

# Perencanaan Keuangan untuk Seorang Pemilik Toko Spare Part

Feilli Yulistian Gunawan, Devie dan Agus Arianto Toly  
Program Akuntansi Pajak Program Studi Akuntansi Universitas Kristen Petra

## ABSTRAK

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. Perencanaan keuangan ini dilakukan kepada klien yang bernama Bapak "X" yang bekerja sebagai wiraswasta dengan sumber penghasilan dari toko spare part sepeda motor. Profil resiko klien sebesar 600 yang berarti 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 31,27%, aset lancar 15,55% dan aset penggunaan pribadi 53,18%. Tujuan-tujuan keuangan klien adalah dana darurat, dana liburan, dana pendidikan untuk anak keduanya, asuransi jiwa, asuransi umum, dana membeli mobil, dana membeli rumah, dan dana pensiun dengan mengoptimalkan alur dana dan aset yang sudah ada.

**Kata kunci:** perencanaan keuangan, tabungan, asuransi, reksadana.

## ABSTRACT

*Financial planning can help the process of financial management to make financial decisions that are suitable to the financial goals that exist. This financial planning is a proposal for Mr. "X", who has a motorcycle spare parts shop. The client risk profile is 600 or moderately aggressive, which means that clients want a high risk return on investment eventhough there was a risk of high degree of fluctuation. The percentage of his assets consist of 31.27% investment assets, 15.55% current assets and 53.18% personal use assets. Client's financial goals is an emergency fund, vacation fund, education fund for his second child, life insurance, general insurance, funds to buy a car, buy a house funds, and pension funds to optimize the flow of funds and existing assets.*

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

## PENDAHULUAN

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. Namun perencanaan keuangan saja belum cukup. Harus juga dimiliki sikap disiplin dan kemauan yang kuat serta sikap yang bijak dalam pengambilan keputusan keuangan

keluarga. Meskipun ilmu mengenai perencanaan keuangan masih tergolong baru dan tidak banyak orang yang tahu pentingnya ilmu ini tetapi saat ini banyak negara yang merasa bahwa ilmu ini bermanfaat sehingga mereka memanfaatkannya semaksimal mungkin dalam kehidupan. Perlunya suatu perencanaan keuangan dan *tax planning* untuk dapat kita terapkan dalam kehidupan kita karena dapat memberikan banyak manfaat. Manfaat dari perencanaan keuangan bisa dirasakan dengan adanya arah dan arti keputusan finansial seseorang.

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).

Seiring bertambahnya kesadaran masyarakat bahwa perencanaan keuangan sangat diperlukan untuk meminimalkan kemungkinan timbulnya permasalahan keuangan, mengoptimalkan investasi, dan mengakumulasikan kekayaan untuk memenuhi kebutuhan masa yang akan datang membuat kebutuhan akan jasa perencana keuangan semakin meningkat. Untuk bisa melakukan perencanaan keuangan secara tepat sesuai dengan tujuan keuangan, seseorang memerlukan rencana keuangan (*financial plan*). Dalam rencana keuangan tersebut, terdapat saran mengenai apa saja yang harus dilakukan agar tujuan keuangan tersebut bisa tercapai.

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.

### Tujuan Penelitian

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.

### Klasifikasi Profil Risiko

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.

Dari keempat profil resiko diatas dan setelah klien mengisi kuesioner Trimegah, klien mendapatkan nilai sebesar 600 yang artinya klien mempunyai profil resiko moderat agresif dimana klien mulai bersedia mencoba *alternative* investasi yang berpotensi memberikan hasil yang lebih tinggi, meskipun mengandung resiko dan fluktuasi atas nilai investasinya.

### Profil Klien

Klien bernama Bapak X yang lahir di Tulungagung, Jawa Timur. Beliau yang saat ini berusia 53 tahun adalah seorang wiraswasta, yaitu sebagai pemilik Toko X yang menyediakan spare part sepeda motor di kota Kediri. Beliau memiliki sebuah keluarga yang beranggotakan empat orang, yaitu seorang kepala keluarga (klien sendiri), seorang istri dan dua orang anak. Istri klien bernama ibu Y, beliau adalah seorang ibu rumah tangga dan sekaligus sebagai pengelola keuangan keluarga. Saat ini beliau berusia 51 tahun. Anak pertama mereka adalah perempuan yang saat ini berusia 22 tahun dan masih menyelesaikan program studi S1 di Universitas swasta di Surabaya. Sedangkan anak kedua mereka adalah laik-laki yang saat ini berusia 15 tahun dan masih menyelesaikan pendidikan tingkat SMP di salah satu SMP di kota Kediri. Kedua anak mereka masih menjadi tanggungan kedua orang tuanya. Keluarga ini bertempat tinggal di kota Kediri.

Sumber penghasilan yang didapat klien berasal dari wiraswasta sebuah toko spare part sepeda motor. Profil resiko klien sebesar 600 yang berarti 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 31,27 persen, aset lancar 15,55 persen dan aset penggunaan pribadi 53,18 persen.

### Tipe Perencanaan Keuangan

FPSB (2007, p.10), menjabarkan bahwa perencanaan keuangan dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu:

1. Perencanaan keuangan menyeluruh (*comprehensive financial planning*)

Perencanaan keuangan menyeluruh mencakup semua kebutuhan keuangan seseorang, seperti perencanaan investasi, manajemen risiko, pajak, pensiun dan perencanaan distribusi harta.

2. Perencanaan keuangan akan kebutuhan khusus atau tertentu (*special need planning*)

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.

## METODE PENELITIAN

### Proses Perencanaan Keuangan

Perencanaan Keuangan adalah sebuah proses yang sistematis, menyeluruh, dan terencana untuk mengidentifikasi dan menganalisa kebutuhan serta tujuan investasi seseorang untuk membantu klien dalam merencanakan keuangan pribadi sehingga keinginan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang dari klien dapat tercapai. Proses perencanaan keuangan dilakukan karena merupakan suatu proses yang akan membantu klien mengetahui kondisi keuangannya saat ini serta untuk mengidentifikasi hal-hal yang harus dilakukan klien untuk bisa mencapai semua tujuan-tujuan keuangannya. Berikut ini adalah proses perencanaan keuangan yang dilakukan dalam penelitian ini :

1. Mengidentifikasi Hubungan Dengan Klien
2. Menentukan Tujuan & Mendapatkan data
3. Analisa & Evaluasi Status Keuangan Klien
4. Menyajikan Rekomendasi Perencanaan Keuangan
5. Melakukan Implementasi Perencanaan Keuangan
6. Memonitor 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 Liburan, Dana Pendidikan S1, Dana Pembelian Mobil.

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

Dalam tujuan investasi jangka panjang ini, terdapat tujuan klien yang akan

direalisasikan yakni: Dana Pembelian Rumah, Dana Pensiun.

**Tabel 1. Tujuan Investasi dan Proteksi Klien berdasarkan Prioritas dan Jangka Waktu**

No	Tujuan Keuangan	Time Horizon		
		≤ 2 tahun	> 2 - 5 tahun	> 5 tahun
1	Dana Darurat	V		
2	Dana Pendidikan S1		V	
3	Dana Pensiun			V
4	Dana Pembelian Mobil		V	
5	Dana Liburan		V	
6	Dana Pembelian Rumah			V

Berdasarkan informasi dan data yang telah diperoleh perencana keuangan, klien memiliki beberapa tujuan investasi berdasarkan prioritasnya. Dalam menentukan sumber dana yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan keuangan klien agar nantinya tujuan klien dapat terwujud, maka diperlukan adanya sumber dana yang jelas dan cukup. Sumber dana yang digunakan untuk memenuhi tujuan investasi itu dapat berasal dari aset dan *cash flow*.

Ada hal-hal yang harus diperhatikan dalam menentukan pengalokasian sumber-sumber dana yang akan digunakan, yaitu pertama terlebih dahulu harus mengoptimalkan/menggunakan sumber dana yang berasal dari aset klien dan apabila aset klien tersebut tidak cukup baru dapat menggunakan dana yang berasal dari arus kas yang dimungkinkan untuk digunakan (*disposable income*).

**Tabel 2. Sumber Dana yang akan Digunakan untuk Memenuhi Tujuan Investasi dan Proteksi**

No	Tujuan Keuangan	Sumber Dana	
		Asset	Cash Flow
1	Dana Darurat	v	
2	Dana Pendidikan S1	v	
3	Dana Pensiun	v	
4	Asuransi Jiwa		v
5	Dana Pembelian Mobil	v	v
6	Dana Liburan		v
7	Asuransi Umum		v
8	Dana Pembelian Rumah		v

### Pembentukan Portofolio Investasi

Pembentukan portofolio diperlukan agar investasi dapat terdiversifikasi dengan baik, dengan adanya pembentukan portofolio ini dapat meminimalkan risiko yang ditanggung klien. Biasanya portofolio ini dapat berupa kumpulan beberapa produk investasi.

Pembentukan portofolio investasi berdasarkan tujuan keuangan dan profil risiko klien berdasarkan *Trimegah Securities*, yaitu tipe moderat agresif. Adapun beberapa langkah dalam pembentukan portofolio investasi:

1. Membentuk tiga kombinasi portofolio untuk masing-masing tujuan jangka menengah dan jangka panjang dengan melihat *coefficient of correlation* yang rendah yang terdiri dari satu reksadana pasar uang, satu reksadana pendapatan tetap, satu reksadana campuran dan satu reksadana saham.
2. Setelah membentuk tiga kombinasi portofolio, maka dipilih satu portofolio dengan *coefficient of variation* portofolio yang terendah untuk tujuan jangka menengah dan satu portofolio dengan *coefficient of variation* portofolio yang rendah untuk tujuan jangka panjang. Dari portofolio itu, ditentukan pengalokasian aset berdasarkan tujuan klien dilihat dari jangka waktu.

**Tabel 3. Portofolio Investasi**

No.	Tujuan Klien	Jangka Waktu	Tabungan	RDPU	RDPT	RDC	RDS
1	Dana Darurat	Pendek	v	v			
2	Dana Pendidikan S1	Menengah			v	v	
3	Dana Pembelian Mobil				v	v	
4	Dana Liburan				v	v	
5	Dana Pensiun	Panjang			v	v	v
6	Dana Pembelian Rumah				v	v	v

Sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara klien dan perencana keuangan, rencana keuangan akan dikomunikasikan setelah semua perencanaan keuangan selesai dibuat. Perencana keuangan akan menjelaskan mengenai isi perencanaan keuangan yang meliputi keadaan keuangan Bapak X sebelum dan setelah *Financial Planning* dan rekomendasi produk yang seharusnya dipakai oleh Bapak X agar tujuan keuangannya dapat tercapai. Keputusan akhir berada di tangan klien yang disesuaikan dengan kondisi sekarang dan tetap berorientasi pada tujuan di masa mendatang.

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

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

### Produk Perbankan

Pemilihan tabungan dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu memilih produk yang termasuk dalam 5 Best Banks menurut majalah Investor (Februari 2012), memilih produk dari bank yang dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan, memiliki pelayanan yang prima, memiliki performa atm terbaik, serta ada di kota domisili klien. Dari kriteria tersebut maka terpilih Bank BRI sebagai bank yang ideal untuk alokasi dana tabungan klien.

### Reksadana Pasar Uang

Pemilihan produk reksadana pasar uang dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu dengan memilih produk yang termasuk dalam 8 peringkat Reksadana Pasar Uang Terbaik tahun 2012 periode 1 tahun berdasarkan *risk and return*, dana kelolaan, dan pertumbuhan unit penyertaan selama satu tahun. Kemudian diseleksi lagi ke dalam 4 peringkat Reksadana Pasar Uang Terbaik tahun 2012 periode 3 tahun dan yang memenuhi kriteria 10 Manajer Investasi Terbaik tahun 2012 berdasarkan total dana kelolaan. Kemudian diperoleh satu produk yang memenuhi kriteria yaitu TRIM Kas 2 yang dikelola oleh manajer investasi Trimegah Securities Tbk.

### Reksadana Pendapatan Tetap

Pemilihan reksadana pendapatan tetap dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu memilih produk yang termasuk dalam 15 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 10 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 2007. Ketiga produk Reksadana tersebut adalah Simas Danamas Mantap Plus, Pendapatan Tetap Abadi 2, Panin Dana Utama Plus 2.

### Reksadana Campuran

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 saham < 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 saham < 50%. Lalu, dipilih 3 produk yang memiliki *coefficient of variation* terendah dan diperoleh Panin Dana Unggulan, Schroder Dana Prestasi, dan Manulife Dana Tumbuh Berimbang.

### Reksadana Saham

Pemilihan reksadana saham dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu memilih produk yang termasuk dalam 10 peringkat Reksadana Saham Terbaik tahun 2012 periode 1 tahun. Peringkat dilakukan menurut versi Majalah Investor berdasarkan *sharpe ratio*, skor likuiditas, dan kualitas portofolio. Dari 10 peringkat produk tersebut diseleksi lagi yang termasuk dalam 8 peringkat Reksadana Saham Terbaik tahun 2012 periode 3 tahun. Kemudian diseleksi lagi ke dalam kategori 5 peringkat Reksadana Saham Terbaik periode 5 tahun dan yang memenuhi kriteria sebagai 10 Manajer Investasi Terbaik tahun 2011 berdasarkan total dana kelolaan. Lalu dipilih 3 produk yang memiliki *coefficient of variation* terendah dan diperoleh Panin Dana Maksima, Schroder Dana Istimewa, dan BNP Paribas pesona.

### Portofolio

Pembentukan portofolio yaitu dengan mengkombinasikan komposisi aset-aset sehingga total pengembalian portofolio bisa dicapai secara maksimum dengan batas toleransi resiko yang seimbang. Untuk jangka menengah, aset tersebut berupa reksadana pendapatan tetap dan reksadana campuran. Sedangkan untuk jangka panjang aset tersebut berupa reksa dana pendapatan tetap, reksa dana campuran dan reksa dana saham dengan korelasi terendah.

Tabel 4. Alternatif Jangka Menengah

ALTERNATIF 1	PDUP-PDU			
	Ri	Stdev1	Wi	Ri x Wi
RDPT PDUP	16.14%	4.43%	71.43%	11.53%
RDC PDU	35.93%	32.18%	28.57%	10.26%
Total			1	
Return Portofolio				21.79%
Standar Deviasi Portofolio				10.43%
Coefficient Variation				0.4785

Dari tabel di atas, dapat dipilih untuk portofolio investasi untuk jangka menengah yaitu alternatif dengan CV yang paling kecil yaitu sebesar 0.4785. Alternatif portofolio pertama itu terdiri dari reksadana pendapatan tetap Panin Dana Utama Plus 2, dan reksadana campuran Panin Dana Unggulan.

Untuk mendapatkan data alternatif portofolio di atas diperlukan pengumpulan data NAB tiap reksadana. Return yang digunakan untuk menghitung alternatif tersebut menggunakan return *Geomean* karena lebih akurat dengan memperhitungkan efek *compounding*. Dari data alternatif portofolio di atas, ada beberapa hal yang harus diperhatikan yaitu :

1. Return alternatif portofolio sebesar 21.79% dihitung menggunakan jangka waktu NAB Reksadana selama 3,83 tahun, sehingga untuk beberapa tujuan keuangan yang memiliki kurun waktu dibawah 3 tahun atau kurang akan kemungkinan terdapat penyimpangan baik adanya kenaikan atau penurunan.
2. Nilai NAB yang didapat kurang memiliki jangka waktu yang panjang karena Panin Dana Utama Plus 2 baru diluncurkan pada Agustus 2007 sehingga pengambilan data dimulai tahun 2007, sehingga untuk kinerja jangka panjang yang lebih dari 5 tahun masih belum diketahui.

Reksadana campuran ini memiliki resiko yang lebih besar dari reksadana pendapatan tetap. Sehingga perlu dilakukan analisa yang mendalam untuk tujuan keuangan Bapak X dalam reksdana campuran.

Tabel 5. Alternatif Jangka Panjang

ALTERNATIF 1	PDUP-PDU			
	Ri	Stdev1	Wi	Ri x Wi
RDPT PDUP	16.14%	4.43%	71.43%	11.53%
RDC PDU	35.93%	32.18%	28.57%	10.26%
Total			1	
Return Portofolio				21.79%
Standar Deviasi Portofolio				10.43%
Coefficient Variation				0.4785

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa CV terkecil dalam portofolio jangka panjang adalah alternatif dengan CV sebesar 0.7428. Alternatif terdiri dari Reksadana Pendapatan Tetap Panin Dana Utama Plus 2, Reksadana Campuran Panin Dana Unggulan, Reksadana Saham Panin Dana Maksima. Alternatif portofolio jangka panjang ini memiliki return *Geomean* sebesar 26.36%. Sehingga untuk beberapa tujuan keuangan Bapak X yang memiliki jangka waktu diatas 5 tahun menggunakan return ini.

#### Hasil Rekomendasi Untuk Tujuan Keuangan Klien

Berikut ini adalah hasil rekomendasi untuk tujuan-tujuan yang ingin dicapai oleh klien :

##### 1. Dana Darurat

Dana darurat sebesar Rp 78.917.500,00 akan dialokasikan pada Tabungan BRI dan Reksadana Pasar Uang Trim Kas 2.

##### 2. Dana Pendidikan

Dana pendidikan untuk jangka menengah diperlukan simpanan sekaligus sebesar Rp 67.464.109,96 yang diambil dari asset dan akan dialokasikan pada Reksadana Pendapatan Tetap Panin Dana Utama Plus 2 dan Reksadana Campuran Panin Dana Unggulan.

##### 3. Dana Pensiun

Dana Pensiun sebesar Rp 3.105.421.004,00 akan diambil dari asset dengan simpanan berkala sebesar Rp 187.383.553,31 akan dialokasikan pada Reksadana Pendapatan Tetap Panin Dana Utama Plus 2, Reksadana Campuran Panin Dana Unggulan dan Reksadana Saham Panin Dana Maksima.

##### 4. Asuransi Jiwa

Premi asuransi jiwa diambil dari *cash flow* tahunan klien. Dana yang harus dipersiapkan untuk membayar proteksi klien sebagai pencari nafkah sebesar Rp 14.290.000,00 per tahun.

#### 5. Dana Membeli Mobil

Simpanan dana membeli mobil akan diambil dari asset namun karena asset tidak mencukupi maka sisanya diambil dari *disposable income* dengan simpanan pertahun sebesar Rp 49.776.741,00 akan dialokasikan pada Reksadana Pendapatan Tetap Panin Dana Utama Plus 2 dan Reksadana Campuran Panin Dana Unggulan.

#### 6. Dana Liburan

Simpanan dana liburan akan diambil dari *disposable income* dengan simpanan per tahun sebesar Rp 110.745.176,00 akan dialokasikan pada Reksadana Pendapatan Tetap Panin Dana Utama Plus 2 dan Reksadana Campuran Panin Dana Unggulan.

#### 7. Asuransi Umum

Premi asuransi umum diambil dari *cash flow* tahunan klien. Dana yang harus dipersiapkan untuk memproteksi asset rumah dan perabotannya serta usaha milik klien sebesar Rp 2.380.348,00 per tahun.

#### 8. Dana Membeli Rumah

Dana membeli rumah untuk jangka panjang diperlukan simpanan per tahun sebesar Rp 245.221.686,00 yang diambil dari *disposable income* secara sekaligus dan akan dialokasikan pada Reksadana Pendapatan Tetap Panin Dana Utama Plus 2, Reksadana Campuran Panin Dana Unggulan dan Reksadana Saham Panin Dana Maksima.

#### 9. Pajak

Total keseluruhan pajak yang harus dibayarkan oleh klien setiap tahunnya sebesar Rp 8.564.400,00.

#### 10. Warisan

Klien membuat warisannya dengan membuat wasiat yaitu hasil dari seluruh kekayaannya diberikan pada istrinya sebesar 50% dan untuk kedua anaknya masing-masing 25%.

### Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak dilakukan untuk memastikan bahwa jumlah pajak yang dibayarkan klien telah sesuai dengan peraturan pajak. Perencana keuangan membantu dalam menyusun pajak penghasilan (PPh) yang dimiliki oleh klien.

Berikut ini adalah tabel penghitungan Pajak Penghasilan (PPh) klien yang harus dibayar :

**Tabel 6. Penghitungan PPh Klien**

Penghitungan PPh Terutang Akhir Tahun	
Penghasilan Bruto	Rp 1,920,000,000
20 % norma	Rp 384,000,000
Penghasilan kena pajak	Rp 384,000,000
PTKP (K/2)	Rp 19,800,000
PKP	Rp 364,200,000
Tarif Progresif	
5% x 50,000,000	Rp 2,500,000
15% X 200,000,000	Rp 30,000,000
25% x 114,200,000	Rp 28,550,000
PPh Terutang per tahun	Rp 61,050,000
PPh Terutang per bulan	Rp 5,087,500
Pembulatan	Rp 5,100,000

#### 1. Tabungan di Bank BRI

Klien memiliki tabungan yang dikenakan PPh final karena termasuk dalam penghasilan bersifat final, sebesar:

$$\text{Rp } 8.400.000 \times 1.75\% \times 20\% = \text{Rp } 29.400,00$$

#### 2. Asuransi

Pembayaran dari perusahaan asuransi kepada orang pribadi sehubungan dengan asuransi kesehatan, kecelakaan, jiwa, dwiguna, dan asuransi beasiswa. Dasarnya adalah Pasal 4 ayat 33 UU PPh, yang menyatakan bahwa pembayaran asuransi bukan objek pajak, dimana pada saat menerima klaim asuransi maka tidak akan dipotong pajak.

#### 3. Reksadana

Pemerintah telah mengeluarkan aturan baru Pajak Penghasilan atas bunga obligasi, yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 2009 tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Berupa Bunga Obligasi, tanggal 9 Februari 2009. Atas penghasilan yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak berupa Bunga Obligasi dikenai pemotongan Pajak Penghasilan yang bersifat final. Bunga dari obligasi yang diterima oleh Wajib Pajak reksadana yang terdaftar pada Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan sebesar:

- 0% (nol persen) untuk tahun 2009 sampai dengan tahun 2010.
- 5% (lima persen) untuk tahun 2011 sampai dengan tahun 2013.
- 15% (lima belas persen) untuk tahun 2014 dan seterusnya.

Selain pajak penghasilan (PPh), klien juga harus membayar pajak bumi dan bangunan (PBB) yang dikenakan pada sebuah rumah yang dimiliki oleh klien, dimana merupakan pajak negara yang dikenakan terhadap bumi atau bangunan berdasarkan Undang-Undang nomor 12 Tahun 1994. Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) rumah sebesar Rp 500.000,00.

Setelah membayar pajak bumi dan bangunan, klien juga harus membayar pajak kendaraan bermotor (PKB) yang dikenakan pada mobil dan sepeda motor yang dimiliki oleh klien berdasarkan PERDA Nomor 4 Tahun 2003 :

1. Pajak Mobil Mitsubishi Kuda sebesar Rp 1.400.000,00 setiap tahun.
2. Pajak Mobil Mitsubishi L300 sebesar Rp 1.100.000,00 setiap tahun.
3. Pajak Sepeda motot Honda Supra sebesar Rp 210.000,00 setiap tahun.
4. Pajak Sepeda motor Yamaha Mio Soul sebesar Rp 225.000,00 setiap tahun.

Jadi total keseluruhan pajak yang harus dibayar klien pertahun adalah Rp 8.564.400,00.

### Perencanaan Warisan

Dalam perencanaan warisan, klien menginginkan agar setiap aset yang dimilikinya dapat diwariskan kepada istri dan anaknya. Berdasarkan keinginan klien, warisan yang akan direncanakan adalah didasarkan pada aset penggunaan pribadi, dan dana darurat yang sudah dipersiapkan.

Dari aset yang dimiliki, mobil tidak akan dimasukkan ke dalam perencanaan warisan, karena nilai mobil yang cenderung merosot dan tidak memiliki nilai yang signifikan jika telah dimiliki dalam jangka panjang.

Klien memiliki perkiraan usia 80 tahun berdasarkan data historis keluarga, sehingga perencanaan warisan akan disimulasikan bila klien telah mencapai umur tersebut.

Kepemilikan atas aset tersebut adalah kepemilikan oleh klien sendiri, tanpa ada kepemilikan dari pihak lain. Semua aset ini akan dibagikan pada istri dan anak klien. Warisan yang diberikan jika klien meninggal dunia saat ini sebesar Rp 2.038.917.500. Menurut keinginan dari klien, semua aset ini akan diwariskan pada saat klien meninggal dunia, yang berdasarkan data historis yaitu 27 tahun mendatang.

Pembagian harta klien ini sesuai dengan keinginan klien yaitu 50% untuk istri dan masing-masing 25% untuk kedua anaknya.

Pembagian ini dilakukan atas nilai bersih warisan klien. Tabel di bawah ini menjelaskan perhitungan pembagian harta warisan.

**Tabel 7. Perhitungan Pembagian Harta Warisan Klien**

	Proporsi	Nilai Warisan
Istri	50%	Rp 439,714,548,269
Anak Pertama	25%	Rp 219,857,274,135
Anak Kedua	25%	Rp 219,857,274,135
Total		Rp 879,429,096,539

### Kondisi Keuangan Klien setelah Perencanaan Keuangan

Kondisi keuangan klien setelah perencanaan keuangan dapat dilihat dari neraca, *cash flow*, dan rasio keuangan yang berada pada pembahasan selanjutnya. Setelah menganalisa ketiga hal tersebut, maka perencana keuangan akan membandingkan kondisi keuangan klien sebelum dan sesudah dilakukannya perencanaan keuangan.

### Neraca Keuangan Klien setelah Perencanaan Keuangan

Setelah dilakukan perencanaan keuangan, total asset yang dimiliki klien tidak mengalami perubahan, yaitu sebesar Rp2.302.500.000. Hal tersebut karena tidak ada tambahan asset baru, namun pengalokasian terhadap aset-aset klien telah berubah. Aset lancar terdiri dari kas ditangan Rp 8.000.000,00; Tabungan Bank BRI sebesar Rp8.400.000,00; Reksadana Pasar Uang pada Trim Kas 2 sebesar Rp 70.517.500,00; pada total aset lancar klien mengalami penurunan karena sebagian besar dari dana likuid asset yang dimiliki oleh klien tersebut sudah dikonversikan ke dalam aset investasi yang akan dipergunakan untuk mencapai tujuan-tujuan keuangan klien nantinya. Pada aset penggunaan pribadi terdapat Rp1.224.500,00; hal ini tidak mengalami perubahan karena tidak ada penambahan maupun pengkonversian dana pada aset penggunaan pribadi. Sisa aset lainnya, berupa aset investasi sebesar Rp 991.082.500,00; yang terdiri dari Reksadana Panin Dana Utama Plus 2 Rp 158.407.884,72; Reksadana Panin Dana Unggulan sebesar Rp 63.363.153,89; dan pada Reksadana Panin Dana Maksima sebesar Rp 49.311.461,40.



### Cash Flow Klien setelah Perencanaan Keuangan

Setelah dilakukan perencanaan keuangan, arus kas klien mengalami sedikit perubahan. Dapat dilihat bahwa tidak terdapat penambahan pengeluaran dari aktivitas variabel. Biaya untuk aktivitas variabel yang dikeluarkan untuk biaya hidup sehari-hari sebesar Rp154.400.000,00 per tahun. Untuk penerimaan tidak mengalami perubahan. Selain itu, adanya perbedaan jumlah pengeluaran tetap dikarenakan adanya tambahan pengeluaran seperti dana premi asuransi jiwa sebesar Rp 14.290.000, dana membeli mobil sebesar Rp 49.776.741,46, dana liburan sebesar Rp 110.745.175,95 dana premi asuransi umum sebesar Rp 2.380.348,00, dana membeli rumah sebesar Rp 245.221.686,39, Pajak Penghasilan sebesar Rp 5.129.400,00 dan biaya pembelian reksadana atau disebut *subscription fee* sebesar Rp 13.536.522,08.

Untuk arus kas sebaiknya dilakukan *review* setiap enam bulan sekali karena adanya kemungkinan perubahan pengeluaran.

### Rasio Keuangan Setelah Perencanaan Keuangan

Berdasarkan laporan neraca dan laporan arus kas dari klien, terlihat bahwa klien sama sekali tidak memiliki hutang atau kewajiban, oleh karena itu 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.

Rasio keuangan klien setelah perencanaan keuangan mengalami perbaikan yang dapat dilihat sebagai berikut :

**Tabel 8. Rasio Keuangan Sebelum dan Sesudah Perencanaan Keuangan**

Rasio Keuangan	Sebelum	Sesudah
1 Liquidity Ratio	27	3.18
2 Liquid Aset to Net Worth Ratio	15.55%	3.77%
3 Saving Ratio	0.00%	0.00%
4 Debt to Asset Ratio	0.00%	0.00%
5 Debt Service Ratio	0.00%	0.00%
6 Non Mortgage Service Ratio	0.00%	0.00%
7 Net Investment Assets to Net Worth Ratio	31.00%	43.04%
8 Solvency Ratio	100.00%	100.00%

### Biaya Pembelian Reksadana

Dalam menghitung biaya pembelian, salah satu hal yang harus dicermati adalah biaya pembelian reksa dana atau yang biasa disebut *subscription fee*. Cara menghitung biaya, dihitung dengan dana pembelian reksa dana lalu dikalikan dengan *fee* pembelian.

**Tabel 9. Subscription Fee Pembelian Reksa Dana**

Produk Reksadana	Dana	%fee	Subscription Fee
Trim Kas 2	Rp 70,517,500	0%	Rp -
Panin Dana Utama Plus 2	Rp 402,130,443	2%	Rp 8,042,609
Panin Dana Unggulan	Rp 160,852,177	2%	Rp 3,217,044
Panin Dana Maksima	Rp 113,843,484	2%	Rp 2,276,870
<b>TOTAL</b>	Rp 747,343,604		Rp 13,536,522

### KESIMPULAN

Melalui perencanaan keuangan ini, semua tujuan berdasarkan prioritas tujuan keuangan klien mulai dari dana darurat, dana liburan, dana pendidikan, dana pembelian mobil, dana pembelian rumah, dana pensiun dan dana untuk asuransi jiwa, asuransi umum. 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 peminimalan 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 43,04 persen, aset lancar 3,77 persen dan aset penggunaan pribadi 53,18 persen sedangkan untuk alur kas sebesar pengeluaran 99,82 persen dan *disposable income* 0,18 persen.

Untuk mencapai tujuan tersebut perencana keuangan merekomendasikan produk-produk yang sesuai yaitu: pada Tabungan BRI, Asuransi Jiwa Prudential, Asuransi Umum AXA Indonesia, Reksadana Trim Kas 2, Panin Dana Utama Plus 2, Panin

Dana Unggulan, dan Panin Dana Maksima. Sumber dana yang berasal dari aset lancar adalah dana darurat, dana pendidikan untuk anak keduanya, dana membeli mobil, dana pensiun. Sedangkan sumber dana yang berasal dari disposable income adalah dana untuk asuransi jiwa dan asuransi umum, dana liburan, dana membeli mobil, dan dana membeli rumah.

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 REFERENSI

- 25 Manajer Investasi dengan NAB Reksadana Terbesar. (2012). *Investor*, 14 (225), p. 68.
- 50 *Best Banks* 2011. (2011). *Investor*, 8 (216), p. 34.
- 50 Reksadana Terbaik. (2012). *Investor*, 14 (225), p. 42.
- Financial Planning Standards Board (2007). *Fundamental of Financial Planning*. Jakarta: FPSB.

- Financial Planning Standards Board (2007). *Investment Planning*. Jakarta: FPSB.
- Financial Planning Standards Board (2010). *Perencanaan Warisan*. Jakarta: FPSB.
- Madura, Jeff. (2007). *Personal Finance (3rd Edition)*. United State of America: Pearson Education Pte. Ltd.
- Module Certified Financial Planner*. (2011). *Perencanaan Pajak*. Surabaya: Universitas Kristen Petra.
- Trimegah (2007). *Toleransi Resiko*. Retrieved March 10, 2012 from [www.trimegah.com](http://www.trimegah.com).