihan reksadana saham.

Perencana keuangan memilih tiga reksadana dengan CV terendah karena mempertimbangan faktor resiko, semakin rendah CV, maka semakin kecil resikonya. Reksadana yang terpilih juga termasuk di dalam reksadana terbaik serta termasuk di dalam MI dengan AUM terbesar. Hal-hal tersebut menjadi acuan dan pertimbangan perencana keuangan memilih reksadana

Pembentukan portofolio berdasarkan tujuan keuangan dan profil risiko Bapak X, yaitu *Konservatif Moderat* adalah sebagai berikut:

Perencana keuangan memilih produk-produk investasi yang disesuaikan dengan kriteria pemilihan produk.

Untuk pembentukan portofolio tujuan jangka menengah, perencana keuangan menggunakan instrumen investasi reksadana pendapatan tetap dan reksadana campuran. Perencana keuangan membentuk beberapa pemilihan alternatif portofolio yang berisikan kombinasi produk reksadana pendapatan tetap dan reksadana campuran berdasarkan *coefficient of correlation* antar produk yang terendah dan mencari proporsi yang optimal dengan menggunakan optimalisasi *tools add-ins solver*, dimana *constraintnya* sesuai dengan profil resiko klien.

Dari korelasi antara tiga reksadana RDPT dengan tiga reksadana RDC yang sudah terpilih sebelumnya, dicarilah koefisien korelasi antara produk reksadana satu dengan produk reksadana lainnya. Dari data di atas, menunjukkan bahwa alternatif portofolio yang akan diambil untuk memenuhi tujuan jangka menengah menggunakan dasar pertimbangan koefisien korelasi yang terendah yaitu PDUP-PDU 0.366, PDUP-SDP 0.456, dan PDUP-MDTB 0.486. Semakin rendah koefisien korelasi, maka resiko akan semakin rendah, sehingga dipilihlah tiga alternatif portofolio tersebut

Dari alternatif portofolio pertama, diperolehlah PDUP-PDU, dengan pengembalian portofolio 18.84%, standar deviasi portofolio 7.84%, dan *coefficient variation* 0.4163

Dari alternatif portofolio kedua, diperolehlah PDUP-SDP, dengan pengembalian portofolio 15.87%, standar deviasi portofolio 8.69%, dan *coefficient variation* 0.5476.

Dari alternatif portofolio ketiga, diperolehlah PDUP-MDTB, dengan pengembalian portofolio

15.36%, standar deviasi portofolio 8.05%, dan *coefficient variation* 0.5242.

Untuk pembentukan portofolio tujuan jangka panjang, perencana keuangan menggunakan instrumen investasi reksadana saham, reksadana pendapatan tetap, dan reksadana campuran. Perencana keuangan membentuk beberapa pemilihan alternatif portofolio yang berisikan kombinasi produk reksadana saham, reksadana pendapatan tetap, dan reksadana campuran berdasarkan *coefficient of correlation* antar produk yang terendah dan mencari proporsi yang optimal dengan menggunakan optimalisasi *tools add-ins solver*, dimana *constraintnya* sesuai dengan profil resiko klien

Dari korelasi antara tiga reksadana RDPT, RDC, dan RDS yang sudah terpilih sebelumnya, dicarilah koefisien korelasi antara produk reksadana satu dengan produk reksadana lainnya. Cara mencarinya adalah dengan memilih koefisien korelasi yang terkecil antara korelasi RDPT dengan RDC dan RDPT dengan RDS. Dari data di atas, menunjukkan bahwa alternatif portofolio dengan koefisien korelasi yang terkecil adalah PDUP-PDU 0.366, PDUP-PDM 0.220. Semakin rendah koefisien korelasi, maka resiko akan semakin rendah, sehingga dipilihlah alternatif portofolio tersebut

Dari alternatif portofolio pertama, diperolehlah kombinasi Panin Dana Utama Plus, Panin Dana Unggulan, Panin Dana Maksima. Dengan pengembalian portofolio 21.14%, standar deviasi portofolio 11.42%, dan *coefficient variation* 0.5403

Dari alternatif portofolio kedua, diperolehlah kombinasi Panin Dana Utama Plus, Panin Dana Unggulan, BNP Paribas Pesona. Dengan pengembalian portofolio 18.65%, standar deviasi portofolio 10.75%, dan *coefficient variation* 0.5765.

Dari alternatif portofolio ketiga, diperolehlah kombinasi Panin Dana Utama Plus, Manulife Dana Tumbuh Berimbang, Panin Dana Maksima. Dengan pengembalian portofolio 18.05%, standar deviasi portofolio 11.28%, dan *coefficient variation* 0.6249

Dari ketiga alternatif yang telah dibentuk tersebut dipilih satu yang memiliki CV terendah. Alternatif portofolio yang diperoleh dari kombinasi reksadana pendapatan tetap dan reksadana campuran tersebut akan digunakan sebagai portofolio untuk tujuan jangka menengah. Perencana keuangan menyetarakan portofolio jangka menengah dengan pertimbangan dapat memberikan *return* lebih untuk mempercepat tujuan investasi dengan tingkat resiko yang dapat diterima oleh klien.

Dari ketiga alternatif yang telah dibentuk tersebut dipilih satu yang memiliki CV terendah. Alternatif portofolio yang diperoleh dari kombinasi reksadana saham, reksadana pendapatan tetap, dan reksadana campuran tersebut akan digunakan sebagai portofolio untuk tujuan jangka panjang. Perencana keuangan menyetarakan portofolio jangka panjang dengan pertimbangan dapat memberikan *return* lebih untuk mempercepat tujuan investasi dengan tingkat resiko yang dapat diterima oleh klien

Setelah dilakukan perencanaan keuangan, total aset yang dimiliki keluarga Bapak X tidak mengalami perubahan, yaitu sebesar Rp 3.570.000.000,00. Hal tersebut karena tidak ada tambahan aset baru namun pengalokasian terhadap aset-aset klien telah berubah. Kas dan setara kas menjadi Rp 90.100.000,00. Aset lancar menjadi lebih optimal karena digunakan untuk investasi dalam memenuhi tujuan keuangan. Aset investasi yang direncanakan yaitu ke dalam Panin Dana Utama Plus 2, Panin Dana Unggulan, Panin Dana Maksima yang ditujukan untuk memenuhi tujuan keuangan klien

Cash flow klien mengeluarkan biaya untuk pengeluaran variabel yang digunakan untuk biaya hidup sehari-hari sebesar Rp 141.865.000,00 per tahun

Setelah melakukan perencanaan keuangan, secara keseluruhan rasio keuangan klien menunjukkan nilai-nilai yang lebih sehat. Perubahan yang paling signifikan dapat dilihat dari meningkatnya *saving ratio* dimana setelah dilakukan perencanaan keuangan keluarga ini mempunyai pendapatan yang disisihkan untuk dilakukan investasi guna memenuhi tujuan keuangannya di masa mendatang, turunnya *liquidity ratio* karena sebagian aset lancar diinvestasikan di reksadana yang menghasilkan *return* yang lebih tinggi. Sedangkan meningkatnya rasio *net investment asset to net worth* menunjukkan bahwa aset investasi keluarga ini mengalami peningkatan menjadi 34% dari total nilai kekayaan bersih

Sesuai dengan teori yang telah disebutkan sebelumnya yaitu perencanaan keuangan *special need* bahwa klien dapat meminta saran kepada perencana keuangan hanya sesuai kebutuhan saja. Sebagai contoh apabila klien telah memiliki konsultan pajak, klien bisa saja tidak meminta saran kepada perencana keuangan terkait dengan perencanaan pajak. Namun, seorang perencana keuangan juga harus memiliki kemampuan dalam perencanaan pajak karena hal itu termasuk jasa yang harus diberikan kepada klien yang membutuhkan perencanaan keuangan.

Dalam rangka memudahkan proses perencanaan keuangan, Perencana Keuangan

membagi tujuan klien menjadi tiga kelompok tujuan investasi berdasarkan jangka waktu pencapaiannya, yaitu:

A. Tujuan Investasi Jangka Pendek (kurang dari 1 tahun),

Dalam tujuan investasi jangka pendek ini, terdapat tujuan klien yang akan direalisasikan yakni: Dana Darurat.

B. Tujuan Investasi Jangka Menengah (lebih dari 1 sampai 5 tahun)

Dalam tujuan investasi jangka menengah ini, terdapat tujuan klien yang akan direalisasikan yakni: Dana Pernikahan Anak Pertama dan Dana Pernikahan Anak Kedua

C. Tujuan Investasi Jangka Panjang (lebih dari 5 tahun)

Dalam tujuan investasi jangka panjang ini, terdapat tujuan klien yang akan direalisasikan yakni: Dana Pensiun dan Dana Liburan.

Klien saat ini memiliki beberapa tujuan-tujuan keuangan yang ingin dicapai, yaitu:

a. Tujuan Jangka Pendek (kurang dari 1 tahun)

-Dana Darurat

Perencana keuangan merekomendasikan agar dana darurat klien sebesar Rp 81.910.000 dialokasikan pada TRIM Kas 2, serta Rp 8.190.000 pada tabungan Britama

b. Tujuan Jangka Menengah (1-5 tahun)

-Dana Pernikahan Anak Pertama dan Kedua.

Perencana keuangan merekomendasikan agar dana untuk pernikahan anak pertama sebesar Rp63.540.000 pada Panin Dana Utama Plus 2, dan Rp14.663.000 pada Panin Dana unggulan

-Dana Pernikahan Anak kedua

Perencana keuangan merekomendasikan agar dana liburan pernikahan anak kedua sebesar Rp49.690.000,00 pada Panin Dana utama Plus 2 dan Rp11.467.000,00 Panin Dana unggulan

c. Tujuan Jangka Panjang (lebih dari 5 tahun)

-Dana Pensiun

Perencana keuangan merekomendasikan agar mempergunakan sisa aset yang dimiliki klien untuk dana pensiun klien yaitu sebesar Rp. 180.538.000 dan kekurangannya akan diperoleh dari *disposable income* klien per tahun sebesar Rp 1.714.000,00

-Dana Liburan

Perencana keuangan merekomendasikan agar dana untuk liburan Rp11.639.000,00 menggunakan *disposable income* pada Panin Dana Utama Plus 2, Panin Dana unggulan, Panin Dana Maksima

Tujuan Lain-Lain

1. Perencanaan Pajak

Untuk perencanaan Pajak, Bapak X telah mengalokasikan semua kewajiban pajaknya ke dalam *cash flow* setiap tahunnya, sebesar Rp.4.500.000,00 yang terdiri atas PBB sebesar Rp. 600.000 dan pajak kendaraan bermotor sebesar Rp.3.900.000,00 per tahun

2. Perencanaan Warisan

Untuk pembagian warisan, perencana keuangan menyarankan agar klien membagi total aset non likuid berupa rumah pribadi dan rumah kontrakan menjadi tiga bagian sama besar untuk istri serta kedua anaknya yaitu sebesar Rp7.794.737.320,00 dan mewariskan mobil Toyota Avanza senilai Rp150.000.000,00 serta Toyota Vios senilai Rp110.000.000,00 kepada istri Bapak X

KESIMPULAN

Setelah melakukan analisa dan pembahasan terhadap tujuan keuangan klien dan usaha pencapaiannya, perencana keuangan telah berhasil memberikan solusi atas permasalahan keuangan klien. Melalui perencanaan keuangan ini, semua tujuan berdasarkan prioritas tujuan keuangan klien mulai dari dana darurat, dana pernikahan anak pertama, dana pernikahan anak kedua, dana pensiun, dan dana liburan. Semua tujuan keuangan tersebut dapat tercapai sesuai dengan keinginan klien. Begitu pula dengan perencanaan pajak dan perencanaan warisan. Perencana Keuangan telah berusaha membantu klien dalam melakukan meminimalan pembayaran pajak melalui pemilihan investasi yang tepat yang dapat mendukung perencanaan pajak ini. Perencana Keuangan juga telah membantu dalam menghitung berapa pajak yang dibayarkan klien selama ini sesuai dengan penghasilan yang diperoleh klien. Sedangkan untuk perencanaan warisan, perencana keuangan telah membantu klien untuk mendistribusikan kekayaan yang dimiliki kepada keluarganya dengan tepat dan sesuai harapan. Persentase aset yang dimiliki menjadi aset investasi 34,17 persen, aset lancar 2,5 persen dan aset penggunaan pribadi 63,3 persen.

Setelah adanya perencanaan keuangan yang diterapkan keluarga klien kini kondisi keuangan klien yang berupa aset lancar telah teralokasikan sebagian pada aset investasi sehingga investasi klien tidak hanya terdiri dari usaha saja tetapi juga ada beberapa reksadana. Selain itu melalui perencanaan keuangan diharapkan klien kini dapat mengenal berbagai jenis instrumen investasi selain tabungan sehingga klien dapat terus melakukan investasi yang menghasilkan tingkat imbal hasil yang lebih tinggi daripada produk

perbankan dan disarankan pula dalam pemilihan investasi klien dapat memilih produk investasi dengan bijak dan juga investasi yang sesuai dengan profil resiko klien.

Setelah melakukan tahap analisis, pembahasan, pertimbangan dan perhitungan terhadap kebutuhan klien maka perencana keuangan akan mengimplementasikannya dalam bentuk portofolio investasi yang telah direkomendasikan. Mengingat adanya faktor inflasi, bunga bank, kinerja pasar reksadana, serta faktor keuangan lain yang berfluktuatif maka disarankan klien melakukan *review* perencanaan keuangan ini minimal enam bulan sekali, namun akan lebih efektif jika dilakukan setiap tiga bulan. Hal ini disarankan agar perencana keuangan dapat membantu klien untuk melakukan penyesuaian-penyesuaian dalam hal portofolio investasinya, sehingga perencanaan keuangan ini dapat benar-benar membantu klien untuk mencapai semua tujuan keuangannya.

DAFTAR PUSTAKA

- 50 Best Insurance. (2011, Juli). *Investor*, 13 (217), p.32
- 25 Manager Investasi dengan NAB Reksadana Terbesar. (2012, Maret). *Investor*, 14 (225), p.68
- ATM Terbanyak. Retrieved Maret, 07, 2012, From <http://www.infobanknews.com/2011/11/perang-dana-murah-bank-bank-besar/>
- Bank Indonesia. (2011). *Kurs Tengah*. Retrieved Maret 02, 2012, From www.bi.go.id/web/id/moneter/kurs+bank+indonesia/kurs+transaksi
- Bank Indonesia. (2011). *Laporan Inflasi Berdasarkan Perhitungan Inflasi Tahunan*. Retrieved Maret 02, 2012, From www.bi.go.id/web/id/moneter/inflasi/data+inflasi/
- Certified Financial Planner. (2011). *Module 1*. Surabaya:CFP
- Data Inflasi. Retrieved Maret, 03, 2012, From www.bi.go.id
- Deposito*. (2011). Retrieved Maret 05, 2012, From <http://id.wikipedia.org/wiki/Deposito>
- Devie. (2011). *Jenis-jenis investasi*. Makalah disajikan dalam Seminar certificate financial planner, Universitas Kristen Petra, Surabaya.
- Financial Planning Standards Board. (2007). *Fundamental of Financial Planning*. Jakarta: FPSB.

- Financial Planning Standards Board. (2007). *Investment Planning*. Jakarta: FPSB.
- Financial Planning Standards Board. (2007). *Manajemen Risiko dan Perencanaan Asuransi*. Jakarta: FPSB.
- Financial Planning Standards Board. (2007). *Perencanaan Hari Tua, Perencanaan Pajak Pribadi, Perencanaan Distribusi Kekayaan*. Jakarta: FPSB.
- Harnanto. (2011). *Tax Planning*. Retrived Maret, 03, 2012, From <http://book-need.blogspot.com/2011/11/effect-of-accounting-differences.html?m=1>
- Kapoor, Dlabay & Hughes. (2005). *Personal finance* (7thed). Boston: McGraw Hill.
- Kurs. Retrived Maret, 03, 2012, From www.bi.go.id
- Litbang Majalah Investor. (2011, Juni) 50 Best Bank. Investor, *XIII*(216), p.34
- Litbang Majalah Investor. (2011, Juni) Peringkat Bank 2011. Investor, *XIII*(216), p.38
- Litbang Majalah Investor. (2012, Februari) 10 Reksa Dana dengan Nilai Sharpe Ratio Tertinggi, *XIII*(224), p.85
- Litbang Majalah Investor. (2012, Februari) 10 Return Reksa Dana Tertinggi 2010-2011, *XIII*(224), p.101
- Litbang Majalah Investor. (2012, Maret) 50 Reksa Dana Terbaik, *XIII*(225), p.42
- Litbang Majalah Investor. (2012, Maret) Peringkat Reksa Dana Saham 2012, *XIII*(225), p.49
- Litbang Majalah Investor. (2012, Maret) Peringkat Reksa Dana Campuran 2012, *XIII*(225), p.56
- Litbang Majalah Investor. (2012, Maret) Peringkat Reksa Dana Pendapatan Tetap 2012, *XIII*(225), p.60
- Litbang Majalah Investor. (2012, Maret) Peringkat Reksa Dana Pasar Uang 2012, *XIII*(225), p.64
- Litbang Majalah Investor. (2012, Maret) 25 Manager Investasi dengan NAB Terbesar, *XIII*(225), p.68
- Madura, Jeff. (2007). *Personal Finance*. United State Of America: Pearson Education Pte.
- Manurung, Adler Haymans & Rizky, Lutfi T. (2009). *Successful financial planner*. Jakarta: Grasindo
- Module Certified Financial Planner*. (2011). *Perencanaan pajak*. Surabaya: Universitas Kristen Petra.
- Peraturan Daerah Nomor 9 Tahun 2010 tentang Pajak Daerah*. Retrived Maret, 2, 2012, From http://jdih.jatimprov.go.id/index.php?option=com_remository&Itemid=71&func=startdown&id=11011
- Peraturan Daerah Nomor 10 Tahun 2010 tentang Pajak Bumi dan Bangunan Perkotaan*. Retrived March, 2, 2012, From http://jdih-surabaya.org/pdfdoc/infos_23.pdf
- Peraturan Direktorat Jendral Pajak Nomor PER-34PJ-2010 tentang Bentuk Formalir Surat Pemberitahuan Tahunan Pajak Penghasilan Wajib Pajak Orang Pribadi dan Wajib Pajak Badan Beserta Petunjuk Pengisiannya*. Retrived March, 2, 2012, from <http://www.ortax.org/ortax/?mod=aturan&page=show&id=14347>
- Peringkat Asuransi*. Retrived March, 12, 2012, from <http://sharingasuransi.blogspot.com/2011/07/peringkat-asuransi-terbaik-2011-versi.html>.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2009). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat
- Riyanto, Abiprayadi. (2012). *Definisi Reksadana*. Retrived Maret 05, 2012 From <http://www.infobanknews.com/2012/01/tips-investasi-reksa-dana-2012/>
- Trimegah Sekuritas. (2007). *Toleransi resiko*. Jakarta: Trimegah Sekuritas.
- Undang-undang Nomor 05 Tahun 2008 ketentuan umum dan tata cara perpajakan*. Retrived Maret, 03, 2012 From <http://www.sidih.depkeu.go.id/fullText/1998/10Tahun~1998UU.htm>
- Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan*. Retrived Maret, 03, 2012, From <http://www.sidih.depkeu.go.id/fullText/1998/10Tahun~1998UU.htm>
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2000 tentang Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan*. Retrived Maret, 03, 2012 From <http://www.ortax.org/ortax/?mod=aturan&page=show&id=5>
- Undang-undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan*. Retrived March, 04, 2012, From <http://www.ortax.org/ortax/?mod=aturan&page=show&id=13430>
- Undang-undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai*. Retrived March, 5, 2012, From www.ortax.org/ortax/?mod=aturan&page=show&id=13964