



**MOTIVASI MASYARAKAT DALAM BERINVESTASI DI
REKSADANA**

(Studi Kasus Pada Nasabah PT.Millenium Danatama Indonesia)

SKRIPSI

Untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan Sosiologi dan Antropologi

Oleh

Irma Susanti

NIM 3501407076

UNNES

**Jurusan Sosiologi dan Antropologi
Fakultas Ilmu Sosial**

Universitas Negeri Semarang

2011

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh Pembimbing untuk diajukan ke dalam Sidang Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial UNNES pada:

Hari : Senin
Tanggal : 22 Agustus 2011

Pembimbing I

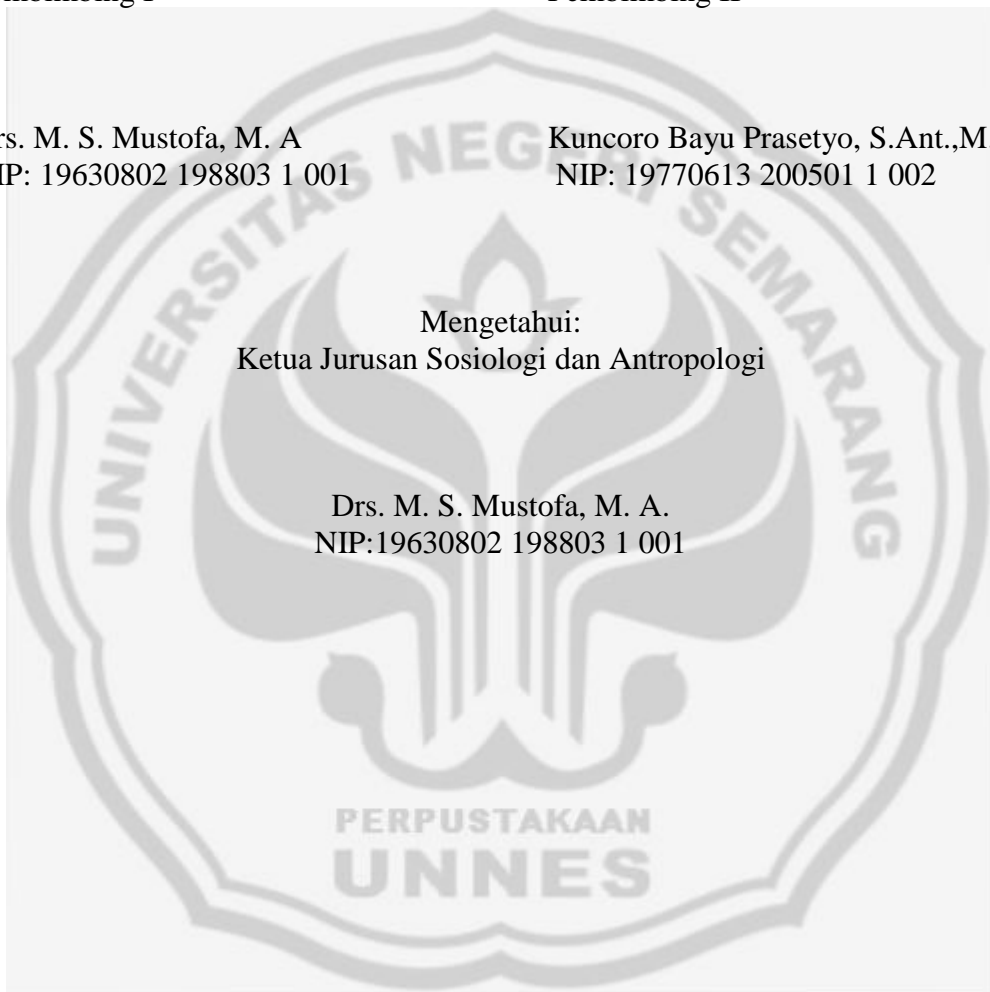
Pembimbing II

Drs. M. S. Mustofa, M. A
NIP: 19630802 198803 1 001

Kuncoro Bayu Prasetyo, S.Ant.,M.A
NIP: 19770613 200501 1 002

Mengetahui:
Ketua Jurusan Sosiologi dan Antropologi

Drs. M. S. Mustofa, M. A.
NIP:19630802 198803 1 001



PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 28 September 2011

Penguji Utama

Nugroho Trisnu Brata, S.Sos, M.Hum
NIP: 19710114 200501 1 003

Penguji I

Drs. M. S. Mustofa, M. A.
NIP: 19620306 198601 2 001

Penguji II

Kuncoro Bayu P.,S.ant,M.A
NIP: 19770613 200501 1 002

Mengetahui:
Dekan,

Drs. Subagyo, M.Pd
NIP:19510808 198003 1 003

PERPUSTAKAAN
UNNES

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Skripsi ini benar-benar hasil karya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Semarang, 22 Agustus 2011

Irma Susanti
NIM: 3501407076



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

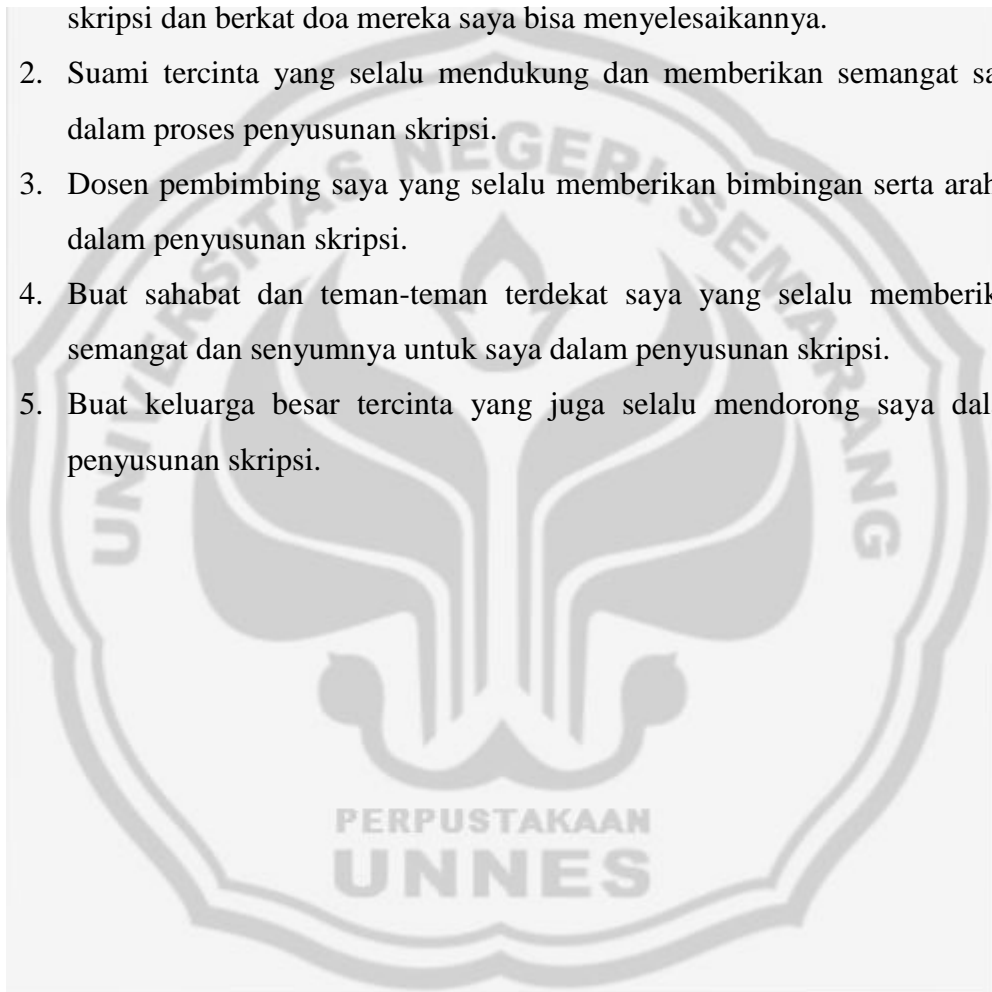
A. Motto

Tiada keberhasilan tanpa usaha, dalam hidup ini yang ada hanyalah berdoa dan berusaha jika ingin menuai kesuksesan.

B. Persembahan

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

1. Bapak dan ibu yang selalu memotivasi saya dalam proses menyusun skripsi dan berkat doa mereka saya bisa menyelesaikannya.
2. Suami tercinta yang selalu mendukung dan memberikan semangat saya dalam proses penyusunan skripsi.
3. Dosen pembimbing saya yang selalu memberikan bimbingan serta arahan dalam penyusunan skripsi.
4. Buat sahabat dan teman-teman terdekat saya yang selalu memberikan semangat dan senyumnya untuk saya dalam penyusunan skripsi.
5. Buat keluarga besar tercinta yang juga selalu mendorong saya dalam penyusunan skripsi.



PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang dengan ridho-Nya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi yang berjudul: “ **MOTIVASI MASYARAKAT DALAM BERINVESTASI DI REKSADANA (Studi Kasus Pada Nasabah PT. Millenium Danatama Indonesia)** . Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa banyak pihak yang mendukung sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Hanya ucapan terima kasih dan doa yang dapat penulis sampaikan kepada pihak-pihak yang telah membantu pembuatan skripsi ini, yaitu kepada :

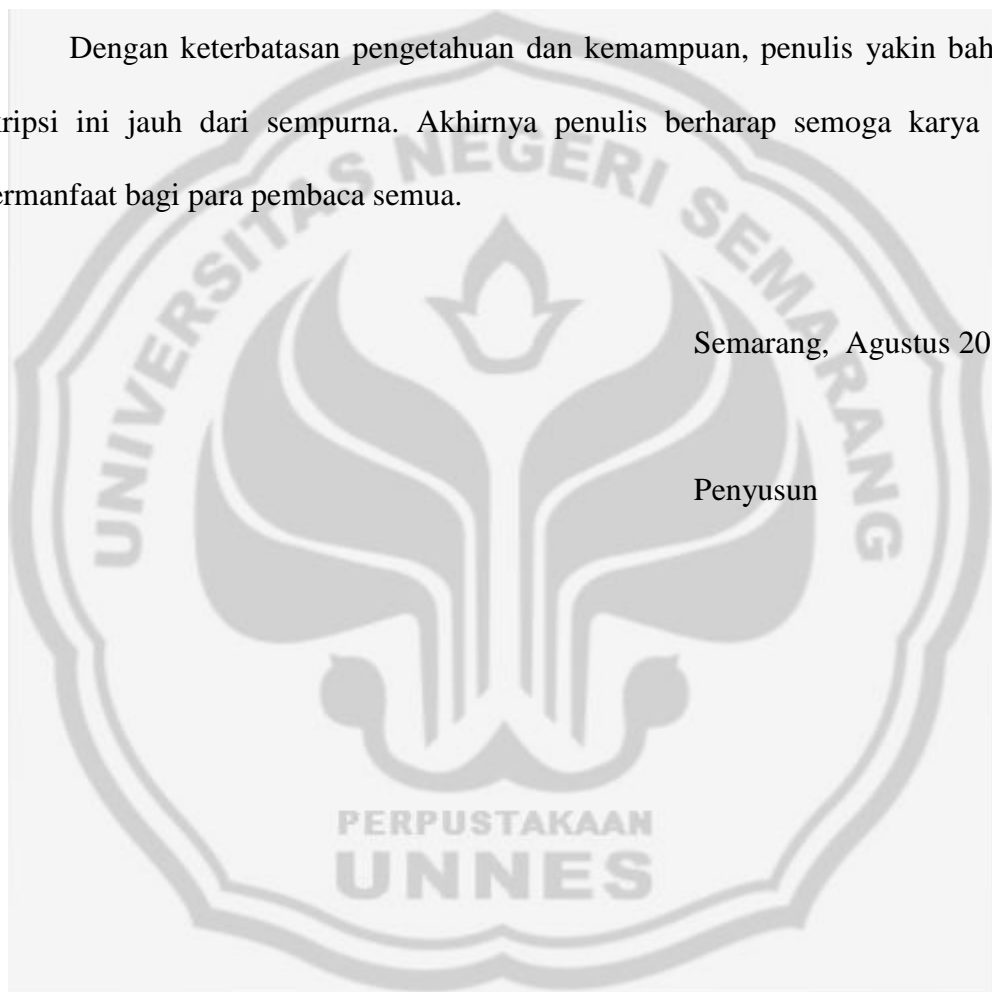
1. Prof. Dr. Sudjiono Sastroatmodjo, M.Si, Rektor Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk menimba ilmu.
2. Drs. Subagyo, M.Pd, Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang yang telah banyak membantu untuk kelancaran penyusunan skripsi.
3. Drs. M.S Mustofa, M.A, Ketua Jurusan Pendidikan Sosiologi dan Antropologi dan sebagai pembimbing I yang telah memberi izin melaksanakan penelitian dan kelancaran administrasi skripsi, serta yang penuh keikhlasan dalam memberikan saran, petunjuk dan bimbingan sehingga dapat tersusun skripsi ini dengan baik.
4. Kuncoro bayu prasetyo sebagai pembimbing II yang penuh keikhlasan dalam memberikan saran, petunjuk dan bimbingan sehingga dapat tersusun skripsi ini dengan baik.

5. Kepada para Nasabah yang bersedia menyisakan waktunya untuk memberikan data kepada peneliti dalam penyusunan skripsi.
6. Kepada Perusahaan yang memberikan izin peneliti untuk melakukan penelitian.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Dengan keterbatasan pengetahuan dan kemampuan, penulis yakin bahwa skripsi ini jauh dari sempurna. Akhirnya penulis berharap semoga karya ini bermanfaat bagi para pembaca semua.

Semarang, Agustus 2011

Penyusun



SARI

Susanti, Irma. 2011 *MOTIVASI MASYARAKAT DALAM BERINVESTASI DI REKSADANA (Studi Kasus Pada Nasabah PT. Millenium Danatama Indonesia)*. Skripsi, Jurusan Sosiologi dan Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang. Dosen Pembimbing I Drs. M.S Mustofa, M.A. Dosen Pembimbing II Kuncoro Bayu Prasetyo, S.Ant.,MA

Kata kunci: Motivasi, Reksadana, Investasi

Kegiatan investasi pada hakekatnya memiliki motif (primary motif) dan tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan sejumlah keuntungan atau laba dalam jumlah tertentu. Motif mendasar (primary motif) dari investasi yang membedakan antara kegiatan investasi (investment) dan kegiatan menabung (saving) yang motif dan tujuan utamanya adalah untuk tujuan proteksi atau perlindungan dan untuk memperoleh rasa aman melalui tindakan berjaga-jaga dengan mencadangkan sejumlah dana. Oleh karena itu permasalahan yang di ambil dalam penelitian ini adalah : (1) Bagaimana profil nasabah yang berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia ?,(2)Faktor apakah yang menjadi motivasi nasabah berinvestasi Reksadana di PT. Millenium Danatama Indonesia ?

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian adalah PT. Millenium Danatama Indonesia, metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode observasi, metode wawancara, dan dokumentasi. Subjek penelitian adalah Nasabah dan pengelola PT. Millenium Danatama Indonesia. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis interaktif meliputi: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

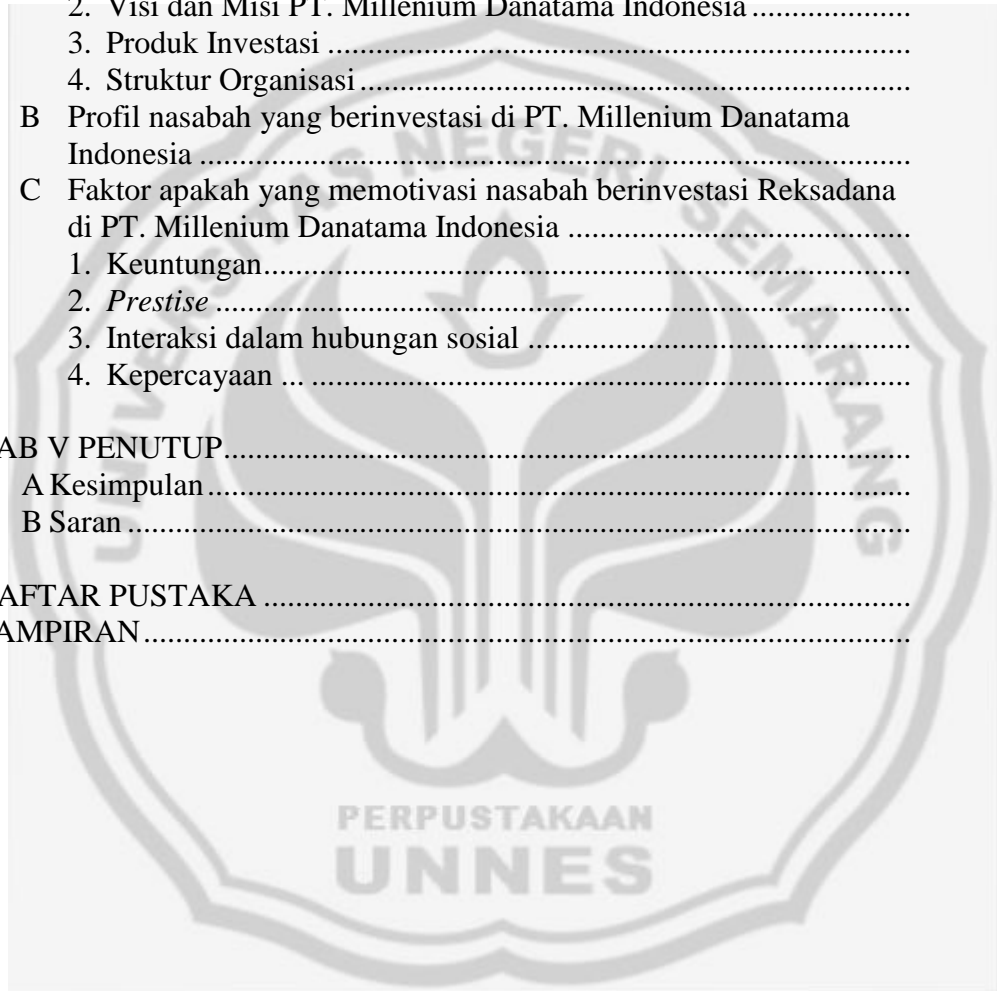
Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) profil nasabah yang berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia pada umumnya memiliki karakter yang berbeda satu sama lain. Hal ini terlihat dari latarbelakang budaya yang berbeda dari setiap nasabah seperti Batak, China, Jawa dan lain – lain. Namun, secara umum semuanya memiliki kepentingan yang sama yaitu untuk meraih keuntungan dalam investasi.(2) Faktor yang menjadi motivasi nasabah berinvestasi Reksadana di PT. Millenium Danatama Indonesia adalah mendapatkan keuntungan, dalam hal ini nasabah memperoleh tambahan penghasilan serta menyimpan dananya untuk masa depan serata sistem investasi yang menurut nasabah tidak rumit.

Simpulan dari penelitian ini adalah (1) profil nasabah PT. Millenium Danatama Indonesia memiliki kepribadian yang unik, Hal ini disebabkan adanya pengaruh dari latar belakang budaya yang berbeda dan beraneka ragam.(2) faktor yang memotivasi nasabah berinvestasi reksadana pada PT. Millenium Danatama Indonesia adalah karena adanya faktor keuntungan yang menjadikan faktor utama nasabah, selain itu juga karena adanya *prestise* atau kepuasan nasabah dalam berinvestasi.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN KELULUSAN	iii
PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
PRAKATA	vi
SARI	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR BAGAN	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A Latar Belakang Masalah.....	1
B Rumusan Masalah	9
C Tujuan dan Kegunaan Penelitian	9
1 Tujuan Penelitian	9
2 Kegunaan Penelitian	9
D Penegasan Istilah.....	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORITIK	13
A Kajian Pustaka	13
1. Penelitian Terdahulu	13
2. Investasi	14
3. Kapitalisme	15
B Kerangka Teoritik.....	31
1. Motivasi	31
2. Pendekatan Substantif	36
C Kerangka Berpikir	37
BAB III METODE PENELITIAN.....	39
A Pendekatan Penelitian.....	39
B Lokasi Penelitian	39
C Fokus Penelitian	40
D Sumber Data	41
E Metode Pengumpulan Data	42
1. Metode Observasi	42
2. Metode Wawancara	44

3. Metode Dokumentasi	46
F Validitas Data	46
G Teknik Analisis Data	47
1. Pengumpulan Data	48
2. Reduksi Data	48
3. Penyajian Data	49
4. Penarikan Kesimpulan	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	51
A Gambaran Umum PT. Milenium Danatama Indonesia	51
1. Sejarah Berdiri	51
2. Visi dan Misi PT. Millenium Danatama Indonesia	51
3. Produk Investasi	52
4. Struktur Organisasi	53
B Profil nasabah yang berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia	58
C Faktor apakah yang memotivasi nasabah berinvestasi Reksadana di PT. Millenium Danatama Indonesia	66
1. Keuntungan.....	66
2. <i>Prestise</i>	68
3. Interaksi dalam hubungan sosial	70
4. Kepercayaan	71
BAB V PENUTUP.....	72
A Kesimpulan	72
B Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN.....	79



DAFTAR BAGAN

Bagan	Halaman
1. Model Analisis Data Miles and Huberman	50
2. Stuktur Organisasi PT. Millenium Danatama Indonesia	53



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Data Informan Nasabah	41
2. Data Informan Direksi	41
3. Data Nasabah PT. Millenium Danatama Indonesia.....	57



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Karyawan PT. Millenium Danatama Indonesia	56
2. Wawancara dengan Ibu Lin Ani Christina	59
3. Wawancara dengan Bapak Supriyatna	63



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Instrumen Penelitian.....	80
2. Transkrip Wawancara	84
3. Data PT. Millenium Danatama Indonesia.....	102



BAB I

PENDAHULUAN

A Latar Belakang Masalah

Ilmu ekonomi dan antropologi ekonomi adalah dua disiplin ilmu yang berbeda dalam mempelajari gejala pertukaran. Ilmu ekonomi mengkaji dan mempelajari pertukaran apabila pertukaran itu menggunakan mekanisme uang, sedangkan antropologi ekonomi pada masa awal perkembangannya lebih banyak berurusan dengan gejala pertukaran tradisional yang tidak menggunakan mekanisme uang. Pertukaran yang tidak menggunakan uang tersebut banyak terdapat pada masyarakat tradisional, misalnya pertukaran hadiah (*gift exchange*), perdagangan kula, dan potlatch. Kurangnya perhatian ahli antropologi terhadap gejala pertukaran yang menggunakan mekanisme uang dipengaruhi oleh kondisi awal perkembangan antropologi ekonomi itu sendiri, dimana antropologi pada saat itu menaruh perhatian kepada masyarakat tradisional dan pedesaan dengan sistem perekonomian subsisten¹ mereka. Studi antropologi ekonomi, melihat pertukaran sebagai gejala kebudayaan yang keberadaannya berdimensi luas, tidak sekedar berdimensi ekonomi, tetapi juga agama, teknologi, ekologi, politik dan organisasi sosial (Dalton dalam Sairin,2001;39).

Antropologi ekonomi menempatkan gejala pertukaran sebagai persoalan yang berdimensi luas, akan tetapi seperti yang diuraikan di awal disiplin ilmu ini pada mulanya kurang menaruh perhatian kepada pertukaran yang

menggunakan mekanisme uang atau sistem ekonomi pasar. Kondisi tersebut saat ini mulai berubah, para ahli antropologi ekonomi mulai menaruh perhatian kepada permasalahan atau gejala pertukaran yang menggunakan mekanisme uang (pasar). Perhatian ini dirasa perlu sejalan dengan kenyataan bahwa transformasi ekonomi tradisional menuju sistem ekonomi modern sedang melanda di berbagai tempat. Masuknya antropologi ekonomi ke dalam penelitian yang berorientasi pasar bukanlah berarti antropologi mengurus permasalahan-permasalahan ekonomi pasar sepenuhnya. Antropologi tetap pada tugasnya yaitu menganalisa dimensi-dimensi sosial budaya yang muncul pada proses ekonomi pasar tersebut seperti halnya yang terjadi dalam perkembangan ekonomi modern yang menyangkut terciptanya pasar modal (bursa).

Pasar modal menjalankan fungsi ekonomi dan keuangan dimana dalam melaksanakan fungsi ekonominya, pasar modal menyediakan fasilitas untuk memindahkan dana dari *lender* (pihak yang kelebihan dana) ke *borrower* (pihak yang kekurangan dana). Dengan menginvestasikan dana yang dimiliki, *lenders* ingin memperoleh imbalan dana dari penyerahan dana tersebut. Dan dari sisi *borrowers*, tersedianya dana dari pihak luar digunakan untuk investasi tanpa harus menunggu tersedianya dana dari hasil operasi perusahaan. Sedangkan fungsi keuangan dilakukan dengan menyediakan dana yang diperlukan oleh para *borrowers* dan para *lenders* menyediakan dana tanpa harus terlibat langsung dalam kepemilikan aktiva riil yang diperlukan untuk investasi (Husnan, 2005:4).

Tujuan investor menginvestasikan modalnya adalah untuk memperoleh keuntungan (*return*) yang maksimal dengan risiko tertentu. Dengan adanya pasar modal maka investor dapat melakukan diversifikasi investasi dengan membentuk portofolio sesuai dengan keuntungan (*return*) yang diharapkan dan risiko yang bersedia ditanggung. Pada dasarnya investasi yang efisien adalah investasi yang memberikan tingkat keuntungan yang maksimum dengan risiko yang tertentu (Jogiyanto, 2007:110). Dalam investasi tidak cukup hanya dengan menghitung *return*, namun risiko dari investasi juga perlu diperhitungkan. Karena *return* dan risiko mempunyai hubungan yang positif, maka semakin besar risiko yang harus ditanggung, semakin besar pula *return* yang di dapat.

Semua kegiatan investasi pada hakekatnya memiliki motif (primary motif) dan tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan sejumlah keuntungan atau laba dalam jumlah tertentu. Motif mendasar (primary motif) dari investasi yang membedakan antara kegiatan investasi (*investment*) dan kegiatan menabung (*saving*) yang motif dan tujuan utamanya adalah untuk tujuan proteksi atau perlindungan dan untuk memperoleh rasa aman melalui tindakan berjaga-jaga dengan mencadangkan sejumlah dana.

Suatu realitas bahwa setiap kegiatan investasi akan selalu melibatkan aspek keuntungan pada satu sisi dan aspek resiko pada sisi lainnya dan hal ini menyebabkan suatu kegiatan investasi hanya dapat dipertanggung jawabkan apabila seseorang minimal telah memperoleh gambaran yang relatif jelas

terhadap kedua aspek tersebut yaitu prospek keuntungan yang mungkin diperoleh serta di satu sisi lain, segala resiko yang mungkin dihadapinya.

Kunci sukses rasionalitas politik-ekonomi bangsa adalah meratanya penyebaran informasi publik, menuju terciptanya komunitas informasi masyarakat yang sehat dan dewasa. Dampak dari akses silaturahmi ini akan melahirkan perekonomian masyarakat. Kehidupan ekonomi sebagian besar masyarakat Indonesia masih tergolong tradisional. Masyarakat masih berpikiran yang penting bisa memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari tanpa berpikir untuk menginvestasikan sebagian hasil pendapatannya. Tetapi ada juga sebagian masyarakat yang sudah berfikir untuk menginvestasikan sebagian pendapatannya di bank melalui deposito berjangka.

Investasi apapun bisa dipastikan mengandung risiko. Sangat mungkin nasabah tidak mendapatkan pendapatan apapun namun juga sangat mungkin bahwa nasabah akan rugi saat menjual investasi (kerugian tersebut disebut *Capital Loss*). Nasabah harus menghitung berapa banyak kerugian yang siap nasabah tanggung, investasi tersebut tidak dapat menghasilkan pendapatan dan *capital gain* seperti yang nasabah harapkan.

Sebagian masyarakat memiliki pengalaman mendapatkan keuntungan besar dari berinvestasi dalam jangka pendek. Orang-orang tersebut sengaja mengambil risiko besar, dengan kemungkinan untuk mendapatkan kerugian yang besar pula, atau terkadang nasabah hanya beruntung saja. Bagi kebanyakan orang, sebuah kesempatan untuk berinvestasi harus dikaji secara hati-hati. Untuk mengoptimalkan keuntungan sekaligus meminimalkan risiko

perlu dilakukan diversifikasi agar bila terjadi kerugian pada satu aset, masih bisa di-*cover* dengan aset lain untuk menghindari kerugian maksimal. Konsekuensinya, kita perlu membangun suatu portofolio aset, yakni sekumpulan aset dengan berbagai profil risiko yang berbeda seperti saham, obligasi, deposito, dan lainnya. Repotnya, untuk membangun portofolio ideal diperlukan dana yang relatif besar.

Indonesia cukup beruntung, karena menjadi negara yang masih dapat mencatatkan pertumbuhan ekonomi positif tahun 2009 sebesar 4,4 % di tengah krisis keuangan global yang masih terus berlangsung. Tingkat inflasi yang cukup rendah sepanjang tahun 2009 (Grafik 1) dan bahkan sampai dengan maret Inflasi YoY hanya mencapai 3,43 % dan pergerakan nilai tukar rupiah (Grafik 2) di rentang Rp 9000/US\$ sampai dengan maret 2010 dengan proyeksi pertumbuhan 2010 sebesar 5,5 %-5,7 %. Indeks Harga saham gabungan (IHSG) sepanjang tahun 2010 juga terus menguat, dimana sampai dengan maret 2010, IHSG telah mencapai indeks 2885 (Grafik 3). Tingkat suku bunga acuan di level 6,5 %. Data-data tersebut menjadi rujukan bahwa Indonesia masih menjadi salah satu tempat investasi yang memberikan keuntungan ditengah situasi pemulihan ekonomi global (www.bapepam.go.id)

Salah satu produk investasi yang cukup berkembang akhir-akhir ini adalah Reksa. Reksadana kemudian muncul sebagai solusi agar pemodal tak lagi kesulitan dalam berinvestasi. Kesulitan berupa dana yang mepet, keterbatasan pengetahuan dan informasi, kurangnya waktu dan tenaga untuk memonitor portofolio, dan risiko-risiko lain dapat diatasi dengan reksadana.

Menurut data dari BAPEPAM, pada Januari 1998 jumlah Reksa Dana hanya mencapai 77 triliun dengan Nilai Aktiva Bersih (NAB) mencapai Rp 4,4 Triliun. Namun, pada Desember 2008 jumlah reksadana telah mencapai 567 dengan Nilai Aktiva Bersih (NAB) mencapai Rp 74 Triliun, bahkan pada akhir 2009 jumlah Reksa Dana telah mencapai 610 triliun dengan nilai Aktiva Bersih (NAB) mencapai Rp 113 Triliun. Reksa Dana merupakan investasi yang sangat fleksibel, karena dikelola oleh Manajer Investasi, sehingga investor cukup hanya memperhatikan nilai aktiva bersih yang dimilikinya (www.bapepam.go.id).

Investasi Reksa Dana sangat cocok bagi investor yang tidak memiliki waktu yang cukup banyak, memiliki keterbatasan kapasitas dan pengetahuan investasi, dan keterbatasan dana. Jika, Reksa Dana sangat cocok dengan Investor yang baru mengenai dunia investasi, khususnya pasar modal, maka pertanyaannya Reksa Dana mana yang dapat memberikan tingkat imbal hasil yang sangat maksimal, apalagi dalam kondisi ekonomi global yang belum menentu seperti saat ini sehingga kunci investasi tergantung dari karakteristik investor, tujuan investor melakukan investasi, *horizon* investasi, dan kemampuan investor dalam menoleransi resiko, karena tidak ada investasi yang tidak memiliki resiko. Berinvestasi di Reksa Dana dianggap memberikan banyak dibandingkan investasi biasa seperti tabungan, deposito atau emas.

Adanya keuntungan – keuntungan tersebut di atas yang semakin mendorong masyarakat untuk berinvestasi di reksadana dimana hal ini tidak terlepas dari perkembangan ekonomi Indonesia saat ini yang telah masuk

dalam era ekonomi kapitalis dimana Kapitalisme sebagai organisasi ekonomi dalam arti luas, dengan menggunakan analisa kepentingan, dapat dipandang sebagai sebuah jaringan besar dari kepentingan ekonomi dan kepentingan lainnya, yang berhubungan dalam beragam hal melalui interaksi sosial dan struktur sosial. Definisi umum kapitalisme adalah sebuah organisasi kepentingan-kepentingan ekonomi yang mengarah pada “keuntungan murni dan pengembalian keuntungan” (Weber), M-C-M (uang, komoditi, uang dan nilai tambah) (Karl Marx), dan pemilikan pribadi merupakan prakondisi bagi kapitalisme. Aktivitas ekonomi mencakup produksi, distribusi dan pertukaran.

Proses ekonomi dimulai dari produksi, dan diikuti dengan distribusi dan konsumsi. Distribusi sebagai cara-cara pengorganisasian ekonomi, memiliki tiga bentuk: redistribusi, resiprositas, dan pertukaran. Redistribusi digunakan dalam ekonomi yang didominasi negara, dan apa yang mendorong produksi adalah kebutuhan untuk konsumsi. Resiprositas digunakan dalam ekonomi berbasis keluarga atau kekerabatan, dan apa yang mendorong produksi adalah juga kebutuhan untuk konsumsi (Sumarti,2007)

Pertukaran, secara langsung berhubungan dengan keberadaan pasar, dan mengarah pada kapitalisme. Alasan untuk memproduksi bukan hanya didorong oleh kebutuhan konsumsi tetapi juga keinginan untuk mendapat keuntungan. Suatu pertukaran dianggap efisien, bila keuntungan kedua belah pihak yang terlibat melebihi kerugian yang ditimbulkan, dan keuntungan sosial melebihi kerugian sosialnya. Dengan kata lain, kapitalisme berkembang karena kepentingan konsumsi dan keuntungan seperti halnya yang terjadi pada

keinginan masyarakat untuk berinvestasi di Reksadana karena adanya kepentingan untuk mendapatkan keuntungan khususnya pada PT. Milenium Danatama Indonesia.

Sejak berdiri tahun 2003, PT. Millenium Danatama Indonesia (MDI) yang mendedikasikan diri di bidang investasi dan pengelolaan dana melalui pasar saham serta reksadana dengan dukungan manajemen yang profesional telah mengalami pasang surut dalam menjalankan usahanya. Seiring dengan perkembangan ekonomi yang kurang menentu di saat itu, nasabah PT.MDI pun mengalami fluktuasi, ada yang tetap mempertahankan investasinya bahkan menambah dana namun tidak jarang ada pula yang menarik hasil investasinya. Krisis ekonomi tahun 2007 yang melandai seluruh duniapun juga membuat cukup banyak nasabah yang menarik dananya di PT. MDI dan mengalihkan investasinya dalam bentuk benda tidak bergerak misalnya tanah dan rumah. Fluktuasi atau naik turunnya jumlah nasabah yang bersedia menginvestasikan danya pada reksadana di PT. MDI memang bergantung pada kondisi ekonomi baik lokal maupun dunia sehingga menarik untuk diteliti khususnya pada nasabah yang tetap menginvestasikan dananya pada reksadana meski kondisi ekonomi tidak menentu.

Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang di atas maka perlu diungkap motivasi nasabah dalam menginvestasikan hartanya pada Reksa Dana Saham dalam kaitannya dengan pandangan ilmu sosio antropologi ekonomi sehingga peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul

“Motivasi Nasabah Dalam Berinvestasi Di REKSADANA (Studi Kasus Pada PT. Millenium Danatama Indonesia)”.

B Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka masalah yang akan diungkap dalam penelitian ini mencakup :

- 1 Bagaimana profil nasabah yang berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia ?
- 2 Faktor apakah yang menjadi motivasi nasabah berinvestasi Reksadana di PT. Millenium Danatama Indonesia ?

C Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a Untuk mengungkap profil nasabah yang berinvestasi di Reksadana pada PT. Millenium Danatama Indonesia
- b Untuk mengungkap faktor – faktor yang memotivasi nasabah berinvestasi di Reksadana.

2 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua, yaitu kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan yang bersifat praktis.

a Kegunaan Teoritis

Kegunaan yang bersifat teoritis berkaitan dengan pengembangan khasanah pengetahuan, khususnya bagi antropologi yaitu berupa sumbangan hasil penelitian yang dapat menambah khasanah pengetahuan atau mengembangkan wawasan terutama dalam hal penerapan konsep antropologi ekonomi dalam hubungannya dengan perkembangan ekonomi modern yang cenderung mengarah kapitalis.

b Kegunaan Praktis

Kegunaan yang bersifat praktis berkaitan dengan kegunaan dalam memecahkan masalah yang dihadapi oleh masyarakat. Kegunaan ini dapat bermanfaat bagi nasabah, pengurus reksadana, dan masyarakat. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) Bagi nasabah

Bagi nasabah penelitian ini berguna untuk memberikan masukan bagi nasabah yang ingin menginvestasikan modalnya pada reksadana saham.

2) Bagi pengurus reksadana

Bagi pengurus reksadana penelitian ini berguna untuk memperbaiki dan meningkatkan pelayanan terhadap nasabah dan masyarakat agar dapat mencapai tujuan yaitu meningkatkan kondisi sosial ekonomi masyarakat.

3) Bagi masyarakat

Memberikan informasi mengenai kelebihan dan kekurangan berinvestasi di Reksadana.

D Penegasan Istilah

Untuk dapat memahami istilah-istilah yang digunakan dalam judul proposal penelitian ini, maka akan diuraikan beberapa pengertian dari istilah tersebut, yaitu:

1 Motivasi

Motivasi adalah daya pendorong yang mengakibatkan seseorang anggota organisasi mau dan rela untuk mengerahkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah ditentukan sebelumnya. (Siagian, 2004: 138)

Dalam penelitian ini yang dimaksud adalah motivasi nasabah dalam berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia.

2 Nasabah

Nasabah adalah setiap orang yang memberikan sejumlah dana/asset kepada pihak tertentu (Bank, perusahaan investasi, koperasi) untuk dikelola dan memperoleh keuntungan sesuai dengan ketentuan atau perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak. Seorang nasabah mempunyai hak dan kewajiban berkaitan dengan dana/asset yang diberikan kepada pihak lain

sebagai pengelolanya. Dalam kaitannya dengan investasi pada penelitian ini, nasabah disebut sebagai investor dimana saat investor memberikan sejumlah dana untuk membeli saham suatu perusahaan, investor tersebut dapat menerima pembagian keuntungan dari perusahaan tersebut. Pembagian keuntungan kepada pemegang saham atau *shareholder* disebut *dividen*. Namun pembayaran dividen tidak diwajibkan. Manajemen perusahaan bisa memutuskan untuk menggunakan keuntungan tersebut untuk membeli aset lagi atau untuk pemasaran, sehingga perusahaan memiliki kesempatan yang lebih besar untuk meraih keuntungan yang lebih banyak lagi di masa depan (*Handbook-Prospektus Reksadana PT. MDI, 2008*)

3 Investasi.

Investasi adalah suatu proses menabung yang berorientasi pada tujuan tertentu dimasa depan. Dalam investasi berarti membeli aset dan diharapkan dari aset tersebut akan menghasilkan pendapatan, dan ketika anda menjualnya, anda mengharapkan akan adanya keuntungan. (Jika anda menerima keuntungan, keuntungan tersebut disebut *Capital Gain*).

4 Reksadana.

Reksadana adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio efek oleh manajer investasi. Sesuai Undang-Undang tentang Pasar Modal, Reksa Dana dapat berbentuk Perseroan Tertutup atau Terbuka dan Kontrak Investasi Kolektif (*Handbook-Prospektus Reksadana PT. MDI, 2008*).

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A Kajian Pustaka

1. Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai motivasi investasi dari sudut png sosiologi teah dilakukan oleh beberapa peneliti diantaranya adalah sebagai berikut :

a. *Social Exchange Theory under Secrutiny: A Positive Critique of its Economic-Behaviorist Formulations*

Penelitian ini dilakukan oleh Zaviroski yang bertujuan untuk mengetahui perubahan sosial masyarakat dalam perilaku ekonominya dengan hasil penelitian yaitu perilaku manusia selalu berubah dalam kaitannya dengan tindakan ekonomi khususnya pada masalah *reward* (penghasilan). (Zaviroski, 2005)

b. Sosiologi Kepentingan (*Interest*) dalam Tindakan Ekonomi

Penelitian mengenai sosiologi kepentingan dalam tindakan ekonomi dilakukan oleh Titik Sumarti yang dimuat dalam dimana dalam penelitian ini ingin membahas tentang kosnep sosiologi dalam tindakan ekonomi dimana berdasarakan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa sejajar dengan Weber, Granovetter dan Coleman, maka Swedberg berpendapat bahwa tindakan ekonomi merupakan hasil dari proses yang dilakukan individu dalam proses relasi sosial yang sedang berlangsung. Sebagai sebuah tindakan sosial, maka

tindakan ekonomi selalu melibatkan makna dan memperhatikan kekuasaan (sumbangan Weber), dan melekat dalam jaringan hubungan interpersonal antar aktor (sumbangan Granovetter), serta didorong oleh kepentingan sebagai kekuatan mendasar yang didefinisikan secara sosial (sumbangan Swedberg). Dalam analisa kepentingan, sosiologi ekonomi klasik sudah membahasnya, namun masih sebagai konsep pendukung dari penjelasan tindakan ekonomi dalam masyarakat. Sedangkan Swedberg mencoba mengangkat konsep kepentingan sebagai konsep pokok dalam analisa sosiologi tindakan ekonomi. (Sumarti, 2007)

2. Investasi

Investasi atau penanaman modal merupakan istilah yang dikenal dalam kegiatan bisnis sehari-hari maupun dalam bahasa perundang-undangan. Istilah investasi merupakan istilah yang populer dalam dunia usaha, sedangkan istilah penanaman modal lazim digunakan dalam perundang-undangan. Namun, pada dasarnya kedua istilah tersebut mempunyai pengertian yang sama, sehingga kadangkala digunakan secara *interchangeable*. (Suratman, 2010:3)

Investasi pada masyarakat agraris pada jaman dulu berupa lumbung padi, karena mayoritas masyarakat agraris bermata pencaharian sebagai petani. Masyarakat tradisional pada umumnya juga berinvestasi dengan membelikan sebagian uangnya untuk membeli tanah. Akan tetapi dengan adanya kemajuan jaman yang sangat pesat

seperti ilmu pengetahuan dan teknologi bisa merubah pola pikir masyarakat, sehingga masyarakat sekarang lebih memilih berinvestasi dengan menggunakan saham di perusahaan-perusahaan baik perusahaan asing ataupun perusahaan dalam negeri.

Pandangan umum tentang ekonomi primitif dan peasant memandang bahwa perbedaan jenis sistem ekonomi sederhana dengan modern terletak pada mekanisme ekonomi, institusi atau lembaga ekonomi, dan prinsip ekonomi. (Sairin, 2002: 111).

Uang bukan sebagai lambang kehidupan komunitas modern, melainkan sebagai cara berkomunikasi, sebab hal pertama yang menohok perhatian kita mengenai uang adalah bahwa ia harus diubah menjadi sesuatu yang lain supaya uang bisa memperoleh makna sosialnya. (Duncan, 1997:3)

3. Kapitalisme

Ekonomi tidak bisa dipisahkan dari politik, bahkan pemegang prinsip laissez-faire sendiri percaya bahwa negara seharusnya tidak mengintervensi pasar. Dalam hal ini kita memakai istilah ekonomi politik yang menangkap esensinya baik secara lokal maupun global - titik temu antara ekonomi dan politik yang membahas tentang keinginan tanpa batas di dunia yang ditandai dengan terbatasnya sumber daya pemenuh. Kapitalisme merupakan bentuk produksi atau ekonomi politik yang tumbuh di Eropa dari Abad Pertengahan hingga masa Renaissance yang menggantikan feodalisme. Atribut yang

mendukung tumbuhnya kapitalisme adalah pasar dan uang. Uang memungkinkan tersedianya nilai jual dan nilai beli barang di pasar. Investasi dan budaya komersial juga merupakan atribut kapitalisme. Investasi adalah pembeda antara feodal dengan kapitalisme yang ada pada saat ini. Budaya komersial disini dimaksudkan kepada agama yang sangat tertanam pada budaya masyarakat seperti halnya kumpulan nilai yang ada di masyarakat (Engels, 2007:39)

Globalisasi ekonomi dan kapitalisme menciptakan ekonomi gelembung (*bubble economic*) yang mudah pecah dan jika pecah berakibat pada hancurnya ekonomi banyak negara termasuk Amerika Serikat yang merupakan negara pertama yang menggunakan kapitalis sebagai suatu sistem ekonomi, dan juga ekonomi negara-negara kecil dan negara-negara berkembang. Dalam sistem ekonomi kapitalis, aktivitas ekonominya didasarkan pada mekanisme pasar. Penyerahan aktivitas ekonomi mengikuti mekanisme pasar sudah merupakan konsep yang benar. Namun demikian dalam prakteknya, mekanisme pasar yang terjadi bukan dipengaruhi oleh kekuatan permintaan dan penawaran tetapi lebih banyak disebabkan karena adanya estimasi yang berlebihan (spekulasi) dalam memperoleh keuntungan, kerakusan/ketamakan pelaku ekonomi terutama para kapitalis. Filosofi individualistis mendorong orang dan bahkan negara untuk mementingkan diri sendiri dan tidak peduli dengan orang atau negara lain.

Globalisasi adalah sebuah pemikiran ideologi Kapitalisme yang komprehensif dan meliputi segenap aspek kehidupan, kendatipun yang menonjol adalah aspek ekonomi. Globalisasi merupakan serangan total peradaban kapitalis yang melanda seluruh pelosok dunia dan merupakan serangan yang sangat ganas dan mematikan dengan senjata modal -yang memang sangat vital bagi roda kehidupan- untuk melumpuhkan seluruh bangsa di dunia,

Dari sisi sistem dunia, globalisasi dipandang sebagai satu proses yang telah selesai pada abad ke-20 di mana sistem dunia kapitalis menyebar ke seluruh dunia. Sejak pertengahan abad ke-19, institusi dunia yang terasionalisasi dan tatanan budaya telah mengkristal dan terdiri atas model-model yang dapat diaplikasikan secara universal dan membentuk identitas negara-negara, organisasi, dan individu. Globalisasi ekonomi yang dicanangkan oleh Amerika Serikat ke penjuru dunia, menurut Joseph E. Stiglitz (2006) menjadi lokomotif awal mula petaka kehancuran ekonomi dunia pada dekade 90-an. Kehancuran ekonomi dunia pada awal dekade 90-an tersebut ditandai dengan euforia kemunculan ekonomi baru di Amerika Serikat dengan lonjakan produktivitas yang tinggi. Perusahaan-perusahaan dot-com di AS merevolusi cara masyarakat Amerika Serikat dalam berbisnis. Bahkan kemunculan ekonomi baru ini disejajarkan dengan revolusi industri dua abad yang lalu yang telah merubah atau mentransformasi perekonomian dari sektor primer ke sektor industri. Implikasi dari

globalisasi yang mengarah pada pelanggenan dominasi politik dan ekonomi pada satu kekuatan mengakibatkan lembaga-lembaga keuangan internasional menjadi rujukan utama bagaimana negara-negara Dunia Ketiga harus menjalankan politik pembangunan mereka.

Globalisasi ekonomi dan kapitalisme menciptakan ekonomi gelembung yang mudah pecah dan jika pecah berakibat pada hacurnya ekonomi banyak negara termasuk Amerika Serikat yang merupakan negara pertama yang menggunakan kapitalis sebagai suatu sistem ekonomi, dan juga ekonomi negara-negara kecil dan negara-negara berkembang. Dalam sistem ekonomi kapitalis, aktivitas ekonominya didasarkan pada mekanisme pasar. Penyerahan aktivitas ekonomi mengikuti mekanisme pasar sudah merupakan konsep yang benar. Namun demikian dalam prakteknya, mekanisme pasar yang terjadi bukan dipengaruhi oleh kekuatan permintaan dan penawaran tetapi lebih banyak disebabkan karena adanya estimasi yang berlebihan (spekulasi) dalam memperoleh keuntungan, kerakusan/ketamakan pelaku ekonomi terutama para kapitalis. kapitalis dan globalisasi ini yaitu menjadikan uang sebagai komoditi dan alat spekulasi dalam perekonomian. Karena uang sebagai komoditi maka, nilai uang tidak lagi sesuai dengan nilai riilnya. Selain itu uang mempunyai fungsi sebagai alat produksi dapat melalui bunga yang dilakukan oleh bank. Bank merupakan mesin utama dalam sistim ekonomi kapitalis. Mesin kedua dari sistim ekonomi kapitalis adalah pasar modal yang natabene

lebih bersifat spekulatif, dan nilai saham lebih banyak ditentukan oleh opini pemilik modal. Pasar bursa selama ini tidak memberikan kontribusi yang nyata terhadap sektor riil, bahkan cenderung bersifat semu sehingga pertumbuhan ekonomi yang didorong oleh pasar bursa menjadikan pertumbuhan ekonomi seperti balon yang setiap saat mudah pecah/kempes. liberalisasi investasi dan privatisasi yang terus dilakukan tidak terlepas dari kepentingan negara-negara maju yang membutuhkan lahan baru untuk memutar aliran kapitalnya.

Bukti-bukti di atas seperti macetnya kredit subprime mortgage, tingginya suku bunga, adanya spekulasi yang tinggi dan pasar bursa yang bersifat seperti gelembung memperkuat bukti kegagalan kapitalisme dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan negara. Karena itu, kapitalis bukanlah suatu sistem ekonomi yang segala-galanya. Kapitalis lebih cenderung menimbulkan perbedaan yang makin besar antara yang kaya dengan yang miskin serta melanggengkan kemiskinan.

IMF melalui rezim investasi terbuka untuk mendorong pertumbuhan ekonomi global. Namun, pada kenyataannya pertumbuhan ekonomi yang didorong liberalisasi perdagangan, privatisasi, dan rezim investasi bebas hanya menguntungkan negara-negara maju. Liberalisasi perdagangan tidak hanya mempermudah transfer hasil produksi, tetapi juga mempermudah negara maju untuk mengeksploitasi sumber daya alam yang dimiliki oleh negara dunia ketiga. Rezim investasi bebas

merupakan pintu untuk mempermudah arus investasi yang menjadi faktor penting bagi perkembangan perusahaan multinasional dan transnasional agar mampu bergerak melintasi batas negara. Dengan demikian perusahaan multinasional bisa melakukan ekspansi pasar, produksi, ataupun kegiatan ekonomi lain seperti investasi di sektor jasa, manufaktur, atau komoditas lainnya. Ironisnya, negara-negara maju menerapkan standar ganda dalam kebijakannya. Mereka mendesak agenda-agenda ekonomi yang sangat liberal bagi negara dunia ketiga, tetapi di sisi lain memiliki kebijakan nasional yang sangat protektif.

Tatanan dunia baru pasca-Perang Dingin menjadi simbol baru dominasi global, dibungkus dan dikemas untuk memenuhi berbagai ambisi ideologi, politik, ekonomi, perdagangan, dan lainnya dalam dunia yang terkoneksi satu sama lain akibat kemajuan teknologi komunikasi informasi. Para praktisi dan pengamat internasional merumuskannya sebagai The Next Global Mesh yang didasarkan pada pax universalis sebagai inisiatif mencari apa yang disebut “pengertian bersama”. Hasilnya, rezim dan sistem yang tadinya tertutup, seperti Perjanjian Bretton Woods, yang menghasilkan kekaisaran baru dalam badan-badan internasional, seperti Dana Moneter Internasional (IMF) dan Bank Dunia, menghasilkan integrasi dunia baru dengan segala bentuk antitesisnya, seperti jaringan teroris global, perdagangan manusia, maupun pemanasan global.

Kapitalisme menyebabkan ketidaksetaraan: sistem dunia kapitalis bergantung pada motivasi konstan untuk menghasilkan akumulasi modal. Sifat kapitalisme memimpin negara-negara dengan keunggulan komparatif (dikembangkan) untuk mengakumulasi modal melalui perampasan atau dengan kata lain untuk mengambil modal dari mereka yang kurang beruntung (un-developed/developing). Akumulasi ini oleh perampasan mengarah pada pembangunan yang tidak seimbang.

Globalisasi menyebabkan ketidaksetaraan global dimana terdapat kesenjangan social dan ekonomi. Sejak era perang dingin telah terjadilah klasifikasi antara timur dan barat. Uni Soviet dan Cina yang agak berkembang mewakili Timur dan Amerika beserta para sekutunya mewakili barat. Keluar dari paradig ini muncullah pembagian Dunia Pertama (Barat), Dunia Kedua (Timur) dengan negara - negara berkembang membentuk Dunia Ketiga. Utara identik dengan pembangunan ekonomi dan industrialisasi sedangkan Selatan mewakili Negara - Negara terjajah yang selalu membutuhkan agenda bantuan internasional.

Dalam melakukan risetnya untuk mendapatkan ciri masyarakat modern, atau lebih rinci dalam ciri dan sifat liberalisme modern, Weber melihat pembagian kekuasaan pada masyarakat, menurut tingkat efisiensinya. Menurut Weber kekuasaan (*macht*) sebagai kemungkinan bahwa pelaku akan mampu untuk mewujudkan gagasan-gagasannya

sekalipun ditentang oleh orang lain. Konsepsi dominasi (*Herrschaft*) merupakan konsepsi yang mengacu pada kasus-kasus pemaksaan kekuasaan, dimana seorang pelaku menuruti suatu perintah spesifik yang dikeluarkan oleh orang lain (Mubyarto, 2000:113). Weber membagi tiga jenis otoritas atau kekuasaan, antara lain :

a. Otoritas Tradisional

Otoritas tradisional berlskan atas kepercayaan pada kesucian aturan – aturan yang telah berabad-abad lamanya. Yang paling menonjol dari otoritas tradisional adalah munculnya *Patrimonialisme* yaitu bentuk dominasi yang mempunyai ciri khas dalam pemerintahan tradisional yang sewenang – wenang.

b. Otoritas Kharismatik

Suatu sifat tertentu dari suatu kepribadian seorang individu berdasarkan orang tersebut dianggap luar biasa dan diperlakukan sebagai seseorang yang memiliki kelebihan dan kekuatan-kekuatan khas yang luar biasa.

c. Otoritas Rasional-legal

Dalam konteks otoritas ini, seseorang dapat memegang otoritas karena melakukan tugasnya dengan kebijakan dan norma – norma yang tidak terpengaruh oleh kepentingan pribadi dan tradisi, tetapi lebih mengedepankan rasionalitas-nilai, atau disebut dengan birokrasi. Ciri khas dari otoritas ini adalah; a) Karir pejabat ditentukan oleh keberhasilan kerja dan penyelesaian tugas-tugas

yang dilaksanakan, b) Pejabat memperoleh kedudukan melalui penunjukan oleh atasannya berdasarkan prestasi, c) Kedudukan dibatasi oleh waktu tertentu, d) Upah berbentuk gaji diberikan secara teratur, e) Karier ditentukan oleh prestasi yang dibuat atau karena urutan senioritas atau kombinasi dari kedua-duanya.

Menurut Weber, dalam masyarakat modern hanya sistem otoritas rasional-legal yang sesuai untuk dilaksanakan. Dan hal tersebut menjadi ciri khas dari sebuah masyarakat modern dan terlebih lagi dalam sistem kapitalis modern. Hanya pada kapitalisme modernlah bisa ditemukan organisasi – organisasi yang mendekati bentuk ideal dari rasional-legal. Dalam birokrasi rasional-legal, pembagian kerja dan sistem penggajian yang jelas memungkinkan sebuah organisasi bisa berkembang. Pada perkembangannya, birokratisasi negara mendahului birokratisasi dalam bidang ekonomi.

Pada sistem kapitalisme modern, reformasi dalam bidang organisasi menjadi bentuk birokrasi yang rasional-legal merupakan suatu keharusan, karena kelangsungan hidup negara kapitalis modern selengkapnya tergantung pada organisasi birokrasi. Selanjutnya menurut Weber, kapitalisme modern tidaklah seperti yang diungkapkan oleh Mark bahwa kapitalisme mengedepankan penumpukan modal dan penindasan buruh. Weber lebih menekankan bahwa kapitalisme modern tidak melakukan pengejaran keuntungan

yang tidak bermoral, akan tetapi kewajiban bekerja dengan disiplin sebagai suatu tugas.

Kapitalisme modern diti dengan suatu kombinasi unik dari ketaatan kepada usaha memperoleh kekayaan dengan melakukan kegiatan ekonomi yang halal, sehingga berusaha menghindari pemanfaatan penghasilan untuk kenikmatan pribadi semata.

Kapitalisme modern yang dilsi oleh semangat protestan, meninggalkan cara - cara penumpukan modal dan penindasan kaum buruh, karena penumpukan modal untuk kekayaan akan menyebabkan orang untuk bermalas – malasan. Weber menganjurkan reformasi pada cara-cara kuno dan merubah dengan cara – cara modern untuk memperoleh keberhasilan dan kemuliaan. Weber lebih bersifat Liberal dengan menolak dominasi-dominasi tradisional yang dianggap kuno yang akan menghambat manusia mencapai kehidupan yang modern. Sekulierisme dan persaingan bebas merupakan ciri dari kapitalisme yang dibahas oleh Weber, dimana tidak ada dominasi negara, yang ada hādala ekonomi pasar yang membuka kesempatan untuk bersaing secara sehat untuk memperoleh keberhasilan. Etos kerja dan efisiensi merupakan kunci keberhasilan dalam pngan Weber.

Dalam sistem ekonomi, Weber seperti halnya Mark membedakan masyarakat dalam kelas – kelas sosial, namun berbeda dengan Mark dalam memng konflik antara kelas-kelas tersebut.

Weber lebih menekankan pada cara-cara damai untuk memperoleh penguasaan atas keperluan-keperluan yang diinginkan. Persaingan akan keuletan kerja merupakan cara untuk memperoleh kekayaan dan keberhasilan. Kelas sosial menurut Weber dibedakan antara mereka yang mempunyai barang, kelas rentenir dan kelas wiraswastawan, yang secara berurutan disebut sebagai kelas pemilik (*Besitzklassen*) dan kelas-kelas niaga (*Erwerbsklassen*). Komposisi kelas sosial dari kapitalisme terdiri dari :

- 1) Kelas pekerja tangan
- 2) Kaum borjuis kecil
- 3) Pegawai kantoran yang tidak mempunyai kekayaan, para ahli teknik dan kaum cendekiawan
- 4) Kelompok – kelompok entrepreneur dan kaum pemilik tanah.

Weber juga memng kemungkinan konflik antar kelas dan perjuangan kelas sosial, terutama mereka yang berada pada kelas yang kurang beruntung atau berkeuntungan negatif. Kapitalisme ala Weber beranggapan bahwa distribusi kesempatan-kesempatan hidup yang tidak sama merupakan hal yang wajar dan dilihat sebagai fakta yang tidak bisa dihindari. Dan kelas yang kurang beruntung atau yang berkeuntungan negatif adalah mereka yang masih pekerja tradisional, yang tidak memiliki barang atau keterampilan untuk ditawarkan. Pekerja tradisional / buruh tidak berfikir dalam konteks untuk berusaha meningkatkan upah hariannya setinggi mungkin. Dia

lebih memikirkan berapa banyak pekerjaan yang harus ia lakukan agar bisa memperoleh penghasilan untuk mencukupi kebutuhannya saja. Pekerja tradisional atau kelas yang memperoleh keuntungan negatif tidak mampu bersaing di pasar, sehingga mereka menerima keadaan mereka sebagai sebuah hal yang absah atau pantas mereka terima. Weber beranggapan bahwa mereka tidak memperjuangkan kelas mereka dan tidak berusaha untuk meningkatkan status mereka.

Menurut WW Rostow (Sudikin, 2009), Pembangunan Ekonomi merupakan suatu proses yang dapat menyebabkan :

- 1) Perubahan orientasi ekonomi, politik dan sosial yang pada mulanya berorientasi ke dalam menjadi berorientasi keluar.
- 2) Perubahan pngan masyarakat mengenai jumlah anak dalam keluarga yaitu kesadaran untuk membina keluarga kecil
- 3) Perubahan dalam kegiatan investasi masyarakat dari melakukan investasi yang tidak produktif menjadi investasi yang produktif
- 4) Perubahan sikap hidup dari adat istiadat dan keluarga menjadi ditentukan oleh kesanggupan melaksanakan pekerjaan
- 5) Perubahan pangan masyarakat yang awal ditentukan oleh keadaan alam menjadi berpngan bahwa manusia harus memanipulasi keadaan alam untuk kemajuan

WW Rostow membedakan pembangunan ekonomi ke dalam 5 tahap (Sudikin, 2009) :

- 1) Tahap Masyarakat Tradisional (*The Traditional Society*)

Masyarakat yang masih menggunakan cara berproduksi yang relative primitif dan cara hidup yang masih dipengaruhi oleh nilai-nilai pemikiran yang tidak rasional dan kebiasaan yang sudah turun temurun.

- a) Fungsi Produksi terbatas, cara produksi masih primitif
- b) Tingkat produktifitas masyarakat rendah : untuk sektor

pertanian

- c) Struktur sosial hirarkis : mobilitas vertical masyarakat kecil ; kedudukan masyarakat tidak berbeda dengan nenek moyang.
- d) Kegiatan politik dan pemerintahan di daerah-daerah berada di tangan tuan tanah.

2) Tahap Prasyarat Tinggal Ls (*The Preconditions for Take-Off*)

Masa transisi masyarakat mempersiapkan untuk mencapai pertumbuhan atas kekuatan sendiri (*self sustained growth*). Ciri – ciri tahap pra syarat :

- a) Perubahan dalam sistem politik
- b) Struktur sosial
- c) Nilai – nilai masysrakat
- d) Struktur kegiatan ekonomi

Tahap ini memiliki 2 corak berbeda :

- a) Tahap Prasyarat Tinggal Ls yang dialami negara Eropa, Asia, Timur Tengah dan Afrika : perombakan terhadap masyarakat tradisional yang sudah ada untuk mencapai tahap tersebut.
- b) Tahap Prasyarat Tinggal Ls yg dialami negara born free (daerah imigran) (Amerika Serikat, Kanada, Australia dan Selandia Baru) : tanpa harus merubah sistim masyarakat tradisional yang sudah ada dan umumnya masyarakat imigran

3) Tahap Tinggal Ls (*The Take-Off*)

Pertumbuhan ekonomi selalu terjadi, Kemajuan pesat dalam inovasi atau terbukanya pasar-pasar baru. Tiga (3) ciri utama negara yang mencapai Tahap Tinggal Ls :

- a) Kenaikan investasi yang produktif dari 5% atau kurang menjadi 10% dari PNB (*Net National Product*).
- b) Berkembangnya satu atau beberapa sektor industri pemimpin (leading sektor) dengan tingkat pertumbuhan tinggi
- c) Tercapainya suatu kerangka dasar politik, sosial dan kelembagaan yang dapat menciptakan perkembangan di sektor modern dan potensi ekonomi eksternal yang dapat menyebabkan pertumbuhan ekonomi.

Peranan *landing* sektor yaitu pertumbuhan yang digerakan oleh perkembangan sejumlah kecil kegiatan ekonomi yang di

golongkan pada sektor ekonomi primer. Terdapat 4 faktor untuk menciptakan *leading sektor* yang perlu dipahami:

- a) Harus ada kemungkinan perluasan pasar bagi barang-barang yang diproduksi yg mempunyai kemungkinan untuk berkembang dengan cepat
- b) Dalam sektor tersebut harus dikembangkan teknik produksi yang modern dan kapasitas produksi harus bisa diperluas
- c) Harus tercipta tabungan dalam masyarakat dan para pengusaha harus menanamkan kembali keuntungannya untuk membiayai pembangunan sektor pemimpin
- d) Pembangunan dan transformasi teknologi sektor pemimpin harus bisa diciptakan kebutuhan akan adanya perluasan kapasitas dan modernisasi sektor-sektor lain.

4) Tahap Menuju Kedewasaan (*The Drive to Maturity*)

Kondisi masyarakat sudah secara efektif menggunakan Teknologi modern di hampir semua kegiatan produksi dan kekayaan alam. Sektor pemimpin baru akan bermunculan menggantikan sektor pemimpin yang mengalami kemunduran.

Karakteristik non ekonomi pada tahap menuju kedewasaan :

- a) Struktur dan keahlian tenaga kerja berubah
- b) Kepian dan keahlian pekerja bertambah tinggi.
- c) Sektor industri bertambah penting peranannya
- d) Sektor pertanian menurun peranannya.

- e) Sifat kepemimpinan dalam perusahaan mengalami perubahan. Peranan manajer profesional semakin penting dan menggantikan kedudukan pengusaha pemilik.
- f) Masyarakat bosan dengan keajaiban yang diciptakan industrialisasi sehingga menimbulkan kritik – kritik.

5) Tahap Konsumsi Tinggi (*The Age on High Mass Consumption*)

Dalam tahap ini perhatian masyarakat menekankan pada masalah konsumsi dan kesejahteraan masyarakat, bukan pada masalah produksi. Terdapat 3 macam tujuan masyarakat yang ingin dicapai pada tahap ini :

- a) Memperbesar kekuasaan dan pengaruh ke luar negeri dan kecenderungan berakibat penjajahan terhadap bangsa lain.
- b) Menciptakan negara kesejahteraan (*welfare state*) (Negara Persemakmuran = *Common Wealth*) dengan cara mengusahakan terciptanya pembagian pendapatan yang telah merata melalui sistim pajak progresif (semakin banyak semakin besar).
- c) Meningkatnya konsumsi masyarakat melebihi kebutuhan pokok (sng, pangan, papan) menjadi konsumsi terhadap barang tahan lama dan barang-barang mewah.

B Kerangka Teoritik

1. Motivasi

Motivasi merupakan akibat dari interaksi individu dan situasi dimana individu-individu tersebut memiliki dorongan motivasi dasar yang berbeda. Robbins, (2006:213) mendefinisikan motivasi sebagai proses yang ikut menentukan intensitas, arah dan ketekunan individu dalam usaha mencapai sasaran. Dari pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa motivasi mengandung tiga unsur kunci yaitu intensitas, arah dan berlangsung lama. Intensitas terkait dengan seberapa keras seseorang berusaha.

Dalam penelitian ini akan dikaitkan dengan teori kebutuhan dari Abraham Maslow dimana kebutuhan manusia bergantung pada apa yang mereka punyai (Siagian, 2004:146)). Dalam beberapa hal, kemudian, sebuah kebutuhan yang sudah terpuaskan bukanlah sebuah motivator. Kebutuhan manusia, yang diorganisir dalam sebuah hierarki kepentingan, adalah psikologikal, keamanan, rasa mempunyai, kemuliaan, dan aktualisasi diri sehingga teori inilah yang disebut sebagai teori kebutuhan Maslow.

Kebutuhan dapat didefinisikan sebagai suatu kesenjangan atau pertentangan yang dialami antara suatu kenyataan dengan dorongan yang ada dalam diri. Apabila pegawai kebutuhannya tidak terpenuhi maka pegawai tersebut akan menunjukkan perilaku kecewa. Sebaliknya, jika kebutuhannya terpenuhi maka pegawai tersebut akan memperlihatkan

perilaku yang gembira sebagai manifestasi dari rasa puasnya. Kebutuhan merupakan fundamen yang mendasari perilaku pegawai tanpa mengerti kebutuhannya. Motivasi juga dapat dipahami dari teori kebutuhan dasar manusia. Maslow (Robbins, 2006: 213) mengemukakan bahwa secara teoritis motivasi terbentuk karena manusia memiliki lima kategori kebutuhan pokok, yaitu sebagai berikut :

- a. *Psikologis*, antara lain rasa lapar, haus, perlindungan (pakaian dan perumahan), seks dan kebutuhan jasmani lain.
- b. *Kemanan*, antara lain keselamatan dan perlindungan terhadap kerugian fisik dan emosional.
- c. *Sosial*, mencakup kasih sayang, rasa memiliki, diterima baik dan persahabatan.
- d. *Penghargaan*, mencakup faktor penghormatan diri seperti harga diri, otonomi dan prestasi serta penghormatan dari luar seperti misalnya status, pengakuan dan perhatian.
- e. *Aktualisasi diri*, dorongan untuk menjadi seseorang/sesuatu sesuai ambisinya yang mencakup pertumbuhan, pencapaian potensi dan pemenuhan kebutuhan diri.

Maslow dalam Gibson (2002 : 178) memisahkan kelima kebutuhan itu sebagai order tinggi dan order rendah. Kebutuhan fisiologis dan kebutuhan akan keamanan sebagai kebutuhan order rendah dan kebutuhan merasa memiliki, kebutuhan akan harga diri, dan kebutuhan untuk mengaktualisasikan diri sebagai kebutuhan order tinggi. Perbedaan

antara kedua order itu berdasarkan alasan bahwa kebutuhan order tinggi dipenuhi secara internal (di dalam diri orang itu), sedangkan order rendah terutama dipenuhi secara eksternal (dengan upah, kontrak serikat buruh, dan masa kerja, misalnya).

Herzberg dalam Dessler (2002 : 332) kemudian memilah teori Maslow di atas menjadi dua kebutuhan tingkat rendah yang terdiri dari fisiologis, rasa aman dan sosial serta kebutuhan tingkat tinggi yang terdiri dari ego dan perwujudan diri. Herzberg menyatakan pula bahwa cara terbaik untuk memotivasi seseorang adalah dengan memenuhi kebutuhan tingkat tingginya. Memberikan seseorang kenaikan gaji atau kondisi kerja yang lebih baik tidaklah dapat memotivasi seseorang karena kebutuhan tingkat rendah memang dapat dipenuhi dalam waktu singkat. Apabila kebutuhan itu terpenuhi maka motivasi selanjutnya adalah dengan menawarkan uang yang lebih banyak atau kondisi yang lebih baik. Cara yang tepat untuk memotivasi seseorang adalah dengan mengatur pekerjaan sedemikian rupa sehingga orang tersebut memperoleh rasa keberhasilan dengan melakukan pekerjaan tersebut. Pada akhirnya orang tersebut akan terus termotivasi untuk memenuhi idaman tanpa ada batasnya dalam rangka pemuasan kebutuhan tingkat tingginya seperti keberhasilan dan pengakuan. Namun proses untuk melakukan motivasi dengan pemenuhan kebutuhan tingkat tinggi memang harus melalui kebutuhan tingkat rendahnya.

Beberapa orang mempunyai dorongan yang kuat sekali untuk

berhasil. Mereka bergulat untuk prestasi pribadi bukannya untuk ganjaran sukses itu semata-mata. Mereka mempunyai hasrat untuk melakukan sesuatu dengan baik atau lebih efisien daripada yang telah dilakukan sebelumnya. Dorongan ini adalah kebutuhan akan prestasi (*need for achievement*). Dari riset mengenai kebutuhan akan prestasi, McClelland dalam Robins (2006 : 215) berpendapat bahwa, peraih prestasi tinggi memperbedakan diri mereka dari orang-orang lain oleh hasrat mereka untuk menyelesaikan hal-hal dengan lebih baik. Mereka mencari situasi dimana mereka dapat mencapai tanggung jawab pribadi untuk menemukan pemecahan terhadap problem-problem, dimana mereka mendapat umpan balik yang cepat atas kinerja mereka sehingga mereka dapat mengetahui dengan mudah apakah mereka menjadi lebih baik atau tidak, dan dimana mereka dapat menentukan tujuan-tujuan yang sedang-sedang tantangannya.

Kebutuhan kedua yang dipencilkan oleh McClelland adalah pertalian atau afiliasi (*need for affiliation*). Kebutuhan ini menerima perhatian paling kecil dari para peneliti. Afiliasi dapat dimiripkan dengan tujuan-tujuan Dale Carnegie dalam Robins (2006 : 216) yaitu hasrat untuk disukai dan diterima baik oleh orang-orang lain. Individu-individu dengan motif afiliasi yang tinggi berjuang keras untuk persahabatan, lebih menyukai situasi kooperatif daripada situasi kompetitif, dan sangat menginginkan hubungan yang sangat melibatkan derajat pemahaman timbal-balik yang tinggi.

Kebutuhan akan kekuasaan (*need for power*) adalah hasrat untuk mempunyai dampak, berpengaruh, dan mengendalikan orang-orang lain. Individu-individu dengan kekuasaan yang tinggi menikmati untuk dibebani, bergulat untuk dapat mempengaruhi orang lain, lebih menyukai ditaruh ke dalam situasi kompetitif dan berorientasi-status, dan cenderung lebih peduli akan prestise (gengsi) dan memperoleh pengaruh terhadap orang-orang lain daripada kinerja yang efektif. Orang-orang yang memiliki tingkat kebutuhan yang tinggi terhadap kekuasaan lebih menyukai situasi dimana mereka dapat memperoleh dan mempertahankan kendali sarana untuk mempengaruhi orang lain. Mereka suka berada dalam posisi memberikan saran dan pendapat, serta membicarakan orang lain sebagai alat. Dengan cara ini mereka dapat memenuhi kebutuhan akan kekuasaan.

McClelland dalam Dessler (2002 : 335) mengemukakan bahwa setiap orang memiliki semua kebutuhan itu dalam kadar tertentu. Tetapi, tidak ada dua orang yang sama memiliki semua kebutuhan itu dalam proporsi yang sama. Sebagai contoh, seseorang mungkin memiliki kebutuhan untuk berprestasi dengan kadar tinggi tetapi rendah kadar kebutuhan afiliasinya. Orang lain mungkin memiliki kebutuhan berafiliasi dengan kadar tinggi, tetapi rendah kadar kebutuhannya untuk berkuasa.

Dari sudut pandang motivasi, teori tersebut diatas mengatakan bahwa meskipun tidak ada kebutuhan yang dapat dipenuhi sepenuhnya namun kebutuhan tertentu yang telah dipuaskan secara substansial tidak

lagi menjadi pendorong motivasi. Maslow (Robbins, 2006:115) memisahkan kelima kebutuhan tersebut di atas sebagai tingkat tinggi dan tingkat rendah. Kebutuhan psikologis dan kebutuhan akan keamanan digambarkan sebagai kebutuhan tingkat rendah sementara kebutuhan sosial, kebutuhan akan penghargaan dan aktualisasi diri didudukkan ke dalam tingkat tinggi. Perbedaan antara kedua tingkat tersebut berdasarkan alasan bahwa kebutuhan tingkat tinggi dipenuhi secara internal (dalam diri orang tersebut) sedangkan kebutuhan tingkat rendah terutama dipenuhi secara eksternal (misalnya dengan upah, kontrak kerja dan masa kerja).

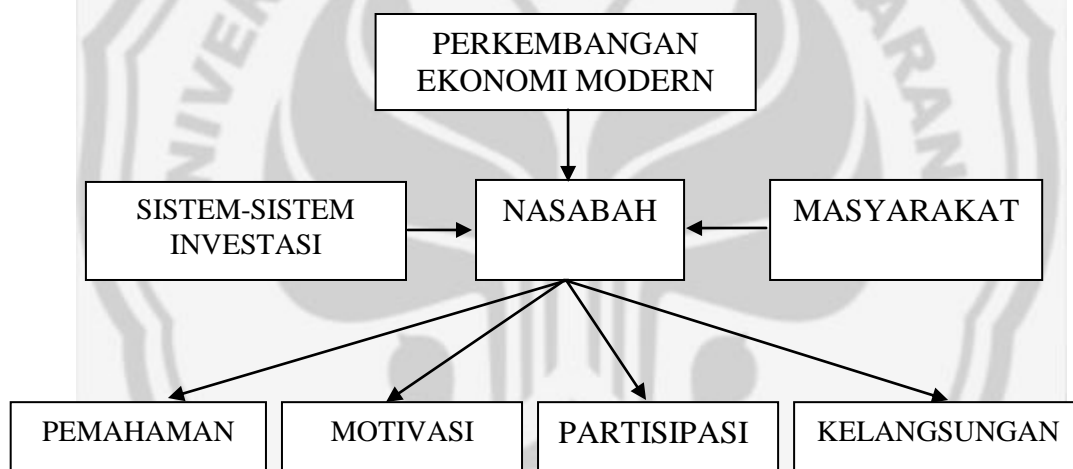
2. Pendekatan Substantif

Sejak awal kelahiran pendekatan formalis, sudah muncul suatu pemikiran yang meragukan keabsahan teori-teori ilmu ekonomi neo-klasik apabila diaplikasikan untuk menerangkan gejala ekonomi dalam perekonomian primitif maupun petani. Tulisan Herskovitas yang merupakan semacam rumusan dari pendekatan formalis, misalnya mendapat kritikan tajam bukan hanya dari kalangan ahli antropologi, tetapi juga ahli ekonomi. Kritik yang berisikan ketidakpuasan terhadap pendekatan formalis tersebut, disertai suatu pemikiran alternative yang memunculkan pendekatan substantif yang kemudian banyak memberikan sumbangan bagi perkembangan disiplin antropologi ekonomi (Sjafri, 2005:104).

Berbeda dari pendekatan formalis yang cenderung mengevaluasi berlakunya teori-teori ilmu ekonomi untuk menerangkan gejala ekonomi

dalam perekonomian primitif dan peasant, pendekatan substantif lebih menaruh perhatian terhadap upaya untuk menghasilkan teori-teori baru yang lebih cocok dengan masalah di lapangan. Cenderung pendekatan substantif ini beralasan kaena para penganutnya tidak lagi berurusan dengan konsep ekonomi formal melainkan ekonomi substantif yang melihat gejala ekonomi dari proses pemberian makna yang dilakukan manusia dalam memanfaatkan sumber daya ekonomi.

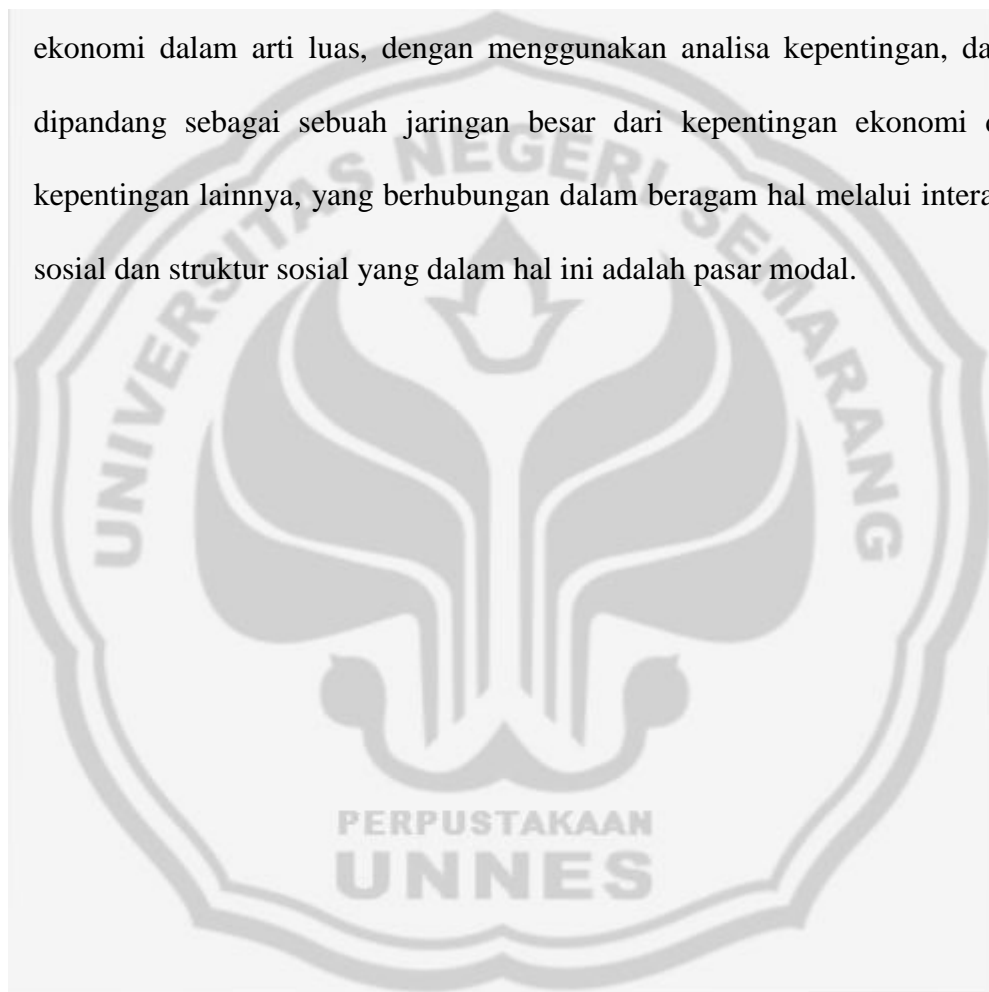
C Kerangka Berpikir



Bagan 1. Kerangka berfikir motivasi nasabah dalam berinvestasi di Reksadana.

Keterangan:

Adanya keuntungan – keuntungan yang ditawarkan dalam investasi di Reksadana mendorong masyarakat untuk menginvestasikan modalnya pada reksadana dengan maksud untuk memperoleh keuntungan yang relatif lebih aman. Hal ini tidak terlepas dari perkembangan ekonomi modern yang cenderung kapitalis di Indonesia dimana kapitalisme sebagai organisasi ekonomi dalam arti luas, dengan menggunakan analisa kepentingan, dapat dipandang sebagai sebuah jaringan besar dari kepentingan ekonomi dan kepentingan lainnya, yang berhubungan dalam beragam hal melalui interaksi sosial dan struktur sosial yang dalam hal ini adalah pasar modal.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dimana menurut Bogdan dalam Moleong (2007:4) mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang mengamati. Penelitian kualitatif didasarkan pada upaya membangun pandangan subjek yang diteliti dan dirinci, dibentuk dengan kata-kata, gambaran holistic dan rumit. Definisi ini lebih melihat perspektif dalam penelitian yaitu upaya membangun pandangan subyek penelitian yang dirinci, dibentuk dengan kata-kata, gambaran holistic dan rumit (Moleong, 2007:6).

Dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif karena dalam penelitian ini menguraikan dan menggambarkan tentang “Motivasi Nasabah dalam Berinvestasi di Reksadana” dimana dengan cara ini, peneliti berharap menemukan jawaban permasalahan yang ada dalam penelitian ini.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah PT. Milenium Danatama Indonesia Kebon Sirih Jakarta. Penulis mengambil lokasi penelitian ini karena Kebon Sirih Jakarta merupakan tempat berdirinya Reksa Dana dan merupakan

salah satu pusat dari perekonomian di Jakarta. Selain itu, lokasinya memungkinkan untuk diteliti sehingga memudahkan peneliti untuk mendapatkan data yang dibutuhkan. Selain itu, fluktuasi atau naik turunnya jumlah nasabah yang bersedia menginvestasikan danya pada reksadana di PT. MDI yang memang bergantung pada kondisi ekonomi baik lokal maupun dunia menarik untuk diteliti khususnya pada nasabah yang tetap menginvestasikan dananya pada reksadana meski kondisi ekonomi tidak menentu

C. Fokus Penelitian

Penetapan fokus penelitian merupakan tahap yang sangat menentukan dalam penelitian kualitatif sebab pada dasarnya penelitian kualitatif tidak dimulai dari sesuatu yang kosong atau tanpa adanya masalah, melainkan dilakukan berdasarkan persepsi seseorang terhadap masalah. Masalah itu bisa datang dari pengetahuan atau pengalaman sebelumnya (sumber kepustakaan ilmiah) maupun dari pengetahuan atau pengalaman sendiri (Moleong, 2002:62).

Berdasarkan konsep tersebut di atas, yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi budaya nasabah berinvestasi di Reksa Dana sehubungan dengan pertumbuhan ekonomi masyarakat.

D. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dan pengamatan. Dalam penelitian ini informasi dan keterangan didapatkan dari informan. Dalam penelitian ini terdiri dari informan kunci dan informan pendukung. Informan kunci yang dimaksudkan yaitu nasabah reksadana PT Millenium Danatama Indonesia dan informan pendukung yaitu pengurus atau direksi PT. MDI.

Informan yang diambil sebanyak 8 orang informan yang terdiri dari 4 orang nasabah dan 4 orang pengurus/direksi PT. MDI. Informan yang diambil dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 1. Data Informan Nasabah

No	Nama	Usia	Pekerjaan
1	Ibu Siska	29 tahun	Karyawan Swasta
2	Ibu Lin Ani Christina	30 tahun	Karyawan Swasta
3	Bapak Supriyatna	38 tahun	Karyawan Swasta
4	Bapak Binsar	45 tahun	Karyawan Swasta

Sumber: dokumen Irma, 2011

Tabel 2. Data Informan Direksi

No	Nama	Usia	Jabatan
1	Bapak Fahyudi	42 tahun	Direktur
2	Bapk Sugihardjo	48 tahun	Ketua
3	Bapak Desmon	30 tahun	Manager
4	Bapak Abdul Hakim	38 tahun	Senior Manager

Sumber: dokumen Irma, 2011

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data tambahan yang berupa informasi untuk melengkapi data primer. Data sekunder yang dapat diperoleh peneliti adalah sumber tertulis dan dokumen serta data-data yang berhubungan dengan PT. Millenium Danatama Indonesia.

- a. Dokumen atau arsip yang diperoleh diantaranya yaitu data tentang data nasabah, data karyawan dan data reksadana.
- b. Dokumen Visual yang digunakan dalam penelitian ini berupa foto-foto yang relevan dengan penelitian yang dilakukan.

E. Metode Pengumpulan Data

1. Metode Observasi

Dalam observasi yang dilakukan oleh peneliti, untuk mengetahui secara langsung kondisi objek penelitian. Dalam kegiatan observasi, dapat terlihat secara jelas kenyataan yang ada. Dalam penelitian ini dilakukan dua tahap observasi, yaitu:

a. Observasi Tahap Awal

Tahap observasi awal merupakan tahap observasi yang dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh gambaran atau informasi yang digunakan sebagai landasan observasi selanjutnya. Observasi yang dilakukan dengan cara mengamati pada apa yang menjadi fokus penelitian.

Tahap observasi awal di mulai pada tanggal 10 sampai dengan 15 Maret 2011. Dalam observasi awal ini, peneliti sudah mendapat surat ijin untuk melakukan observasi awal, sehingga dengan adanya perijinan tersebut peneliti lebih mudah memperoleh data dalam pengamatanya. Hal-hal yang diobservasi dalam penelitian ini tidak lepas dari beberapa pokok permasalahan yang akan dibahas, antara lain yaitu: kondisi lingkungan PT. MDI, aktivitas nasabah dan aktivitas pengurus atau direksi PT. MDI.

Observasi dilakukan dengan cara pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti dan yang terpenting adalah dengan mengandalkan pengamatan dan ingatan. Untuk itu, sebelumnya sudah dipersiapkan antara lain; buku catatan, alat tulis, alat elektronika seperti kamera yang di gunakan untuk mengambil foto yang diperlukan dan memusatkan pada data-data yang tepat.

b. Observasi Tahap Lanjut

Observasi tahap lanjut adalah observasi yang dilakukan dengan tujuan melengkapi atau menyempurnakan data atau informasi yang telah diperoleh pada observasi awal, hal-hal yang dilakukan selama proses observasi juga sama dengan tahap observasi awal. Pada tahap observasi lanjut ini dilakukan dengan lebih sistematis, dan dilakukan pada tanggal 22 sampai dengan

25 Maret 2011. Adapun manfaat yang diperoleh dari observasi ini antara lain:

- 1) Memperoleh data berdasarkan pengamatan secara langsung dan bukan diwakilkan oleh orang lain.
- 2) Dapat melihat dan mengamati sendiri aktivitas nasabah serta direksi PT. MDI di lapangan kemudian mencatat perilaku dan kejadian sebagaimana yang terjadi pada kenyataan sebenarnya.
- 3) Dapat mencatat peristiwa dan situasi yang berkaitan dengan pengetahuan secara langsung sesuai dengan fokus yang diamati.
- 4) Dapat mengungkap hal-hal penting yang diperlukan dan memperoleh data-data yang tidak bisa diperoleh dengan metode wawancara.

2. Metode Wawancara

Wawancara mendalam merupakan sebuah metode pengumpulan data dengan menanyakan langsung secara mendalam kepada informan. Informan merupakan orang yang dapat memberikan keterangan atau informasi mengenai masalah yang sedang diteliti dan dapat berperan sebagai narasumber selama proses penelitian. Kaitannya dengan penelitian ini, metode pengumpulan data dengan cara wawancara adalah percakapan yang dilakukan kepada informan dengan maksud untuk

mengetahui hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan penelitian, yaitu mengenai motivasi berinvestasi di reksadana. Dalam wawancara ini dilakukan bersama 8 orang, yang meliputi: 4 nasabah dan 4 pengurus/direksi PT. MDI.

Dalam penelitian ini wawancara mendalam digunakan untuk memperoleh data yang benar-benar mendalam. Rentang waktu yang digunakan dalam penelitian ini mulai tanggal 22 sampai dengan 25 Maret 2011. Teknik yang digunakan antara lain adalah datang pada jam aktif sekolah selalu menepati waktu yang telah disepakati ketika membuat janji dengan informan. Biasanya untuk keterangan atau data yang harus diperoleh dari nasabah dilakukan dengan mendatangi nasabah setelah terlebih dahulu membuat janji kemudian untuk mewawancarai informan biasanya dilakukan pada jam istirahat siang, yaitu pada pukul 12.00 sampai 13.00 WIB, dengan tujuan tidak mengganggu kegiatan nasabah. Sedangkan untuk mewawancarai pengurus/direksi, peneliti melakukannya pada saat jam istirahat atau pada saat pengurus/direksi tersebut tidak sibuk dan bersedia. Pengaturan waktu dalam melakukan wawancara inilah sebagai awal pembentukan suasana akrab, artinya peneliti harus mengetahui waktu senggang yang dimiliki informan sehingga tidak mengganggu aktivitas informan.

Untuk memperoleh data agar sesuai dengan pokok permasalahan yang diajukan, maka dalam wawancara digunakan pedoman wawancara, yaitu berupa pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan fokus penelitian. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar menghindari jawaban yang meluas. Pertanyaan dibuat berdasarkan poin-poin permasalahan dalam penelitian sehingga wawancara dapat terlaksana dengan sistematis. Wawancara terhadap informan dilakukan secara terus menerus, hal ini dilakukan dengan maksud saling melengkapi dan membandingkan antara informan yang satu dengan informan yang lain.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dengan cara mengumpulkan semua bahan-bahan tertulis yang terkait dengan semua permasalahan dalam penelitian. Metode dokumentasi dilakukan untuk melengkapi data-data dalam penelitian. Data yang diperoleh seperti data sejarah berdirinya PT. MDI, data nasabah, data pengurus/direksi dan foto-foto yang relevan dengan penelitian ini..

F. Validitas Data

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan dan kesahihan suatu instrument. Sebuah instrument dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan serta dapat mengungkap data dari

variabel yang diteliti secara tepat (Arikunto, 2002 : 158). Dalam penelitian ini, validitas data yang digunakan adalah teknik triangulasi yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu (Moleong, 2002 : 178). Teknik triangulasi sumber data dalam penelitian diperoleh dengan cara :

1. Membandingkan sumber data yaitu data yang diperoleh dari sumber pustaka dengan data yang diperoleh dari wawancara.
2. Membandingkan data dari hasil pengamatan dengan data yang diperoleh dari wawancara.

G. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul, maka diadakan proses pengolahan data yang ada yang disebut analisis data. Jadi analisis data adalah merupakan suatu proses pengorganisasian dan pengurutan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kecil seperti yang disarankan pada data (Moleong, 2002: 103).

Dalam penelitian ini digunakan analisis data secara induktif dengan beberapa alasan antara lain ; (1) proses induktif lebih banyak menemukan kenyataan-kenyataan ganda seperti yang terdapat dalam data, (2) analisis induktif lebih mudah membuat hubungan peneliti-objek menjadi eksplisit, dapat dikenal dan akuntabel, (3) lebih banyak menguraikan latar secara

penuh dan dapat membuat keputusan-keputusan tentang dapat tidaknya pengalihan terhadap suatu latar yang lain, (4) lebih dapat menemukan pengaruh bersama yang mempertajam hubungan-hubungan, (5) dapat memperhitungkan nilai-nilai secara eksplisit sebagai bagian dari struktur analitik (Moleong, 2002 : 5). Untuk menganalisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahap antara lain :

1. Pengumpulan data

Mengumpulkan data yang diperoleh dari hasil kegiatan wawancara, observasi, maupun dokumentasi untuk mendapatkan data yang lengkap.

2. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses memilih hal-hal yang pokok sesuai dengan fokus penelitian kemudian dicari pasangannya. Data-data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan dan mempermudah peneliti untuk mencarinya bila sewaktu-waktu diperlukan.

Dalam penelitian ini, setelah data diambil dan diseleksi kemudian dikelompokkan antara profil nasabah reksadana PT. Millenium Danatama Indonesia dan motivasi nasabah berinvestasidi reksadana kemudian membuang data yang tidak diperlukan. Data yang dihasilkan merupakan data dari hasil wawancara dengan

informan dan hasil observasi yang berupa rekaman dan catatan-catatan di lapangan.

3. Penyajian Data

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data merupakan analisis data dalam bentuk matrik, network, chart, dan sebagainya sehingga peneliti dapat dengan mudah menguasai data.

Dalam penyajian data, peneliti harus dapat menyajikan data atau member sekumpulan informasi yang tersusun secara rapi sehingga dapat ditarik kesimpulan. Data yang disajikan sesuai dengan apa yang diteliti dan dalam hal ini hanya mencakup profil nasabah PT. Millenium Danatama Indonesia serta motivasi nasabah berinvestasi di reksadana.

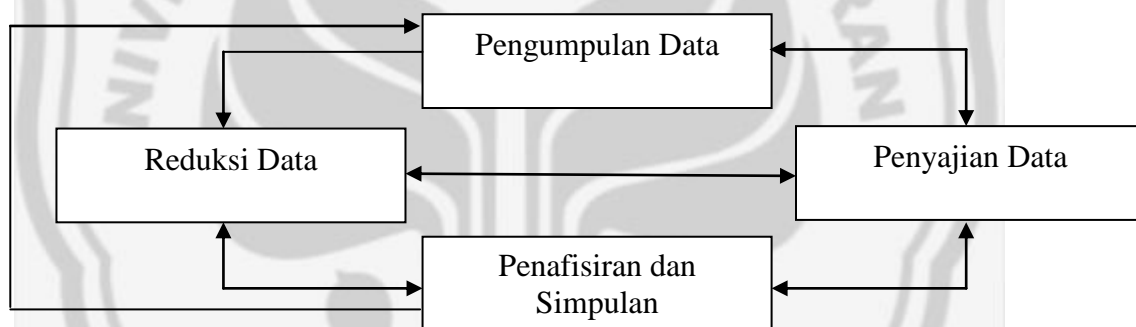
4. Menarik Kesimpulan atau Verifikasi

Verifikasi dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan data baru dalam mengambil keputusan yang didasarkan pada reduksi data dan penyajian data yang merupakan jawaban atas masalah yang diangkat dalam penelitian.

Kesimpulan dalam penelitian ini merupakan peninjauan ulang dari catatan yang diperoleh peneliti di lapangan untuk ditarik suatu

kesimpulan. Dalam penelitian ini penarikan kesimpulan disesuaikan dengan permasalahan yang dikaji dalam penelitian dan kesimpulan yang di dapat merupakan jawaban-jawaban dari permasalahan. Simpulan yang didapat segera diverifikasi dengan melihat catatan di lapangan agar memperoleh pemahaman yang tepat.

Berikut ini adalah gambar alur analisis data kualitatif dimana terdapat upaya yang berlanjut, berulang-ulang dan terus menerus. Reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi menjadi gambaran keberhasilan secara berurutan sebagai suatu rangkaian kegiatan analisis yang saling susul menyusul.



Bagan 1 Model Analisis Data Miles and Huberman

Keempat komponen tersebut saling interaktif yaitu saling mempengaruhi dan terkait. Pertama-tama peneliti melakukan penelitian di lapangan dengan mengadakan wawancara atau observasi yang disebut tahap pengumpulan data. Karena data yang dikumpulkan banyak maka diadakan reduksi data. Setelah direduksi kemudian diadakan penyajian data dan apabila ketiga tahapan tersebut telah dilakukan maka diambil suatu keputusan atau verifikasi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A Gambaran Umum PT. Milenium Danatama Indonesia

1 Sejarah Berdiri

PT Millenium Danatama Indonesia (MDI) adalah perusahaan pengelola aset dan penasihat investasi berdasarkan ijin usaha manajer investasi dari **BAPEPAM-LK No. KEP-11/PM/MI/2003**. Dirintis sejak tahun 1980-an dan berawal dari perdagangan emas murni internasional. Didukung lebih dari 20 anak perusahaan di berbagai sektor bisnis dengan berfokus pada industri keuangan dan telah menjadi anggota resmi BEJ, BES dan BBJ di daerah Kebon Sirih Jakarta Pusat.

MDI bekerja secara profesional dengan didukung oleh komitmen yang tinggi dalam mengelola Dana Nasabah baik individu maupun Institusi.

2 Visi dan Misi PT. Millenium Danatama Indonesia

Visi PT. MDI adalah menjadi perusahaan manajer investasi terbaik dalam industri keuangan yang didukung oleh tiga kekuatan utama: jaringan luas, sumberdaya manusia yang profesional dan menganut sistem manajemen perusahaan modern yang berteknologi personal. Sedangkan misinya adalah menjadi perusahaan aset manajemen dan penasihat investasi terdepan, dengan melakukan pengelolaan dana yang prudent serta berlandaskan pada kode etik profesi.

3. Produk Investasi MDI

PT. Millenium Danatama Indonesia MDI mengelola produk investasi berupa Reksa Dana yang mencapai total dana kelolaan/*asset under management* (AUM) PT. MDI saat ini lebih dari Rp. 1.4 Trilyun dengan produk investasi PT. Millenium Danatama Indonesia adalah sebagai berikut : (*Handbook* PT. MDI, 2008)

a. Reksa Dana Millenium Equity

Reksadana Millenium Equity adalah reksadana berbentuk Kontrak Investasi Kolektif antara PT. MDI sebagai manajer investasi dan PT. Bank Niaga Tbk. Sebagai Bank Kustodian dengan alokasi dana investasi adalah sebagai berikut :

- 1) 80% - 98% dialokasikan pada instrumen investasi saham
- 2) 2% - 20% dialokasikan pada instrumen investasi pasar uang atau kas

b. Reksa Dana Penyertaan Terbatas

Reksadana Dana Penyertaan Terbatas adalah reksadana berbentuk Kontrak Investasi Kolektif antara PT. MDI sebagai manajer investasi dan nasabah perorangan dan institusi keuangan lain dengan jenis dan alokasi dana investasi adalah sebagai berikut :

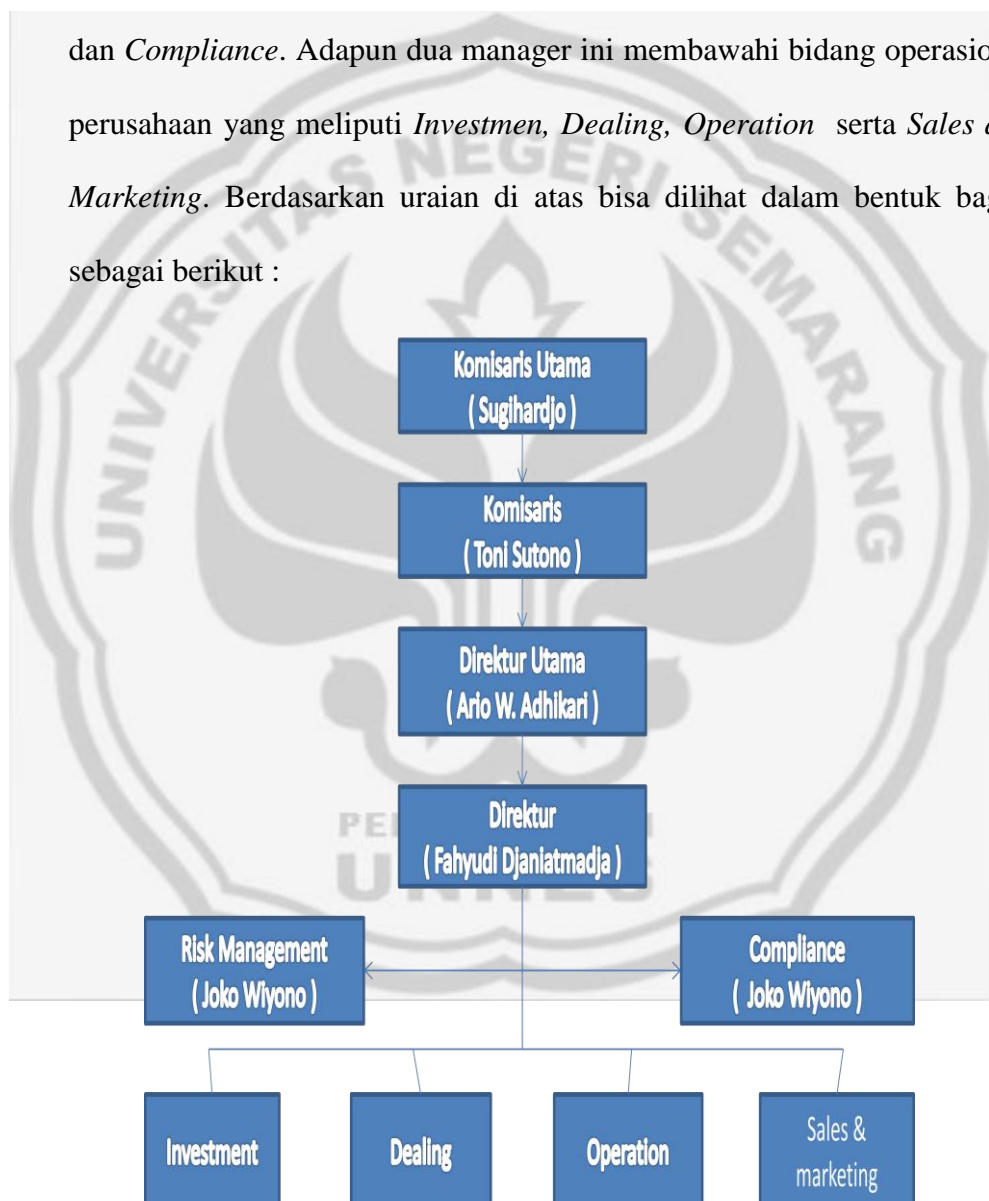
- 1) Financial Investment :
 - a) Surat Utang Negara (SUN)
 - b) Sertifikat Bank Indonesia (SBI)
- 2) Saham yang listing BEI

3) Real Asset Investment :

4) Pembiayaan Proyek Jangka Pendek maupun Jangka Panjang

4. Struktur Organisasi

PT. Millenium Danatama Indonesia dipimpin oleh seorang Komisaris Utama dengan dibantu oleh Komisaris, Direktur Utama serta Direktur yang membawahi dua manager utama yaitu *Risk Management* dan *Compliance*. Adapun dua manager ini membawahi bidang operasional perusahaan yang meliputi *Investmen, Dealing, Operation* serta *Sales and Marketing*. Berdasarkan uraian di atas bisa dilihat dalam bentuk bagan sebagai berikut :



Bagan 2 Struktur Organisasi PT. Millenium Danatama Indonesia

Adapun job description masing – masing pengurus adalah sebagai berikut :

a. Komisaris Utama

Job description komisaris utama adalah sebagai berikut :

- 1) Menerima dan mengesahkan laporan dan pertanggung jawaban Direksi .
- 2) Memberhentikan Dewan Direksi dari jabatannya bila dalam Rapat Umum Anggota tersebut, laporan pertanggung jawaban Dewan Direksi tidak dapat diterima oleh rapat.
- 3) Mengganti kepengurusan.
- 4) Menetapkan berbagai keputusan – keputusan yang terkait tugas dan tanggung jawab anggota.

b. Komisaris

Tugas komisaris utama adalah memberi nasehat dan mengawasi pelaksanaan tugas Dewan Direksi sehari-hari serta berwenang mengundang anggota untuk menyelenggarakan Rapat Umum Anggota, bila Dewan Komisaris berpendapat bahwa Dewan Direksi telah secara substansial lalai dalam melaksanakan fungsinya.

c. Komite Pengawas Investasi

- 1) Sugihardjo, Ketua
- 2) Toni Sutono

d. Tim Investasi

- 1) Ario Wishnu Adhikari, Ketua
- 2) Fahyudi Djaniatmadja, Wakil Ketua
- 3) Henry Manurung, Anggota

e. Direktur Utama

Direktur utama dalam kepengurusan bertugas untuk membuat keputusan mengenai detail pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab anggota Dewan Direksi.

f. Direktur

Direktur dalam kepengurusan bertugas untuk melakukan fungsi Planning, organizing, actuating dan controlling keuangan dan akuntansi secara sistemik

g. *Risk Management*

Risk Management dalam hal ini bertugas untuk memastikan semua transaksi keuangan dicatat sesuai dengan Standar Akuntansi yang berlaku serta memastikan semua pembayaran dan penerimaan telah dijalani sesuai dengan prosedur

h. *Compliance*

Compliance dalam hal ini bertugas untuk menyelesaikan proses transaksi Beli /Jual instrumen investasi yang dilakukan oleh *Fund Manager* dalam rangka pengelolaan dana Reksa Dana dari nasabah MDI, baik untuk transaksi Jual /Beli Saham, Obligasi, pasar uang agar transaksi diselesaikan sesuai hasil negosiasi yang disepakati antara Fund Manager dengan pihak-pihak eksternal (broker) terkait.



**Gambar 1. Karyawan PT. Millenium Danatama Indonesia
(Sumber : dokumen pribadi)**

5. Jumlah Nasabah dan Ivestasi

Nasabah PT. MDI untuk reksadana saat berjumlah 20 orang baik pribadi maupun institusi dengan total dana yang dikelola mencapai Rp. 1,4 trilyun dengan rincian sebagai berikut :

No	NAME	DESCRIPTION	Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan
1	HERU GUNAWAN	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	47 tahun	Karyawan Swasta
2	BETY	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	45 tahun	Wiraswasta
3	EDWARD TEGUH HARTONO	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	37 tahun	Karyawan Swasta
4	TINTIN RYADI DJAKARIA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	65 tahun	Wiraswasta
5	YULIANA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	34 tahun	Rumah Tangga
6	PIETER ALBERT TANIHAKA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	41 tahun	Wiraswasta
7	ABDUL HAKIM	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	47 tahun	Karyawan Swasta
8	MAURITS BINSAR	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	45 tahun	Karyawan Swasta
9	BOEN TJHE KIAN	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	59 tahun	Wiraswasta
10	YAYAT SUPRIYATNA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	35 tahun	Karyawan Swasta
11	H RUNI SYAMORA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	41 tahun	Notaris
12	LIM VICTORY HALIM	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	60 tahun	Wiraswasta
13	VITA SURYA PRYANA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	32 tahun	Rumah Tangga
14	WONG RAYA YUANITA WONGSO	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	29 tahun	Karyawan Swasta
15	OEY HOEY HOEN	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	36 tahun	Rumah Tangga
16	LIM ANNY CHRISTINA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	30 tahun	Rumah Tangga
17	FRANSISCA AGUSTINA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	39 tahun	Karyawan Swasta
18	CRESENTIA MARTA PRATIWI	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	29 tahun	Rumah Tangga
19	SISILIA KINANTI GITO MARTOYO	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Perempuan	22 tahun	Mahasiswa
20	THOMAS HUBAYA	REKSA DANA MILLENIUUM EQUITY	Laki - laki	23 tahun	Mahasiswa

Tabel 3. Data Nasabah PT. Millenium Danatama Indonesia

Sumber : Dokumen Irma (28-Feb-2011)

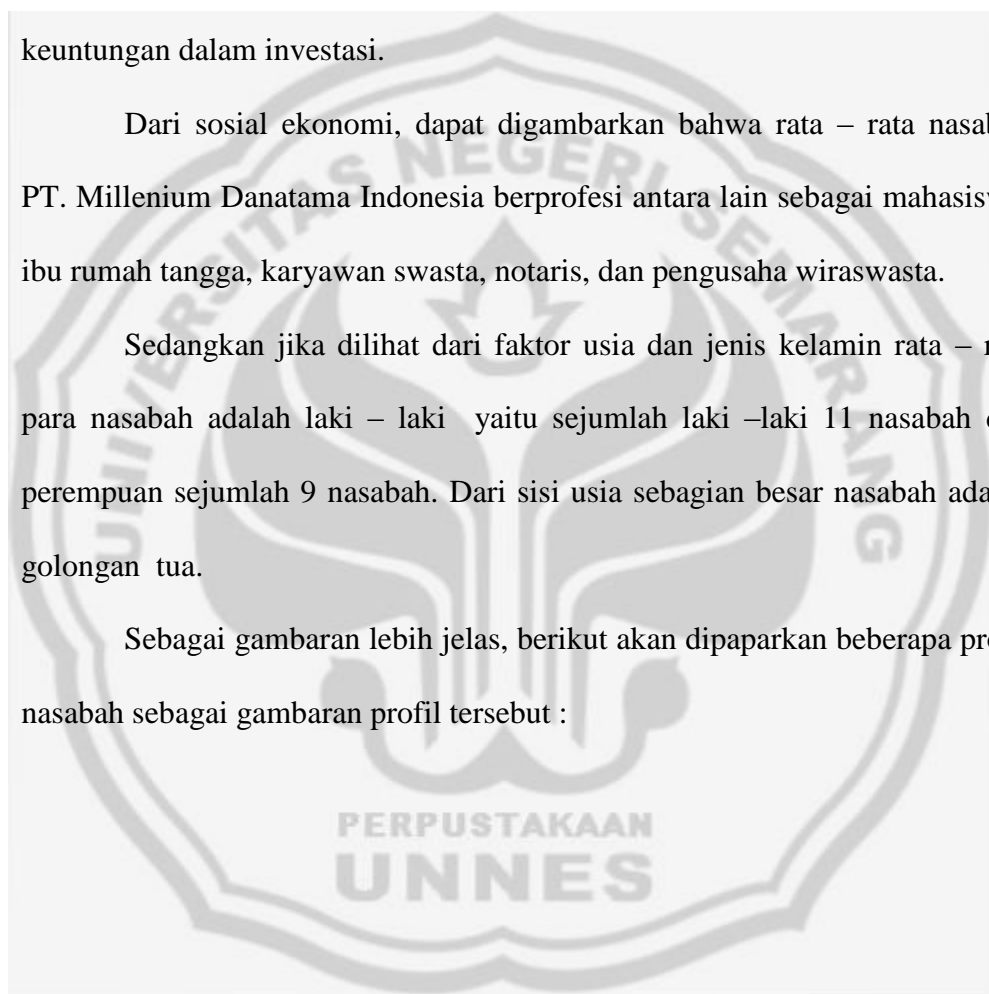
B. Profil nasabah yang berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia

Berdasarkan hasil wawancara pada umumnya nasabah yang berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia memiliki karakter yang berbeda satu sama lain. Hal ini terlihat dari latar belakang budaya yang berbeda dari setiap nasabah seperti Batak, China, Jawa dan lain – lain. Namun secara umum semuanya memiliki kepentingan yang sama yaitu untuk meraih keuntungan dalam investasi.

Dari sosial ekonomi, dapat digambarkan bahwa rata – rata nasabah PT. Millenium Danatama Indonesia berprofesi antara lain sebagai mahasiswa, ibu rumah tangga, karyawan swasta, notaris, dan pengusaha wiraswasta.

Sedangkan jika dilihat dari faktor usia dan jenis kelamin rata – rata para nasabah adalah laki – laki yaitu sejumlah laki –laki 11 nasabah dan perempuan sejumlah 9 nasabah. Dari sisi usia sebagian besar nasabah adalah golongan tua.

Sebagai gambaran lebih jelas, berikut akan dipaparkan beberapa profil nasabah sebagai gambaran profil tersebut :



1. Ibu Lim Ani Christina (Ibu Ninis)



Gambar 2. Peneliti dan nasabah saat wawancara

Ibu Ninis adalah nasabah PT. MDI yang berusia 30 tahun yang berpendidikan S1, keturunan dan sudah menikah dengan 1 anak. Selain sebagai ibu rumah tangga, Ibu Ninis juga bekerja sebagai pegawai swasta sebuah perusahaan. Modal awal investasi di reksadana adalah RP. 10 milyar dimana modal awal ini diperoleh Ibu Ninis dari pendapatan pribadi dan juga suaminya yang bekerja sebagai wiraswasta dimana dalam berinvestasi dilakukan Ibu Ninis setelah terlebih dahulu berunding bersama keluarga mengingat dana yang diinvestasikan sangat besar seperti terungkap berikut ini

:

“.....Kalau suami saya sih mendukung-mendukung aja..yang penting gak merugikan sayanya lah..dan jelas gitu loh kita invest dimananya jelas...gitu...gak sembarangan main invest-invest”

“.....Aku sih invest kemarin modal awalnya 10 milyar”

Ibu Ninis telah berinvestasi di reksadana sejak 5 tahun yang lalu dengan alasan kemudahan dalam investasi seperti yang diungkapkan berikut ini :

“.....Justru karena gak ribet...saya kan cuma isi beberapa form aja..turs saya transfer dana saya ke kustodian..udah selesai..nati saya dapat unit”.

Meskipun tidak ada jaminan keamanan namun keamanan yang diperoleh Ibu Ninis terkait dengan dana yang disetorkan dimana dana nasabah tidak langsung masuk ke MDI namun ke bank Kustodian seperti yang diungkapkan berikut ini :

“.....Jaminan sih gak ada, cuma uang kita kan ada bank....bank kustodian, jadi gak langsung MDInya”.

Pertimbangan lain berinvestasi yang paling utama adalah dapat memperoleh keuntungan serta menjalin relasi mengingat Ibu Ninis juga bekerja sehingga membutuhkan banyak relasi yang dapat digunakan untuk mendukung pekerjaan seperti terungkap berikut ini :

“.....Ya...Selain memang saya juga ingin dapat profit dari berinvestasi di reksadana..ya otomatis pasti akan banyak teman gitu..saya kan kerja juga diperusahaan..yah ingin nambah jaringan lah”.
(Wawancara dengan Ibu Ninis, 25 Maret 2011 pukul 12 : 50 WIB)

2. Ibu Siska

Ibu Siska adalah nasabah reksadana keturunan China dengan usia 39 tahun dan memiliki status menikah. Ibu Siska merupakan karyawan PT. MDI dengan pendapatan per bulan Rp. 5 juta. Dengan statusnya yang sudah menikah maka selain memiliki pendapatan sendiri, Ibu Siska juga mengelola pendapatan dari suami sebagai ibu rumah tangga. Ibu Siska mulai berinvestasi di reksadana sejak 1 tahun yang lalu dengan modal awal Rp. 100 juta dan hingga saat ini telah menghasilkan pendapatan lebih kurang Rp. 150 juta seperti yang terungkap dalam wawancara berikut ini :

“.....bisa sih, cuma produknya beda kan di MDI ada beberapa produk. Kalau di equity, minimal 500ribu bisa, 100rb juga bisa tapi kan mainnya kecil jadinya. Paling bagus yah 100 juta”.

Dalam hal keputusan investasi, ibu Siska memutuskan berinvestasi di reksadana merupakan keputusan sendiri dengan sepengetahuan keluarga seperti yang diungkapkan berikut ini :

“...Didukung keluarga. Hitung-hitung daripada invest di bank mending invest di sini. Kalau di bank hasilnya gak sebanding, kita invest berapa hasilnya gak seberapa, hasil kecil, ada biaya admin juga”

Ketertarikan Ibu Siska pada reksadana karena resiko yang dapat diminimalkan jika dibandingkan dengan investai pada saham biasa seperti yang diungkapkan berikut ini :

“...Tidak ada resiko, misalnya sudah tahu kalo invest ada resiko ya gak usah invest, taruh aja di deposito atau beli emas (beli emas juga ada resikonya). Prinsipnya high risk high return, low risk low return. Kalau mau dapat yang gede ya resikonya gede kalau mau dapat yg kecil ya resikonya kecil”.

(Wawancara dengan Ibu Siska, 25 Maret 2011 pukul 14 : 09 WIB)

3. Bapak Abdul Hakim

Bapak Abdul Hakim seperti halnya Ibu Siska merupakan karyawan PT. MDI yang berusia 33 tahun dan sudah berkeluarga. Bapak Abdul Hakim berasal dari Yogyakarta dengan pendapatan diatas Rp. 5 juta per bulan. Sebagai seorang karyawan PT. MDI, Bapak Abdul Hakim mengetahui betul resiko dan keuntungan investasi di reksadana dimana hasil dari investasi yang dilkauan sejak 2 tahun yang lalu sebesar lebih kurang Rp. 150 juta seperti yang diungkapkan berikut ini :

“.....kalau untuk sesuai kontrak prestasi dalam prospektus minimal 500 rb (pembukaan rekening I) selanjutnya minimal 100rb. Tapi yang terjadi di MDI rata-rata individu masuknya lumayan. Tiap individu bisa masuk (rek awal) 100 – 200 juta”.

Pertimbangan Bapak Abdul Hakim berinvestasi di reksadana adalah keuntungan yang diperoleh dimana dari keuntungan tersebut akan dipergunakan sebagai simpana setelah pensiun seperti yang diungkapkan berikut ini :

“Jangka panjangnya mungkin untuk pensiun ya...jadi dia investasi secara berkala dimana tiap bulan dia menyetorkan dana ke reksadana, mungkin Rp100.000, Rp200.000 tiap bulan tapi dia dicicil. Nah dimana kalau masuk ke deposito, misalkan mbak Irma punya uang Rp.20 juta, padahal tiap bulan ada pajak kalau deposito itu 20%, sedangkan inflasi itu tiap tahun taruhlah kita taruh 10%, atinya mbak Irma sudah minus 30%. Sedangkan kalau di reksadana, untuk saat ini baru dikenakan pajak 5% saja lainnya tidak ada, tidak ada biaya administrasi, hanya biaya management fee maksimal 2% per tahun.”

(Wawancara dengan Bapak Abdul Hakim, 22 Maret 2011 pukul 14 : 10 WIB)

4. Bapak Supriyatna (Pak Yayat)



Gambar 3.

Bapak Supriyatna atau sering dipanggil Pak Yayat adalah seorang karyawan swasta perusahaan keuangan dengan status sudah menikah, berpendidikan S1 serta berasal dari Jogjakarta. Sebagai karyawan perusahaan keuangan, Pak Yayat mempunyai penghasilan per bulan di atas Rp. 5 juta dengan modal awal investasi Rp. 500 juta dan sudah berinvestasi selama 4 tahun seperti terungkap berikut ini :

“..modal saya RP. 500 juta”

Pilihan Pak Yayat berinvestasi pada reksadana dilakukan dengan sepengetahuan keluarga yaitu istri karena investasi ini menyangkut pendapatan yang digunakan pula untuk keluarga. Selain itu, pilihan investasi pada reksadana juga didasarkan atas resiko yang dapat diminimalkan meskipun Pak Yayat sadar bahwa setiap investasi pasti memiliki resiko dan

pertimbangan keuntungan yang diraih serta kemudahannya seperti terungkap berikut ini :

“Menurut saya, kalau saham resikonya masih menengah ya.....kalau resiko tinggi..mainnya di index atau forex..kalau mau resikonya rendah yah mungkin saya deposito aja...jadi untuk saham masih middle..dan saya tau resiko itu...kitau gimana kita harus masuk...kita harus membeli pada saat kapan...pada saat kita mau jual produk, itu kapan..kita harus tahu,,jadi kita harus memahami dulu core bisnis..maksud kita investasi itu apa...”.

”..... it’s ok...karena dana itu bukan dana urgent yang harus kita pakai...jadi itu free...benar-benar dana free yang tidak akan kita ganggu gugat..istilahnya bukan untuk kebutuhan pokok kita...jadi tiiu uang free yang kita investasikan karena kan beresiko”.

“.....ehmm..namanya juga investasi pasti kita ingin dapat profit di masa depan..itu aja sih tujuannya”.

“.....wah itu nggak ribet, id kita lah, ktp, buka rekening di bank aja”.
(Wawancara dengan Bapak Yayat, 25 Maret 2011 pukul 14 : 49 WIB)

5. Bapak Binsar

Bapak Binsar berasal dari Tapanuli, berusia 45 tahun dan sudah menikah serta memiliki 3 anak. Bapak Binsar bekerja di sebuah perusahaan swasta di Jakarta dengan pendidikan S1. Bapak Binsar mulai berinvestasi di reksadana sejak tahun 2008 dengan modal awal investasi sebesar Rp. 150 juta seperti terungkap berikut ini :

“...sekitar 500 juta lah sampai sekarang.”

Pertimbangan investasipun sangat menarik dimana Bapak Binsar berinvestasi selain untuk mendapatkan keuntungan juga karena latar belakang beliau yang lulusan fakultas ekonomi ternyata melandasi keputusan

investasinya. Di sini Bapak Binsar menggunakan ilmu yang diperolehnya sebagai pengetahuan akan investasi seperti terungkap berikut ini :

“....Pada awalnya memang saya pernah belajar di ekonomi...dan sifatnya orang batak..yah..apa tuh namanya..suka spekulasi jadi mengharapkan itung-itung yang besar banyak juga orang batak yang mengharapkan keuntungan dari deposito kalo saham masih takut langsung..jadi beli reksadana dulu untuk pembelajaran...jadi kalau sudah pintar baru....”

Dalam berinvestasi, Bapak Binsar ternyata juga punya kita tersendiri dimana selain sepengetahuan keluarga (istri), Bapak Binsar juga menetapkan dengan tidak menggunakan uang yang digunakan untuk belanja kebutuhan keluarga seperti yang diungkapkan berikut ini :

“...oh.. tahu”

“Kalo berinvestasi di pasar modal jangan pgunakan uang belanja...jadi pake uang kelebihan atautabungan sedikit...yah investasikan di reksadana”

(Wawancara dengan Bapak Binsar, 25 Maret 2011 pukul 14 : 45 WIB)

Melihat pada profil nasabah seperti yang terungkap dalam wawancara dapat disimpulkan bahwa a pada umumnya nasabah yang berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia memiliki karakter yang berbeda satu sama lain. Hal ini terlihat dari latar belakang budaya yang berbeda dari setiap nasabah seperti Batak, China, Jawa dan lain – lain. Namun secara umum semuanya memiliki kepentingan yang sama yaitu untuk meraih keuntungan dalam investasi. Dari sisi sosial dan keluarga, rata – rata investor reksadana sudah berkeluarga meskipun ada juga yang masih single dimana para investor berinvestasi atas kesadaran sendiri tanpa pengaruh orang lain dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan selain pendapatan tetapnya meskipun ada juga

yang berinvestasi di reksadana karena pengaruh teman pergaulannya. Namun dorongan untuk memperoleh keuntungan lebih dominan menjadi faktor utama investasi di reksadana.

Melihat karakteristik nasabah tersebut di atas maka dapat dikatakan bahwa dalam realitas sosial, terdapat stratifikasi masyarakat, dan setiap golongan mempunyai motivasi dan aspirasi yang berbeda-beda. Konflik-konflik sosial dalam masyarakat merupakan suatu pertanda bahwa sistem ekonomi terjadi karena adanya kepentingan-kepentingan yang berbeda, dan konflik tersebut membawa dinamika perubahan ekonomi. Namun pendapat tersebut pada motivasi investasi tidak terbukti mengingat berdasarkan hasil wawancara, banyak latar belakang kebudayaan yang berbeda pada nasabah reksadana. Ada yang berkebudayaan Batak, China, Jawa yang tentunya dari sisi kebudayaan masing – masing memiliki konteks strata berbeda.

C. Faktor yang memotivasi nasabah berinvestasi Reksadana di PT. Millenium Danatama Indonesia

Faktor yang memotivasi nasabah berinvestasi di reksadana dapat dibedakan menjadi 4 faktor utama yaitu faktor keuntungan, prestis, interaksi, dan kepercayaan.

1. Keuntungan

Keuntungan merupakan faktor utama nasabah berinvestasi di reksadana. Keuntungan dalam hal ini adalah memperoleh tambahan penghasilan serta menyimpan dana untuk masa depan. Setiap orang yang

berinvestasi pasti menginginkan untuk memperoleh keuntungan lebih dimana tujuan inilah yang disebut sebagai motif ekonomi dimana sebelum melakukan investasi, nasabah akan membandingkan terlebih dahulu mana yang lebih menguntungkan dimana reksadana menjadi pilihan karena memang dianggap lebih menguntungkan dimana dalam kondisi saat ini pemilihan reksadana sebagai investasi sudah menjadi salah satu pilihan di nasabah untuk berinvestasi, bahkan sudah mulai mengungguli investasi lainnya yang pernah menguasai market seperti salah satunya investasi properti. Bahkan banyak sudah asuransi yang menawarkan pula asuransi yang digabungkan dengan Investasi Reksadana sehingga dari fakta diatas, dapat disimpulkan bahwa Investasi Reksadana cukup menjanjikan.

Seperti yang diungkapkan Bapak Abdul Hakim, 22 Maret 2011 pukul 14 : 10 WIB : “Kalau di bank itu bunganya kecil, ada LPS kalau di MDI tidak ada penjaminanya tapi dibawah BAPEPAM. MDI itu sudah terdaftar di BAPEPAM tahun 2003”.

Diungkapkan juga oleh Ibu Siska, 25 Maret 2011 pukul 14 : 09 WIB : “Hitung-hitung daripada invest di bank mending invest di sini. Kalau di bank hasilnya gak sebanding, kita invest berapa hasilnya gak seberapa, hasil kecil, ada biaya admin juga”.

Keinginan untuk memperoleh keuntungan atau dalam arti sebenarnya adalah uang sejalan dengan pandangan Veblen dimana uang bukan sebagai lambang kehidupan komunitas moderen melainkan cara jor-joran dan pamer sebagaimana yang dapat ditemukan dalam kehidupan primitif (Duncan, 1997:3). Kenyataan ini ternyata didukung pula dengan kemunculan pasar modal dimana dalam pasar modal, uang diperbincangkan dalam ranah peristilahan transendental seperti ungkapan

pasar modal naik atau turun, nilai saham menyusut dan sebagainya. Pasar lebih dipersonifikasikan sehingga jika rugi, hal tersebut menjadi rancu mengingat tidak jelas apa yang hilang.

2. *Prestise*

Faktor kedua yang memotivasi nasabah berinvestasi adalah prestise (penghargaan) dimana dalam pandangan masyarakat saat ini, memiliki investasi di pasar saham dipandang sebagai masyarakat golongan mampu karena hanya mereka yang mampu yang bisa berinvestasi. Dari sisi motivasi, *prestise* mencakup faktor penghormatan diri seperti harga diri, otonomi dan prestasi serta penghormatan dari luar seperti misalnya status, pengakuan dan perhatian. Herzberg dalam Dessler (2002 : 332) menyatakan bahwa cara terbaik untuk memotivasi seseorang adalah dengan memenuhi kebutuhan tingkat tingginya. Memberikan seseorang kenaikan gaji atau kondisi kerja yang lebih baik tidaklah dapat memotivasi seseorang karena kebutuhan tingkat rendah memang dapat dipenuhi dalam waktu singkat. Apabila kebutuhan itu terpenuhi maka motivasi selanjutnya adalah dengan menawarkan uang yang lebih banyak atau kondisi yang lebih baik. Cara yang tepat untuk memotivasi seseorang adalah dengan mengatur pekerjaan sedemikian rupa sehingga orang tersebut memperoleh rasa keberhasilan dengan melakukan pekerjaan tersebut. Pada akhirnya orang tersebut akan terus termotivasi untuk memenuhi idaman tanpa ada batasnya dalam rangka pemuasan kebutuhan tingkat tingginya seperti keberhasilan dan pengakuan.

Namun proses untuk melakukan motivasi dengan pemenuhan kebutuhan tingkat tinggi memang harus melalui kebutuhan tingkat rendahnya.

Prestise menurut pandangan substantif juga berhubungan dengan kenyataan bahwa sistem ekonomi suatu masyarakat merupakan bagian internal dari kebudayaan masyarakat tersebut. Akibatnya karena kebudayaan masyarakat bersifat relativistik, maka gejala ekonomi yang terjadi pada masyarakat tersebut bersifat relatif pula (Sairin, 2002:104). Sifat relativistik itu juga berhubungan dengan pandangan penganut pendekatan ini yang melihat gejala ekonomi dari segi substantif, yaitu melihat tingkah laku ekonomi sebagai ketergantungan antara manusia dengan alam sekitar dan sesamanya. Selain itu, lingkungan alam dan sistem sosial dipandang juga ikut mempengaruhi manusia dalam melakukan aktivitas produksi dan pertukaran tersebut. Sistem sosial yang berlaku saat ini masih berpandangan hanya orang yang berduit yang dapat berinvestasi sehingga mereka yang berinvestasi pasti dipandang sebagai orang yang merupakan golongan menengah ke atas, suatu golongan yang selama diinginkan setiap orang.

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Binsar, 25 Maret 2011 pukul 14 : 45 WIB : “Ada juga perusahaan investasi yang besar yang lupa dengan nasabah yang kecil..dicuekin lah...kalo disini nasabahnya tidak sebesar yang kaya perusahaan lain”.

Kecenderungan bersifat relativisme sejalan dengan kecenderungan pendekatan ini bahwa gejala kebudayaan yang ditangkap merupakan sistem makna yang ada dalam masyarakat dalam kaitannya dengan

pengolahan sumber daya. Meskipun individu mempunyai sistem kognitif yang berbeda dalam bertingkah laku ekonomi, tetapi mereka mempunyai persamaan pandangan tentang ekonomi, karena pandangan ekonomi itu berkaitan dengan aspek-aspek sosio-kultural yang mereka miliki.

3. Interaksi Dalam Hubungan Sosial

Faktor sosial menjadi faktor yang memotivasi nasabah berinvestasi ini reksadana dimana hal ini terkait dengan adanya motif sosial yang ada dalam diri setiap orang yang mencakup kasih sayang, rasa memiliki, diterima baik dan persahabatan (Robbins, 2006: 213). Kebutuhan sosial menjadi faktor utama mengingat mereka yang berinvestasi di reksadana ternyata membutuhkan relasi baru dalam mendukung pekerjaan nasabah karena investasi hanya merupakan pekerjaan sampingan. Dari sisi substantif, motivasi sosial digolongkan dalam dimensi sosial dimana dimensi sosial merupakan salah satu dimensi yang menentukan keunikan dari sistem ekonomi suatu masyarakat atau kelompok (Sairin, 2002:120).

Seperti yang diungkapkan Bapak Abdul Hakim, 22 Maret 2011 pukul 14 : 10 WIB : “Kalau teman mungkin nggak tapi kalau tentangga iya...cuma konteksnya adalah kita menjual tapi bukan selling tapi kita mencari kebutuhan nasabah artinya nasabah harus butuh yang namanya investasi karena selama in yang dilakukan oleh marketing yang lain adalah dia selling kayak punya produk langsung jual. Tapi kita enggak...kita melihat kondisi dan kebutuhan nasabah, apakah nasabah masih membutuhkan investasi atau nggak”.

4. Kepercayaan

Faktor kepercayaan menjadi faktor yang memotivasi nasabah untuk berinvestasi, hal ini dikarenakan nasabah membutuhkan rasa aman

terhadap aset yang diinvestasikan dan nasabah memilih berinvestasi di PT. MDI. Karena PT. MDI dibawah naungan langsung oleh BAPEPAM (Badan Pengawas Pasar Modal) dan LK (Lembaga Keuangan).

Hal ini diungkapkan juga oleh Bapak Abdul Hakim, 22 Maret 2011 pukul 14 : 10 WIB : “Tapi kalau untuk institusi, institusi itu bisa asuransi, bisa dana pensiun, bisa yayasan itu sudah mengetahui reksdana. Tetapi tahun ini, APRDI- Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia bersama dengan BAPEPA-LK itu mempunyai rencana kerja sosialisasi untuk produk reksadana di Indonesia.”



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat dikemukakan kesimpulan sebagai berikut :

1. Profil nasabah yang berinvestasi di PT. Millenium Danatama Indonesia adalah sebagai berikut :

b) Keuntungan

Keuntungan yang diraih oleh nasabah yang berinvestasi di reksadana bergantung pada modal awal yang disetorkan. Selain itu pajak yang ditanggung juga kecil.

c) Interaksi dalam Hubungan Sosial

Kebutuhan sosial menjadi faktor utama mengingat mengingat mereka yang berinvestasi di reksadana ternyata membutuhkan relasi baru dalam mendukung pekerjaan nasabah karena investasi ini hanya merupakan pekerjaan sampingan.

d) Kepercayaan

Dari sisi kepercayaan, pada dasarnya tidak ada jaminan keamanan atas investasi yang diberikan namun karena PT. MDI langsung di bawah naungan BAPEPAM dan LK, selain itu para

pengelola juga profesional dalam bidangnya sehingga nasabah percaya terhadap PT. MDI

e) Faktor internal

Pada dasarnya, keputusan investasi merupakan keputusan nasabah sendiri meskipun pada awalnya, nasabah mencari dan mendapatkan informasi dari teman atau keluarga yang telah lebih dulu berinvestasi di reksadana. Selain itu, dari pihak PT. MDI sebagai perusahaan investasi juga aktif memperkenalkan reksadana baik melalui media cetak, elektronik maupun secara langsung melalui road show.

Nasabah berinvestasi juga merupakan keputusan sebagai persiapan dana di masa dating selain dipergunakan untuk kepentingan keluarga dan sebagai dana pension ketika sudah tidak bekerja lagi. Selain itu, karena pada umumnya sudah berkeluarga maka keputusan investasi juga atas sepengetahuan dan dukungan keluarga.

f) Faktor eksternal

Dari sisi eksternal, nasabah tidak berkeberatan untuk memperkenalkan reksadana yang menjadi investasinya kepada orang lain terlebih jika nasabah tersebut telah membuktikan bahwa investasinya menguntungkan. Selain itu, meskipun menjadikan profit sebagai tujuan utama, berinvestasi basi nasabah PT. MDI juga bertujuan memperluas jaringan atau teman mengingat profil

nasabah yang juga bekerja sebagai karyawan yang tentunya memerlukan jaringan yang luas.

2. Faktor yang memotivasi nasabah berinvestasi Reksadana di PT. Millenium Danatama Indonesia adalah sebagai berikut :

a) Ekonomi

Faktor yang melatarbelakangi nasabah berinvestasi di reksadana dari sisi ekonomi pada dasarnya adalah keinginan untuk meraih profit/keuntungan yang akan dipergunakan di masa depan.

b) Pekerjaan

Untuk berinvestasi di reksadana pada PT. MDI, tidak mengharuskan nasabah mempunyai pekerjaan tertentu. Apapun pekerjaannya, semua orang boleh berinvestasi asalkan mempunyai dana yang digunakan untuk investasi.

c) Pendidikan

Dari sisi pendidikan, rata – rata nasabah PT MDI mempunyai pendidikan minimal S1 meskipun ada juga yang masih menjadi mahasiswa sehingga dapat disimpulkan bahwa untuk berinvestasi tidak memerlukan pendidikan tertentu hanya keinginan untuk mempelajari prouk investasi yang akan dipilih.

d) Sosial

Dalam berinvestasi, umumnya nasabah mencari informasi terlebih dahulu kepada teman dan keluarga sehingga secara tidak langsung terdapat juga pengaruh teman dan keluarga untuk mendorong nasabah berinvestasi. Selain itu, keinginan berinvestasi juga didasari oleh keinginan untuk meraih keuntungan dan bukan untuk gengsi semata.

e) Keluarga

Dari profil keluarga, rata-rata nasabah reksadana PT MDI telah berkeluarga meskipun pada dasarnya siapa pun boleh berinvestasi baik sudah berkeluarga maupun belum berkeluarga, dari hasil penelitian keluarga sangat mendukung dalam berinvestasi.

f) Sistem investasi

Sistem investasi di PT. Millenium Danatama Indonesia sangat sederhana karena nasabah cukup memilih produk reksdana yang diinginkan, mengisi form dan menyetorkan dana ke bank yang telah ditunjuk.

B. Saran

1. Untuk Nasabah

Diharapkan kepada nasabah agar lebih berhati – hati dalam berinvestasi, jangan hanya menempatkan di satu tempat saja melainkan dibagi dalam berbagai bentuk.

2. Untuk Pengelola

Kepada pihak pengelola diharap bisa menjaga kepercayaan nasabah dan lebih meningkatkan pelayanan terhadap para nasabah. Pengelola juga diharap bisa lebih mensosialisasikan tentang sitem investasi berbentuk reksadana kepada masyarakat, karena realita di lapangan banya masyarakat yang belum mengetahuitentang investasi reksadana.

3. Untuk Masyarakat

Kepada masyarakat untuk tidak hanya melakukan investasi dalam satu bentuk saja, namun diharapkan bisa lebih mengetahui tentang investasi dalam hal lain khususnya dalam bentuk reksadana atau saham. Sehingga bisa meningkatkan ekonomi dan juga digunakan sebagai usaha sampingan maupun cadangan dana pensiun.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi, 2002, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Engels, Frederick, 2007, *Tentang Das Kapitalis Karl Marx*, Alih Bahasa oleh Edy Cahyono, Jakarta: Gramedia.
- Gibson, James L. Ivancevich, Jhon M., Donnely, James H., 2002, *Organizations Behavior-Structure-Process*, Edisi kedelapan, Illinois.
- Koentjaraningrat, 2005, *Antropologi*, Jakarta : Gramedia.
- Marzali, Amri, 2009, *Antropologi dan Pembangunan Indonesia*, Jakarta : Prenada Media Group
- Mintargo, S, Bambang, 2000, *Tinjauan Manusia Dan Nilai Budaya*, Universitas Trisakti, Jakarta
- Moleong, Lexy. 1998. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Mubyarto. 2000. *Membangun Sistem Ekonomi*. Yogyakarta: BPFE.
- Poerwadarminta, W.J.S. 1999. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Robbins, Stephen P. ,2006, *Prinsip-Prinsip Perilaku Organisasi*, Edisi Kelima, PT Jakarta : Erlangga.
- Siagian, Sondang P, 2004, *Teori Motivasi Dan Aplikasinya*, Jakarta : Rineka Cipta.
- Sudikin, 2009, *Sosiologi Ekonomi*, Jember : Centre for Society Studies (CSS)
- Sairin, Sjafri, 2005, *Perubahan Sosial Masyarakat Indonesia Perspektif Antropologi*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- Sayuti, A, Suminto, 2005, *Menuju Situasi Sadar Budaya Antara Yang Lain Dan Kearifan Lokal*, Makalah, Universitas Negeri Yogyakarta
- Soekanto, Soerjono, 2002, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Rajagrafindo Persada, Jakarta
- Susanto, S, Astrid, 1983, *Pengantar Sosiologi Dan Perubahan Sosial*, Binacipta

- Sujarwa, 2005, *Manusia Dan Fenomena Budaya*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- Sumarti, Titik, 2007, *Sosiologi Kepentingan (Interest) Dalam Tindakan Ekonomi*, Jurnal Transdisiplin Sosiologi, Komunikasi, dan Ekologi Manusia | Agustus 2007, p 283-293
- Syukur, Yanuardi, 2005, *Membaca Pergeseran Nilai Masyarakat*, <http://www.kammi.or.id>, Akses 10 Juni 2008
- Swedberg, R, 2003, *Principles of Economic Sociology*, Terjemahan, New Jersey : Princeton University Press.
- PT. Millenium Danatama Indonesia, *Handbook Prospektus Reksadana Tahun 2008*.
- Witjaksono, M. 2009. Pembangunan Ekonomi dan Ekonomi Pembangunan: Telaah Istilah dan Orientasi dalam Konteks Studi Pembangunan. *Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan*, Vol. 1, No. 1, hlm. 1-12.
- Todaro, P, Michael, 1995, *Pembangunan Ekonomi Di Dunia Ketiga*, Erlangga, Jakarta
- Yustika, A.E. 2006. *Ekonomi Kelembagaan: Definisi, Teori, dan Strategi*. Malang: Bayu Media.
- Zafirovski, Milan, 2005, *Electronic Journal of Sociology*.
- www.bapepam.go.id, diakses tanggal 17 Februari 2011, jam 13:31
- www.wordpress.com, diakses tanggal 02 Maret 2011, jam 18:00

LAMPIRAN



LAMPIRAN 1

INSTRUMEN PENELITIAN

PANDUAN WAWANCARA PENELITIAN MOTIVASI NASABAH DALAM BERINVESTASI DI REKSADANA (Studi Kasus Pada PT. Millenium Danatama Indonesia)

I. Identitas Informan

Nama :
 Alamat :
 Umur :
 Pekerjaan :
 Pendidikan :
 Pendapatan/bulan :

II. Daftar Pertanyaan Wawancara Penelitian

A. Nasabah

1. Faktor yang memotivasi investasi di Reksadana

Indikator	Pertanyaan
1. Keuntungan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda, keuntungan apa yang anda peroleh dari investasi anda di reksadana? 2. Berapa modal awal investasi anda ? 3. Jika dalam nominal, berapa hasil investasi anda ? 4. Apakah dengan investasi di reksadana anda merasa telah terpenuhi/tercukupi kebutuhan anda khususnya dalam finansial ? 5. Sejauh ini, apa saja keuntungan yang anda peroleh dari investasi di reksadana dibandingkan dengan investasi dalam bentuk lain misalnya emas, tabungan atau deposito pada bank ?
2. Keamanan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana keamanan berinvestasi di reksadana ? Apakah dana yang nasabah investasikan dijamin keamanannya seperti jaminan keamanan nasabah bank? 2. Adakah jaminan untuk berinvestasi di reksadana ? 3. Jaminan apa yang dapat diberikan perusahaan investasi pada nasabahnya ?
3. Sistem investasi	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana sistem yang berlaku dalam berinvestasi di reksadana ? • Apakah menurut anda berinvestasi di reksadana praktis dari sisi

	proses investasinya ?Mengapa?
4. Faktor internal	
a. Perilaku/sikap	Apakah investasi di reksadana merupakan keputusan anda sendiri ? Menurut anda, apakah investasi di reksadana adalah hal yang penting dilakukan terlebih saat ini ? Mengapa?
b. Pandangan hidup	Menurut anda, apakah investasi di reksadana merupakan suatu kebutuhan hidup di masa sekarang ini?Mengapa?
c. Pola pikir	
d. Faktor keluarga	1. Apakah inestasi yang anda lakukan atas sepengetahuan keluarga anda ? 2. Bagaimana respon atau tanggapan keluarga dengan keputusan berinvestasi di Reksadana ?
5. Faktor eksternal	
a. Promosi	Apakah anda berinvestasi di reksadana untuk mempromosikan reksadana ? Mengapa ?
b. Jaringan/Networking	Apakah anda berinvestasi di reksadana untuk memperluas jaringan pertemanan ? Mengapa ?
c. Lingkungan kerja	Apakah anda berinvestasi di reksadana karena pengaruh lingkungan kerja anda dimana banyak teman yang berinvestsi di reksadana ? Mengapa?

2. Profil Nasabah (Tentang Diri Nasabah)

Indikator	Pertanyaan
1. Ekonomi	Menurut anda, berapakah pendapatan minimal per bulan bagi calon nasabah reksadana untuk dapat berinvestasi di reksadana? Mengapa?
2. Pekerjaan	Apa pekerjaan anda sekarang ? Sudah berapa lama anda bekerja ? Menurut anda, pekerjaan apa yang harus dimiliki seorang calon nasabah reksadana?Adakah pekerjaan khusus ? Apa?
3. Pendidikan	Apakah pendidikan terakhir anda ? Adakah kriteria pendidikan tertentu untuk berinvestasi di reksadana ? Berpendidikan minimal apa ?
4. Sosial	1. Apakah anda berinvestasi di reksadana karena pengaruh teman, sahabat atau keluarga ? 2. Apakah anda berinvestasi di reksadana karena lingkungan pergaulan anda dimana banyak teman yang berinvestsi di reksadana ? 3. Menurut anda, untuk berinvestasi di reksadana, apakah calon nasabah harus mempunyai relasi tertentu misalnya harus kenal dengan salah seorang karyawan perusahaan investasi ? Mengapa ? 4. Apakah anda berinvestasi di reksadana karena ingin diterima dalam pergaulan ? Mengapa ? 5. Apakah anda berinvestasi di reksadana karena ingin dianggap mampu dari segi finansial ? Mengapa ? 6. Apakah anda berinvestasi di reksadana karena ingin dianggap sebagai orang telah berhasil?Mengapa?

5. Keluarga	Apakah status anda saat ini ? Sudah menikah atau masih single ? Jika anda sudah menikah ? Sudahkah anda mempunyai anak ? Berapa ?
-------------	--

B. Karyawan PT.Millenium Danatama Indonesia

1. Faktor yang memotivasi investasi di Reksadana

Indikator	Pertanyaan
2. Keuntungan	1. Menurut anda, keuntungan apa yang dapat diperoleh nasabah dari investasi anda di reksadana? 3. Berapa modal awal investasi di reksadana ? 4. Jika dalam nominal, berapa hasil investasi di reksadana ? 5. Apakah dengan investasi di reksadana dapat mencukupi kebutuhan finansial investor ? 6. Keuntungan apa yang diperoleh dari investasi di reksadana dibandingkan dengan investasi dalam bentuk lain misalnya emas atau saham ?
6. Keamanan	4. Bagaimana keamanan berinvestasi di reksadana ? Apakah dana yang nasabah investasikan dijamin keamanannya seperti jaminan keamanan nasabah bank? 5. Adakah jaminan untuk berinvestasi di reksadana ? 6. Jaminan apa yang dapat diberikan perusahaan investasi pada nasabahnya ?
7. Sistem investasi	<ul style="list-style-type: none"> • Bagaimana sistem yang berlaku dalam berinvestasi di reksadana ? • Apakah berinvestasi di reksadana praktis dari sisi proses investasinya ? Mengapa?
8. Faktor internal	
a. Perilaku/sikap	<ul style="list-style-type: none"> • Menurut anda apakah investasi di reksadana merupakan keputusan nasabah sendiri ?
e. Pandangan hidup	<ul style="list-style-type: none"> • Menurut anda, apakah investasi di reksadana tergolong hal yang penting dilakukan terlebih saat ini ? Mengapa?
f. Pola pikir	<ul style="list-style-type: none"> • Menurut anda, apakah investasi di reksadana merupakan suatu kebutuhan hidup di masa sekarang ini?Mengapa?
9. Faktor eksternal	
a. Promosi	Apakah nasabah yang berinvestasi di reksadana juga mempromosikan reksadana ? Mengapa ?
b. Jaringan/Networking	Menurut anda, apakah nasabah yang berinvestasi di reksadana untuk memperluas jaringan pertemanan ? Mengapa ?
c. Lingkungan kerja	Menurut anda, apakah nasabah yang berinvestasi di reksadana karena pengaruh lingkungan kerjanya ? Mengapa?

2. Profil Nasabah (Tentang Diri Nasabah)

Indikator	Pertanyaan
1. Pendapatan	Adakah kriteria pendapatan minimal per bulan bagi calon nasabah reksadana untuk dapat berinvestasi di reksadana ? Berapa?
2. Pekerjaan	Menurut anda, sebanyak nasabah reksadana berprofesi sebagai apa? Adakah yang dominan?
3. Pendidikan	Menurut anda, sebanyak nasabah reksadana berpendidikan apa? Adakah yang dominan?
4. Hubungan Sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Apakah nasabah yang berinvestasi di reksadana karena pengaruh teman, sahabat atau keluarga ? • Apakah nasabah yang berinvestasi di reksadana karena lingkungan pergaulan dimana banyak teman yang berinvestsi di reksadana ? • Menurut anda, untuk berinvestasi di reksadana, apakah calon nasabah harus mempunyai relasi tertentu misalnya harus kenal dengan salah seorang karyawan perusahaan investasi ? Mengapa ? • Menurut anda, Apakah nasabah yang berinvestasi di reksadana karena ingin diterima dalam pergaulan ? Mengapa ? • Menurut anda, apakah nasabah yang berinvestasi di reksadana karena ingin dianggap mampu dari segi finansial ? Mengapa ? • Menurut anda , apakah nasabah yang berinvestasi di reksadana karena ingin dianggap sebagai orang telah berhasil?Mengapa?



LAMPIRAN 2

HASIL WAWANCARA

1. Ibu Siska (wawancara 25 Maret 2011)

Keturunan

Menikah (usia 29 tahun)

Alamat : Taman Cemara

Usia : 30 tahun

Pekerjaan : Karyawan MDI (sekretaris pemegang saham)

Lama kerja : 3 tahun

PT : S1 – Binus

Pendapatan/bulan : di atas Rp 5juta

Awalnya tidak tertarik investasi di reksadana

Tanya : Resiko investasi itu tinggi, mengapa invest ?

Jwb : Tidak ada resiko, misalnya sudah tahu kalo invest ada resiko ya gak usah invest, taruh aja di deposito atau beli emas (beli emas juga ada resikonya). Prinsipnya high risk high return, low risk low return. Kalau mau dapat yang gede ya resikonya gede kalau mau dapat yg kecil ya resikonya kecil

Tanya : Pertimbangan investasi di MDI ?

Jawab : - Karna kerja di sini
- Setahu saya MDI udah punya nama

Tanya : Ada pertimbangan keluarga saat investasi ?

Jawab : Didukung keluarga. Hitung-hitung daripada invest di bank mending invest di sini. Kalau di bank hasilnya gak sebanding, kita invest berapa hasilnya gak seberapa, hasil kecil, ada biaya admin juga.

Tanya : Promosi ke orang lain?

Jawab : Pernah ke teman dan teman baru tanya-tanya dulu.

Tanya : Kendala di MDI ?

Jawab : Kendala dalam kerja dalam interaksi atau komunikasi di MDI ok kok, mau kerja sama.

Tanya : Sejak kapan MDI berdiri ?

Jawab : MDI berdiri 5 tahun yang lalu.

Tanya : Pekerjaan yang harus dimiliki nasabah untuk investasi ?

Jawab : Sebenarnya kalau masalah pekerjaan gak terlalu. Ibu rumah tangga juga bisa. Gak harus dari pekerjaan tapi dari pendapatan. Kalau ada duit lebih kalau memang dia mau berinvestasi pasti dia larinya akan investasi maksudnya setelah secara finansialnya dia sudah dipilah. Oh ini punya uang nganggur, dia mau deposito, mau investasi, optional aja.

Tanya : Minimal dana untuk investasi ?

- Jawab : Tergantung mau dapat bunga tinggi atau rendah. Min Rp.100juta, Rp 50 juta bisa sih tapi paling aman Rp.100juta.
- Tanya : Kalau 5juta bisa gak?
- Jawab : bisa sih, cuma produknya beda kan di MDI ada beberapa produk. Kalau di equity, minimal 500ribu bisa, 100rb juga bisa tapi kan mainnya kecil jadinya. Paling bagus yah 100 juta
- Tanya : Kebanyakan yang invest di MDI pekerjaannya apa ?
- Jawab : Wiraswasta kebanyakan yang punya toko, karyawan swasta.
- Tanya : Kalau berangkat kerja, PP gak?
- Jawab : Iyah
- Tanya : Invest di reksadana agar dianggap bergengsi ?
- Jawab : Ah nggak, tergantung orang, balik ke pribadi.
- Tanya : Teman yang invest di MDI?
- Jawab : Belum ada
- Tanya : Selama kerja di MDI, kendala yang dihadapi (sebagai sekretaris) ?
- Jawab : Jangan lah.
- Tanya : Kalau sama karyawan lain?
- JAWab : Biasa aja. Kalau aku sih orangnya fleksibel.

2. Bapak Abdul Hakim (wawancara 22 Maret 2011)

Alamat :Jalan Amarta Blok DB II NO 25 Pondok Benda Pamulang, Tangerang Selatan.

Kerja di laju tiap hari

Usia : 33 tahun

Sudah berkeluarga

Senior Manajer

Kerja di MDI : November 2008

PT : S1 UMY, baru ambil S2

Tanya : Selama kerja di MDI ada fee pokok ? Berapa?

Jawab : Ada, rangenya tergantung dari jabatan

Tanya : Yang berinvestasi di MDI bagian apa ? yang berhubungan langsung dengan nasabah?

Jawab : Marketing

Tanya : Berapa minimal invest di MDI?

Jawab : Kalau untuk sesuai kontrak prestasi dalam prospektus minimal 500 rb (pembukaan rekening I) selanjutnya minimal 100rb. Tapi yang terjadi di MDI rata-rata individu masuknya lumayan. Tiap individu bisa masuk (rek awal) 100 – 200 juta.

Tanya : Syarat-syarat invest :

Jawab : Hanya melampirkan FC KTP, NPWP lalu isi formulir pembukaan rekening. Isi form NYC (itu wajib)

- Tanya : Dengan dana segitu, apa beda invest di bank dan di MDI ?
 Jawab : Kalau di bank itu bunganya kecil, ada LPS kalau di MDI tidak ada penjaminanya tapi dibawah BAPEPAM. MDI itu sudah terdaftar di BAPEPAM tahun 2003.
- Tanya : Rekening bank yang digunakan ?
 Jawab : Rekening yang digunakan untuk menampung dana nasabah (itu namanya bank kustodian) kebetulan produk reksadana MDI pake bankk bank CIMB NIaga.
- Tanya : Kenapa CIMB Niaga ?
 Jawab : Sebenarnya bank kustodian itu banyak ada mandiri, BRI, Standard Chartered , untuk reksadana itu menunjuk satu produk satu bank kustodian
- Tanya : Produk reksadana MDI ?
 Jawab : Reksadana Millenium Equity
 Tanya : Produknya seperti apa ?
 Jawab : Itu produk reksadana, jadi jadi efek sahamnya min 80 – 98% itu efeknya ada di saham. 2 – 20% itu dalam efek pasar uang/deposito.
- Tanya : Saat berinvest, uang bisa dipakai atau tidak ?
 Jawab : Sebenarnya bisa cuma permasalahannya, tujuan investor berinvestasi di reksadana itu apa. Kita harus mengetahui profil nasabah. Tadi di awal nasabah harus mengisi formulir NYC jadi kita tahu apakah nasabah itu termasuk nasabah yang konservatif, moderat atau risk taker (berani menerima resiko)
- Tanya : Ada atau tidak jaminan seperti Undang-Undang :
 Jawab : Tidak ada, jadi reksadana ini di bawah pengawasan BAPEPAM itu tidak boleh memberikan return yang fix artinya return yang dijamin sama reksadana ini meliputi IHSG
- Tanya : Awal berdiri MDI ?
 Jawab : Tahun 2003 sudah mengelola beberapa institusi dan investor individu
- Tanya : Selama kerja di MDI, Bapak menghadle ada karyawan marketing, manage gimana?
 Jawab : Untuk karyawan baru kita berikan masa progress 3 bulan. Kita beri paket sesuai dengan allowance yang dia terima.
- Tanya : Kelebihan MDI dibanding perusahaan lain?
 Jawab : Kebetulan MDI punya program investment boutique. Jadi kita perusahaan asset manajemen punya keunikan dibanding perusahaan asset manajemen lain. Kita *dealer made, dealer made* artinya kita memenuhi kebutuhan nasabah, jadi kita bukan membuat produk baru dijual tapi kita mencari mix customer maunya seperi investasi apa baru kita buat produknya.
- Tanya : Jadi posisi nasabah di sini aktif ya bukan pasif :
 Jadi : Nggak (pasif), jadi kalau reksadana investor itu indirect. Indirect itu investor melakukan investasi secara tidak langsung tapi kalau nasabah investasi langsung itu larinya ke securitas. Jadi reksadana

ini cocok untuk orang yang belum memahami betul dunia investasi di pasar modal.

Tanya : Kalau tidak paham mengapa invest ?

Jawab : Makanya kita memberikan marketing kita berikan kursus (education) biasanya investasi sangat penting untuk jangka panjang karena investasi ini memang untuk jangka panjang.

Tanya : Kesulitan menghadapi nasabah ?

Jawab : Kesulitannya pada nasabah yang mempunyai banyak investasi jadi kita harus memberikan kelebihan dari produk kita

Tanya : Jadi mayoritas yang investasi di MDI buat sampingan bukan kerjaan utama ?

Jawab : Untuk nasabah kebetulan kan ada nasabah institusi dan individu. Kalau di kita lebih banyak individu karena nasabah individu ini pangsa pasarnya sangat luas bukan hanya di daerah Jakarta tapi juga di daerah-daerah.

Tanya : Ada gak komplain dari nasabah ?

Jawab : Mungkin kalau komplain, setiap produk pasti ada seperti mungkin terlambatnya laporan bulanan ke nasabah. Karena laporan bulanan ke nasabah itu dikim oleh bank kustodian.

Tanya : Caranya mengelola dana nasabah?

Jawab : Seharusnya yang berbicara ini fund manager yah...karena fund manager itu orang yang mengelola dana nasabah reksadana tetapi bisa saya informasikan bahwasanya untuk portofolionya atau cara mengelonya, kebetulan di produk kami itu namanya reksadana millenium equity dimana hampir min 80% - 98% di efek saham sisanya 2% - 20% di pasar uang.

Tanya : Menurut Bapak, kebanyakan nasabah tahu informasi MDI darimana ? dari marketing atau rekomendasi teman ?

JAWab : Ok..sebenarnya kaalo untuk penjualan produk reksadana itu dimanapun kaidahnya, ada kaidah marketing yaitu 4P (product, price, place, promosi). Yang dimaksud produk itu produknya apa saja yang dijual, lalu kalau price itu skemanya, skenario apa yang bisa menarik investor untuk berinvestasi di produk kita, lalu place, place itu jalur distribusi, apakah jalur distribusi itu kita lakukan melalui marketing force yaitu mungkin marketing forcenya di Jakarta, bisa di Surabaya, atau dengan cara kita berkenalan dengan orang-orang yang berkepentingan di daerah-daerah tersebut, kalau promosi bisa melalui internet, bisa melalui leflet, atau ke kampus-kampus.

Tanya : Pendapatan nasabah dalam arti sekitar berapa yang berinvestasi di reksadana ?

Jawab : Mungkin dalam satu bulan..ehmm..saya buat average mungkin sekitar... sebulan itu bisa mungkin hanya sekitar 20 – 50 juta sebulan.

Tanya : Sudah ada berapa nasabah diMDI :

- Tanya : Kalau gak salah sekitar 20an untuk nasabah individu..kalu untuk nasabah institusi sekitar 10an.
- Tanya : Institusi mana saja ?
- Jawab : Saya tidak bisa sebutkan di sini karena itu rahasia perusahaan.
- Tanya : Kalau invest di reksadana khususnya di MDI, ada rekomendasi dari teman atau ada teman yang invest di situ, jadi invest untuk mencari teman :
- Jawab : Ehmmm..setahu saya sih untuk kalau itu modelnya seperti multi level, jadi kaya,,multilevel itu kaya teman cari teman dapetkan keuntungan. Tapi kalau di reksadana ini kita akui bahwasanya untuk ehmm... gaungnya untuk reksadana, untuk investasi di reksadana itu memang saat ini baru eh...dengan BAPEPAM APRDI itu baru mempunyai rencana kerja untuk road show di beberapa kota agar masyarakat mengetahui bahwasanya untuk investasi di reksadana itu lebih menguntungkan daripada berinvestasi di bank.
- Tanya : Pekerjaan nasabah individual :
- Jawab : Macam-macam... yang kita temui itu ada yang pengusaha biasanya orang china, lalu ada juga yang sebagai orang kantor sebagian kecil ada yang mahasiswa.
- Tanya : Mayoritas nasabah dominan tinggal di mana ?
- Jawab : Ehh...karena kebetulan tadi yang saya sampaikan bahwasanya untuk *place*, artinya 4P tadi, salah satu kaidah marketing itu 4P salah satunya adalah *place* yaitu jalur distribusi dan marketing force itu sementara untuk PT. MDI sendiri sementara baru ada 3 cabang yaitu kantor pusat yaitu di MDI tower ini, yang kedua cabang Medan, satu lagi cabang Surabaya.
- Tanya : Untuk Jakarta sendiri MDI nawarkan satu produk ?
- Jawab : Eh..yang sudah saya sampaikan tadi bahwasanya MDI ini, tadi kan Mbak Irma menanyakan keuntungan apa sih kok nasabah berinvestasi di MDI.....Nah, keuntungan nasabah berinvestasi di MDI itu karena MDI ini slogannya kan investmen boutique artinya MDI membuat produk atas kebutuhan nasabah. Nah kebetulan kita mempunyai produk reksadana equity dimana isi dari produk reksadana tersebut lebih banyak ke efek saham jadi kalau dilihat dari segi profil nasabah, profil nasabah ini lebih banyak adalah risk taker. Risk taker itu adalah orang yang berani mengambil resiko. Jadi kalau saham itu hasilnya return dimana kalau menginginkan return yang tinggi harus siap dengan resiko yang tinggi. Semua produk reksadana, apakah itu reksadana mata uang, reksadana pendapatan tetap, reksadana saham ataupun reksadana campuran ataupun reksadana terproteksi itu semua mempunyai resiko-resiko tetapi perusahaan asset manajemen yang dikelola oleh orang yang mempunyai lisensi wakil manajer investasi pasti meminimalisir resiko tersebut.

Tanya : Bagaimana sistem invest di MDI. Simple atau ribet sehingga nasabah tertarik:

Jawab : Sebenarnya pada intinya investasi di reksadana ini tidak semua masyarakat Indonesia tahu. Mungkin dari data yang kami peroleh kemarin pada waktu raker di Bandung pada bulan Februari dengan APRDI, dari total penduduk Indonesia sebesar sekitar 250 juta, itu yang baru buka rekening reksadana di Indonesia baru sekitar hanya sekitar 4000 orang. Individu yah. Tapi kalau untuk institusi, institusi itu bisa asuransi, bisa dana pensiun, bisa yayasan itu sudah mengetahui reksdana. Tetapi tahun ini, APRDI- Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia bersama dengan BAPEPA-LK itu mempunyai rencana kerja sosialisasi untuk produk reksadana di Indonesia.

Tanya : Sistem di MDI mudah dipelajari atau tidak ?

Jawab : Sebenarnya reksadana ini merupakan suatu wadah produk investasi yang orang yang belum memahami tentang investasi di pasar modal. Jadi kalau reksadana itu produk investasi secara tidak langsung tetapi kalau bermain langsung saham, langsung ke perusahaan sekuritas berarti dia direct investment artinya dia secara langsung berinvestasi, eh...di saham. Na reksadana ini sebenarnya sudah wadah yah...

Tanya : Bagaimana kondisi di kantor, apakah kondusif buat kerja atau mungkin nyaman dengan teman?

Jawab : Eh...suasana kondusif kita harus ciptakan karena suasana kondusif itu tidak bisa datang begitu saja. Kebetulan saya sebagai senior manajer disini harus membuat suasana kondusif dengan bawahan seperti junior marketing.

Tanya : Seperti apa ?

Jawab : Yah mungkin ehh...setiap hari kita harus, eh..., bicara, komunikasi, interaksi yang kemarin mungkin besok pagi meeting, apakah kita ada pembicaraan apa dan kita harus berhubungan dengan divisi investment juga.

Tanya : Pernah atau tidak terjadi masalah dengan teman ?

Jawab : Yah pasti yah, namanya orang bekerja pasti ada pro kontranya tapi secara profesionalisme, tujuan kita adalah untuk memajukan perusahaan.

Tanya : Ngomong-ngomong, dana nasabah itu kan dikelola perusahaan, nah perusahaan otomatis dapat persen dari uang nasabah itu sendiri dan perusahaan dapat return untuk bayar karyawan. Berapa persen perusahaan dapat ?

Jawab : Eh....sesuai peraturan BAPEPAM-LK, jadi perusahaan asset manajemen atau manajer investasi, itu negosiasi dengan investor yaitu hanya sebatas management fee. Management fee itu maksimal 2% per tahun dari dari yang kita kelola bisa juga 0,5%.

Tanya : Patokannya apa ?

Jawab : Negosiasi, mungkin jumlah dana yang masuk. Jadi semakin besar jumlah dana yang masuk itu management fee nya bisa kecil.

Tanya : Misal dana Rp.500.000 untuk pembukaan rekening, berapa tahun bisa diambil ?

Jawab : Jadi seperti di awal dimana investor harus mengisi NYC dimana bisa diketahui profil nasabah, apakah nasabah itu konservatif, apakah nasabah itu moderat atau nasabah itu aktif. Nah kalau misalnya di reksadana millenium equity ini, ini adalah nasabah-nasabah yang mempunyai risk taker, yang berani mengambil resiko. Tapi biasanya untuk reksadana dengan alokasi portfolio saham itu biasanya minimal 3 tahun harus reinvestasi

Tanya : Strategi menarik nasabah ?

Jawab : Kalau untuk nasabah individu, kita harus menanyakan yah, kita harus menanyakan pada calon investor, kita breakdown dulu, kita terbuka untuk masalah keuangannya calon investor, bahwasanya misalnya mbak Irma mempunyai gaji Rp 10 juta, kita harus tahu kebutuhan dalam sebulan itu berapa habisnya, sekarang untuk bayar listrik, bayar apa sekarang misalnya habisnya Rp 5 juta, berarti masih ada selisih Rp. 5 juta. Terus kita tanyakan lagi apakah mbak Irma sudah mempunyai asuransi, asuransi kesehatan punya nggak? Nah kalau belum punya kita sarankan beli, walaupun kita bukan penjual asuransi. Nah dari situ sebenarnya investasi harus disiplin. Investasi itu kalau tidak disiplin tidak tercapai apa yang kita harapkan beberapa tahun ke depan. Jadi kita harus mengetahui, eh kebutuhan nasabah itu seperti apa dan harus disiplin dalam berinvestasi.

Tanya : Selama ini pernah berinteraksi langsung dengan nasabah :

Jawab : Kebetulan saya lebih banyak dengan institusi daripada retail. Tapi kalau individu, bisa..mungkin yang ditanyakan mbak Irma ini eh.....

Tanya : Maksud saya, misal bapak ketemu nasabah, ngobrol-ngobrol, bapak tahu atau tidak karakter. Pernah atau tidak punya nasabah teman sendiri ?

Jawab : Kalau teman mungkin nggak tapi kalau tentangga iya...cuma konteksnya adalah kita menjual tapi bukan selling tapi kita mencari kebutuhan nasabah artinya nasabah harus butuh yang namanya investasi karena selama ini yang dilakukan oleh marketing yang lain adalah dia selling kayak punya produk langsung jual. Tapi kita enggak...kita melihat kondisi dan kebutuhan nasabah, apakah nasabah masih membutuhkan investasi atau nggak.

Tanya : Kalau investasi saham itu ribet gak sih ?

Jawab : Investasi saham maksudnya langsung ke saham?...ehhhh.....sebenarnya kalau untuk investasi langsung ke saham sebenarnya nggak asalkan nasabah sudah mengetahui core businessnya untuk direct investment ya..

Tanya : Patokan yang dipakai MDI, apakah harga diollar, IHSG atau apa?

Jawab : Patokan kita iya, kita IHSG itu patokannya kita dimana kalau kinerja reksadana saham kita di bawah IHSG, untuk indikasi return pengembaliannya berarti kita tidak bagus tapi bila di atas IHSG berarti hasil kita, pengelolaankita berhasil.

Tanya : Apakah niat nasabah berinvestasi di reksadana apakah cuma keuntungan, bagaimana pola pikir nasabah?

Jawab : Macem-macam, ada yang hanya mikirin keuntungan, ada yang berpikir untuk jangka panjang.

Tanya : Jangka panjangnya seperti apa ?

Jawab : Jangka panjangnya mungkin untuk pensiun ya...jadi dia investasi secara berkala dimana tiap bulan dia menyetorkan dana ke reksadana, mungkin Rp100.000, Rp200.000 tiap bulan tapi dia dicicil. Nah dimana kalau masuk ke deposito, misalkan mbak Irma punya uang Rp.20 juta, padahal tiap bulan ada pajak kalau deposito itu 20%, sedangkan inflasi itu tiap tahun taruhlah kita taruh 10%, atinya mbak Irma sudah minus 30%. Sedangkan kalau di reksadana, untuk saat ini baru dikenakan pajak 5% saja lainnya tidak ada, tidak ada biaya administrasi, hanya biaya management fee maksimal 2% per tahun.

Tanya : Di MDI ada kapitalime atau tidak ?

Jawab : Pemilik MDI adalah pengusaha. MDI itu anak perusahaan dari Millenium Group jadi holding company-nya namanya Millenium Group. Millenium Group mempunyai beberapa anak perusahaan salah satunya MDI sebagai perusahaan asset manajemen atau perusahaan manajemen investasi.

Tanya : Bagaimana tanggapan masyarakat pada umumnya tentang MDI ?

Jawab : Makanya itu seperti yang sampaikan tadi bahwasanya MDI bersama BAPEPAM-LK akan melakukan rencana kerja yaitu sosialisasi dan edukasi mengenai reksadana di seluruh Indonesia karena sampai saat ini terus terang mungkin asuransi kalau dengan future atau forex gongnya lebih terdengar mereka.

3. Bapak Desmon (wawancara 23 Maret 2011)

Desmon (Batak)

PT : S2 Ekonomi-Manajemen Keuangan UI

Karyawan di MDI

Asal : Medan, 31 – 12 – 1980

Usia : 30 tahun

Single

Tanya : Bagaimana investasi di MDI ?

Jawab : MDI itu yang kita mainkan itu investmen, kalau investasi, dia ada yang namanya direksi dan komite investasi yang terdiri dari fund manager sama analaisi. Tugas analisis meberikan support data pada fund manager dan kondisi market.

Tanya : Berita yang perlu diketahui ?

Jawab : Kondisi emiten yang listing di bursa, kondisi ekonomi global, kondisi ekonomi Indonesia secara keseluruhan, bisa dari kondisi system moniter dan system fiscal. Bisa juga kondisi mikor, kondisi perusahaannya, update corporat, langkah-langkah tahun ini atau tahun fiscal berjalan.

Tanya : Kalau beli saham, apa patokannya (seperti analisis itu berita global, missal index Hongkong)?

Jawab : Kalau saham sebenarnya salah satu instrument investasi. Kalau instrument investasi itu banyak. Indonesia sebenarnya saat ini masyarakat secara umum belum terlalu banyak berinvestasi di pasar modal. Jadi kalau kita bagi ada 2, sektor perbankan maupun sektor pasar modal. Kalau perbankan missal tabungan, deposito. Kalau di pasar modal instrument itu ada beberapa kalau yang di Indonesia, pertama itu obligasi dan kedua itu saham. Nah karakteristik kedua ini berbeda, Kalau obligasi itu dia secara resiko nya lebih kecil dari saham dan secara pengembalian atau return, obligasi memberikan return yang kecil dari saham. Jadi saham itu investasi dengan resiko tinggi dengan return yang besar.

Tanya : Kenapa nasabah memilih saham bukan deposito atau perbankan, khususnya yang berinvestasi di sini, apa tidak takut resiko? keunikan MDI :

Jawab : Sebenarnya kalau mau tanya langsung ke nasabah. Tapi kalau saya bisa kasih gambaran gini, jadi kalau orang mau investasi, kenapa orang mau invest? Investasi itu kan kita mengorbankan keinginan saat ini untuk kita hasilkan di masa datang. Jadi misalnya gini, kita saat ini menunda konsumsi, misal beli mobil, hp dan segala macam jadi duit yang kita punya saat ini kita gunakan sehingga keinginan kita saat tertunda untuk hasil di masa depan, ini pengertian sederhana investasi. Nah, kenapa orang investasi, pertama, mungkin dia sudah kelebihan duit. Orang investasi itu punya preferensi terhadap resiko. Kenapa dia milih obligasi atau saham, karena dia melihat resiko, kalau orang tidak suka resiko tinggi dia masuk ke tabungan (perbankan), deposito, kalau dia suka resiko tinggi dia bisa langsung masuk ke saham, kalau dia mau di tengah-tengah, dia bisa masuk obligasi.

Tanya : Resiko terburuk investasi saham apa?

Jawab : Pertama, dia bisa kehilangan uang. Misal dia investasi 1 juta, saham kan naik turun, tiba-tiba turun misalnya 5 juta. Dia ada dua, pertama kalau dia gak lepas atau tidak jual, sebenarnya dia gak rugi selama dia gak jual, tapi kalau dia jual berarti dia rugi, kalau kita harus nunggu berarti kita nunggu naik lagi/balik lagi

Tanya : Analisis yang dipakai, ada berapa analisis ?

Jawab : Tehnikal dan fundamental. Kalau fundamental lebih ke arah kondisi perusahaannya, kondisi keuangan perusahaan/laporan keuangan, kalau tehnikal lebih ke pergerakan di masa lalu.

Tanya : Nasabah di MDI kebanyakan aktif atau pasif (pengen profit saja atau aktif) ?

Jawab : Kalau di reksadana, mengapa orang milih reksadana ? Kalau orang investasi itu ada kemungkinan bisa investasi langsung artinya dia yang langsung investasi (dia main sendiri) dan kedua. orang yang punya dana tapi nggak punya waktu kalau orang seperti itu biasanya pasti pilih reksadana. Jadi produk reksadana adalah produk yang dihasilkan/dikeluarkan manajer investasi dari orang-orang yang yidak memeiliki waktu untuk mengelola.

Tanya : Kebanyakan orang yang investasi di sini itu untuk sampingan atau cari teman atau jagan gengsi ?

Jawab : Sebenarnya motivasinya banyak. Pertama, mungkin dia memang punya kelebihan dana dan dia pengen investasi (itu kesadaran sendiri), kedua, dia diajak temannya jadi dia punya duit tapi tidak tahu apa itu reksdana, kemudian temannya sudah tahu tentang reksadana dan dia diajak temannya kemudian dia diceritain dapat keuntungan dari reksadana. Bisa juga dari iklan, brosur, tv maupun dari mana tentang investasi apalagi bursa kita sudah cukup aktif menginformasikan reksadana.

Tanya : Dari marketing, misalnya nasabah yang tidak tahu cara mengelola uang?Ada gak education ?

Jawab : Harus itu, sebenarnya seorang marketing harus memberikan pemahaman tentang produk mereka. Kalau misalnyamenjual produk reksadana saham berarti dia garus memberikan pemahaman tentang resiko dan hasil tingkat pengembalian saham. Reksdana itu produknya banyak, reksdana saham, reksdana campuran (obligasi dan saham dimana prosentasinya 80% saham, 20% obligasi), reksdana pasar uang (reksadna yang masuk dalam produk misal SBI, deposito jadi diinvestasikan di produk pasar uang) dan ada reksdana terproteksi yaitu reksadana yang hampir 100% atau 80% diinvestasikan di obligasi dan dia biasanya punya jangka waktu biasanya 2 – 5 tahun. Biasanya sampai jatuh tempo. Jadi reksadana terproteksi lebih bersifat pasif, jadi pengelolaannya langsung dibiarin aja. Jadi dia tidak dijual atau dibeli. Kemudian ada lagi reksadana penyertaan terbatas, Biasanya ini hubungan antarad manajer investasi dengan nasabah, jadi ini hubungan bilateral antara MI dengan nasabah. Kemudian yang terbaru ada lagi reksadana ETF (Exchange Trade Fund) tapi masih jarang di Indonesia. Biasanya dia investasi di property misalnya apartemant atau bisa di kartu kredit. Yang biasa di Indonesia campuran dan saham.

Tanya : Kalau di MDI ?

Jawab : Kalau di MDI yang ada cuma saham dan penyertaan terbatas. Nah nanti cara/metode masuk ke reksadana pertama, marketing akanmenawarkan produknya, dia ada produk apa. Nanti imarketing harus memberikan edukasi karna ada aturan dari BAPEPAM. Jadi

dia jangan hanya memberitahukan untungnya tapi juga resikonya. Selanjutnya, secara resiko yang lebih tinggi itu reksadana saham.

Tanya : Investasi saham itu gedhe resikonya jadi nasabahnya orang-orang beduit nah, nasabah di MDI itu siapa saja (katanya ada mahasiswa juga)?

Jawab : Ya, mungkin ada. Jani gini, apa namaya..nasabah itu hanya memasukkan uang, jadi masalah dia resiko atau nggak bukan masalahnya dia.karena yang mengelola itu fund manager. Makanya sebelum nasabah melakukan investasi di reksadana, dia harus tahu betul kualitas dari manajer investasi, cukup bagus gak fund managernya. Karena ketahuan, kalau fund managernya bagus walaupun kondisi misalnya sahamnya lagi turun, dia bisa membuat tidak jauh turunnya bisa bantuan dari analis bisa pengalaman fund managernya.

Tanya : Kendala di lingkungan kerja ?

Jawab : Belum, selama kerja di sini komunikasi dengan teman-teman cukup bagus, meskipun perusahaan kecil (dibandingkan yang lain)

Tanya : MDI melayani nasabah (maunya nasabah) misalnya pengelolaan dana ada campur tangan nasabah bisa atau tidak ?

Jawab : Biasanya yang RPPT tadi. Biasanya RPPT itu ada yang memfasilitasi itu, tapi kalau misalnya produk reksadana obligasi dan saham itu otoritas fund managernya jadi nasabah itu hanya bisa menarik dananya kalau dia untung atau nambah.

Tanya : Kendala kerja lain, jarak misalnya dengan rumah ?

Jawab : Oh nggak.

4. Ibu Ninis (Lin Ani Christina) - Nasabah

ALamat : Pantai Indah Kapuk

Usia : 30 tahun

Pekerjaan : Swasta

PT : S1 Akuntansi – UI

Menikah (1 anak perempuan – usia 5 bulan)

Tanya : Apakah investasi di MDI ?

Jawab : Betul

Tanya : Kenapa tertarik? Padahal resikonya besar

Jawab : Menurut saya untuk saat ini, saham masih terbilang ok lah gitu...untungnya

Tanya : Investasi di MDI atas motivasi sendiri ?

Jawab : Iya..iya...karena saya sudah biasa invest.

Tanya : Selain di reksadana, ada atau tidak invest lain ?

Jawab : Nggak...masih di reksadana aja cuma beda MI aja (namajer investasi). Selain di MDI, saya juga ada di tempat lain.

Tanya : Kalau boleh tahu, darimana Ibu dapat informasi MDI ?

Jawab : Dari teman

Tanya : Minimal invest di MDI berapa ?

- Jawab : Aku sih invest kemarin modal awalnya 10 milyar
- Tanya : Kalau invest 10 milyar sepengetahuan keluarga. Suami?
- Jawab : iyo..pasti
- Tanya : Dapat dukungan dari suami ?
- Jawab : Iya....
- Tanya : Menurut Ibu, investasi di MDI itu ribet gak? Kok Ibu tertarik ?
- Jawab : Justru karena gak ribet...saya kan cuma isi beberapa form aja..turs saya transfer dana saya ke kustodian..udah selesai..nati saya dapat unit.
- Tanya : Tahu untung ruginya darimana ?
- Jawab : Darii...pasti saya minta informasi dari MDI nya
- Tanya : Kalau di Koran, ada gak info tentang itu ?
- Jawab : Yah saya sih belum pernah lihat di koran yah..saya sih minta info dari MDInya
- Tanya : Sejauh mana keuntungan yang diperoleh di MDI? Kenapa gak invest di emas atau deposito ?
- Jawab : Yah...saya sih lebih nyaman di sini yah....di reksadana, karena menurut saya, eh..amanlah..
- Tanya : Amannya bagaimana ? Ada jaminan gak?
- Jawab : Jaminan sih gak ada, cuma uang kita kan ada bank...bank kustodian, jadi gak langsung MDInya
- Tanya : Jadi kalau perusahaannya bangkrut apa apa gak masalah ?
- Jawab : Iyah...karena uang kita kan gak di MDInya secara langsung
- Tanya : Sudah berapa lama main saham ?
- Jawab : Akuu...belum terlalu lama sih..mungkin sekitar 5 tahun
- Tanya : Sepengetahuan Ibu, sistem investasi di MDI gimana ?
- Jawab : Maksudnya ?
- Tanya : Perjalanan uangnya gitu, atau hanya invest saja ?
- Jawab : eh...secara keseluruhan sih kurang ini....., tapi sedikit banyak saya tahu
- Tanya : Kembali ke pendidikan, meneruskan lagi gak?
- Jawab : gak....
- Tanya : Kebangsaan mana ?
- Jawab : Udah WNI sekarang
- Tanya : Tapi china yah ?
- Jawab : Iyah....
- Tanya : Investasi di reksadana keputusan sendiri atau terpengaruh teman ?
- Jawab : Yah...saya kan...sebelumnya kan saya di eh...atas rekomendasi teman juga gitu, tapi saya juga cari tahu dulu...sebenarnya keuntungan invest di reksadana itu apa gitu ...keuntungan kerugiannya lah jadi sedikit banyaknya saya tahu lah...
- Tanya : Investasi di reksadana sebagai sampingan atau pekerjaan utama/pendapatan utama ?
- Jawab : Sampingan aja..saya kan masih kerja di kantor lain jadi uang yang saya ada lebih baik kan di invest gitu...jadi kalau ada kuntungan yah lumayan lah....

Tanya : Jadi kalau main saham itu resikonya lebih gedhe, return-nya lebih gedhe juga atau tergantung pasar ?

Jawab : wah..kalau di reksadana setahu saya kan...dia tergantung dari NAB yah (Nilai Aktiva Bersih) jadi yah nggak inilah gitu..masih dibilang rugi-rugi amat gak lah..

Tanya : Tanggapan suami ?

Jawab : Kalau suami saya sih mendukung-mendukung aja..yang penting gak merugikan sayanya lah..dan jelas gitu loh kita invest dimananya jelas...gitu...gak sembarangan main invest-invest...

Tanya : Kenapa memilih MDI ? kok tidak future-future atau dimana ?

Jawab : Soalnya kalau di future itu dia kan...eh....lebih ke jual beli saham yah....maksudnya kaya..itu resikonya lebih...lebih... ini gitu loh..kalu jual beli saham itu resikonya lebih apa yah...tinggi gitu loh..

Tanya : Bisa habis yah uangnya ?

Jawab : Iya...Kalau di reksadana kan..kita kan....udah pasti gitu...kita ka nada NAB gitu...

Tanya : Jadi itu yah tertariknya invest di sini karena ada teman ?

Jawab : Teman saya kan sudah invest di sini kan sudah lama jadi dia sudah tahu lah gitu..

Tanya : Setelah tahu keuntungan invest di reksadana keuntungannya besar, pernah gak promosikan invest di reksadana ?

Jawab : yah..iya sih ada....saya ngomong ke teman gitu..tapi kadangkannya orang berpikrnya beda-beda...mungkin berpikir kalau investai itu rugi..gini..gini...itu aja sih...Tapi sih selama ini sih..kalau lagi ada kesempatan, entah teman, entah keluarga gitu..

Tanya : Tujuan invest disini apakah hanya profit saja ? Mungkin memperluas jaringan atau teman?

Jawab : Ya...Selain memang saya juga ingin dapat profit dari berinvestasi di reksadana..ya otomatis pasti akan banyak teman gitu..saya kan kerja juga diperusahaan..yah ingin nambah jaringan lah

Tanya : Kalau orang china itu berpikrnya ekonmis banget yah..

Jawab : iya...

Tanya : Inves di reksadana setahu Ibu pengusaha juga?

Jawab : iya...

Tanya : Menengah ke atas?

Jawab : saya sih..gak tau...cuman setahu saya kalau orang berinvest itu yah...nggak juga sih..sebenarnya kalau reksadana nggak harus yang menengah ke atas

Tanya : Lingkungan pergaulan, dalam arti sehari hari sibuk di kantor?

Jawab : Iya..

Tanya : Banyak teman china nya ?

Jawab : iyah...

Tanya : Yang invest di MDI banyak china atau Jawa, mungkin Sunda?

Jawab : duh..saya nggak tahu...

- Tanya : Kalau orang invest itu kan uangnya lebih. Ada faktor gengsi atau tidak kalau tidak inves?
- Jawab : oh..nggak...kalau saya berpikiran..uang yang ada daripada nggak ini gitu kan..lebih baik saya invest..hitung-hitung nabung lah...saya kan juga dapat profit lah..keuntungan...
- Tanya : Suka asuransi juga ?
- Jawab : iya..
- Tanya : Asuransi apa ?
- Jawab : ada Prudential
- Tanya : Ada saudara atau teman karyawan di MDI ?
- Jawab : nggak...
- Tanya : Sehari hari sibuk kerja apa ?
- Jawab : Saya kan di kantor saya kerja di bagian accounting....
- Tanya : Perusahaan sendiri ?
- Jawab : nggak....
- Tanya : Bergerak dalam bidang apa ?
- Jawab : bergerak dalam bidang....eh..ini...future juga..kayak investasi juga
- Tanya : Jadi yang kesatu sudah paham, yang kedua dari paham sudah tertarik. Dalam berinvestasi di MDI ikut berpartisipasi gak? Ikut campur tangan gak? Atau hanya lepas
- Jawab : ..yang penting kan ..kalu saya pikir kan....saya invest di sini..yah..selama saya masih ...gak ada masalah gitu...yah gak masalah sih...jadi..karna kan saya masih dapat laporan...dapat report dari kustodiannya...
- Tanya : Sudah berapa tahun invest di MDI?
- Jawab : eh..baru setahun...
- Tanya : Rencana ke depan setelah tahu invest di MDI, mau diteruskan/lanjut ?
- Jawab : Selama gak ada masalah di MDI nya sendiri..saya sih..selama ini sih masih...belum saya keluarin dana saya..jadi masih diinves di MDI
- Tanya : Dapat berapa persen keuntungannya ?
- Jawab : Kalau dibilang berapa persennya..gak tentu ya mbak.....soalnya kan NAB itu tiap harinya ka nada perubahan....naik turunnya..jadi tergantung sayanya sendiri...kalau dana saya mau dikaitkan, saya harus tahu dulu...NABnya itu hariannya di posisi berapa gitu..biar gak rugi
- Tanya : Suami kerja di mana ?
- Jawab : Suami saya kerja di daerah pluit.
- Tanya : Kalau boleh tahu, berapa pendapat per bulan dari bapak/ibu sampai invest 10 milyar ?
- Jawab : Karna suami saya kan punya usaha sendiri...kerja juga...

5. Bapak Yayat (Supriyatna)-nasabah

Kerja di perusahaan investai keuangan

PT : S1 di Jogja

Tinggal di Jakarta sudah lama

Menikah (1 anak)

Pekerjaa : karyawan swasta

Lama kerja : 10 tahun

Tanya : Kenapa milih MDI

Jawab : Pertama karena saya tidak punya waktu untuk melakukannya sendiri jadi saya serahkan kepada professional...di manajer investasi..di reksadana..gitu aja sih kenapa saya milih MDI

Tanya : Bapak tertarik dengan itu ?

Jawab : Tertarik dengan pasar modal..cuman karna waktu..saya serahkan ke professional..kebetulan saya serahkan di MDI

Tanya : Bapak tahu dari mana MDI ? Mungkin kenal yang kerja di MDI ?

Jawab : yah..kebetulan ada yang kebetulan ada yang saya kenal...yah kita percaya aja..

Tanya : Setahu saya resikonya kan tinggi, apakah keuntungan juga besar ?

Jawab : Menurut saya, kalau saham resikonya masih menengah ya.....kalau resiko tinggi..mainnya di index atau forex..kalau mau resikonya rendah yah mungkin saya deposito aja..jadi untuk saham masih middle..dan saya tau resiko itu...kita gimana kita harus masuk...kita harus membeli pada saat kapan...pada saat kita mau jual produk, itu kapan..kita harus tahu,,jadi kita harus memahami dulu core bisnis..maksud kita investasi itu apa...

Tanya : Tujuan investasi ?

Jawab : tujuan saya jangka panjang

Tanya : Berapa lama ?

Jawab : kalau saya 2 tahun..

Tanya : Sudah berapa lama invest?

Jawab : ohh sudah hampir 4 tahun..

Tanya : Keuntungan yang Bapak peroleh berapa persen dari modal awal ?

Jawab : Selama ini mungkin yah sekitar 20 – 25%

Tanya : Berapa modal di awal invest di MDI ?

Jawab : ..modal saya RP. 500 juta

Tanya : Kerja bapak apa bisa invest sampai segini?

Jawab : ...kita kerja di swasta..bidang jasa keuangan...

Tanya : Pertimbangan invest di MDI ?

Jawab : Pertama di MDI ada teman, kedua kenapa saya membeli produk reksadana MDI karena saya tidak ada waktu melakukan itu sendiri...jadi kita serahkan ke professional sajalah...tinggal kita pilih time yang tepat untuk kapan kita harus membeli dan kapan harus menjual

Tanya : Sistem invest di MDI gimana, dalam arti Bapak di sini cuma invest dan tidak ikut mengelola uang ?

Jawab : ehm...iya.....

Tanya : Istri tahu gak kalau Bapak invest di MDI ?

Jawab : oh..tau donkk mbak...

- Tanya : Gimana tanggapannya ?
 Jawab : it's ok...karena dana itu bukan dana urgent yang harus kita pakai...jadi itu free...benar-benar dana free yang tidak akan kita ganggu gugat..istilahnya bukan untuk kebutuhan pokok kita...jadi itu uang free yang kita investasikan karena kan beresiko...
- Tanya : Jadi istri mendukung ?
 Jawab : ..iya....
- Tanya : Selama invest di reksdana MDI, pernah gak Bapak cerita ke teman, teman kerja atau teman main, tetangga, saudara lah buat promosi supaya dia invest di MDI ?
 Jawab : kalau cerita sih yah..pernah..kalau mengajak sih..gak juga sih, cuma biasanya mereka tanya apa sih...saham-saham apa sih ...
- Tanya : Jadi ntinya mereka ingin tahu ?
 Jawab : ..yah.. pengen tahu...
- Tanya : Menurut Bapak, bagaimana PT MDI? Sudah skala besar kah?
 Jawab : menurut saya sih...kalau dari sisi companinya sih..menengah yah..middle...kalau yang besar-besar masih ada..yang asing-asing itu.
- Tanya : Pendapatan per bulan bersih berapa ?
 Jawab : ...bersih ya...rahasia perusahaan itu sebenarnya...
- Tanya : Rencana panjang invest mau digunakan buat apa ?
 Jawab : jangka panjang sih...yang pertama yah..mungkin buat anak saya juga gitu..kedua ya rencana investasi, kita kan punya...mengembangkan dana kita kebetulan ada dana menganggur yah kita investasikan.
- Tanya : Buat pensiun ?
 Jawab : yah salah satunya...
- Tanya : Teman Bapak ada yang invest di MDI?
 Jawab : ehmm...nggak...
- Tanya : Selain tujuan investasi untuk profit, ada tidak tujuan lain misal dapat teman?
 Jawab : ehmm..namanya juga investasi pasti kita ingin dapat profit di masa depan..itu aja sih tujuannya...
- Tanya : Syarat saat awal investasi apa ?
 Jawab : wah itu nggak ribet, id kita lah, ktp, buka rekening di bank aja...
- Tanya : Pengalaman yang didapat selama investasi ? pernah komplain gak ?
 Jawab : oh..yah..pernah....misalnya repot bulana kepemilikan saya telat, kadang gak datang...yah paling-paling itu aja...
- Tanya : Pernah ada kesulitan, misalnya komunikasi dengan perusahaan ?
 Jawab : ehmm gak sih...nggak....
- Tanya : Nggak takut misalnya dananya hilang ?
 Jawab : ..nggak..nggak...
- Tanya : Kenapa ?
 Jawab : ..yah yang pertama kankita tahu, itu perusahaan eh..di bawah BAPEPAM kan....jelaskan..makanya kita harus tahu semua...

6. Pak Binsar

Sumatra Utara : Tapanuli

Wiraswasta

Anak 3

Jakarta Timur

Kuliah di UI

Usia 45 tahun

Tanya : Darimana tau soal investasi di reksadana ?

Jawab : Pada awalnya memang saya pernah belajar di ekonomi...dan sifatnya orang batak..yah..apa tuh namanya..suka spekulasi jadi mengharapkan itung-itung yang besar banyak juga orang batak yang mengharapkan keuntungan dari deposito kalo saham masih takut langsung..jadi beli reksadana dulu untuk pembelajaran...jadi kalau sudah pintar baru....

Tanya : Budayanya gimana ?

Jawab : Kalo orang Batak secara keseluruhan kasar yah..karena disana banyak bukit jadi kalo bicara harus keras.....

Tanya : Dlam berinvestai, istri tahu?

Jawab : oh.. tahu

Tanya : Gimana tanggapan istri karena resiko investasi kan tinggi?

Jawab : Kalo berinvestasi di pasar modal jangan pergunakan uang belanja...jadi pake uang kelebihan atautabungkan sedikit...yah investasikan di reksadana

Tanya : Berapa lama invest di MDI

Jawab : sekitar...2008...kebetulan 2008 itu kan pasar turun...jadi reksadana baguslah...

Tanya : Ada gak syarat-syarat tertentu untuk investasi?

Jawab : Kalo dari marketingnya yang saya inget sih 1 juta..selanjutnya saya lupa..kayanya 100 ribu atau 500 ribu..saya juga lupa.....

Tanya : Bapak ivest berapa?

Jawab : Sebenarnya saya dulu pernah dapat bonus..saya kumpulin...hanya sekitar 6% waktu tahun 2008 sejarahnya...dari mulai saya investasi sampai sekarang sudah lebih dari 40%..juga sedikit dari hasil wiraswasta

Tanya : Pernah gak komplain ke MDI

Jawab : Kalo komplain secara kera tidak...tapi pernah karena terlambat terima konfirmasilaporan bulanan...tapi..masih batas wajar

Tanya : Kenapa tertarik MDI

Jawab : Karena teman yang pernah kerja di MDI...kemudian ada juga sebenarnya ada juga perusahaan investasi yang besar yang lupa dengan nasabah yang kecil..dicuekin lah...kalo disini nasabahnya tidak sebesar yang kaya perusahaan lain

Tanya : Berapa modal invest

Jawab : sekitar 500 juta lah sampi sekarang

7. Pak Sugiharjo

- Tanya : Bagaimana orang berinvestasi
 Jawab : Orang punya uang..berusaha..kalau dideposito kan sedikit...jadi ini kan alternatif investasi.....
 Tanya : Kalau jaman dulu orang beli rumah, emas, tanah.....

8. Pak Fahyudi

Direksi

- Tanya : Sudah lama kerja di MDI
 Jawab : Baru setahun..tapi kalau di industri pasar modal yah...3 tahun
 Tanya : Ikut invest?
 Jawab : Gak boleh donk...karena nanti ada *conflict of interest*...karena nanti akan memakai jabatan untuk kepentingan pribadi kaya *fund manager* kan mengelola dana perusahaan...
 Tanya : Resiko invest gimana?
 Jawab : resiko ya lebih besar..karena kalau mau dapte yang besar yanh harus berani resiko besar..nah..tugas perusahaan meminimalkan resiko.....
 Tanya : Pola pikir orang invest
 Jawab : pendidikan pasti tapi karena globalisasi karna informasi dunia..karna yang namanya pasar modal keterlibatannya global...
 Tanya : Jadi yang invest di sini orang berpendidikan semua?orang biasa bisa gak sih pak?
 Jawab : Sebenarnya masalah orang yang mengelola dana sendiri itu orang yang paham tapi yang gak paham taruh aja di reksadana..kan perusahaan yang jalani....
 Tanya : Minimal berapa?
 Jawab : tergantung...pertama kali kita mengeluarkan reksadana 100ribu bisa kok.....

LAMPIRAN 3
DATA PT.MILLENIUM DANATAMA INDONESIA

REKSA DANA MILLENIUM EQUITY
per 28 Feb 2011

Retail

No	NAME	DESCRIPTION	NOMINAL
1	HERU GUNAWAN	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	27.931.670,00
2	BETY	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	3.500.000.000,00
3	EDWARD TEGUH HARTONO	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	30.000.000,00
4	TINTIN RYADI DJAKARIA	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	3.804.531.574,86
5	YULIANA	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	10.000.000,00
6	PIETER ALBERT TANIHAKA	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	200.000.000,00
7	LAKSITO BROTO	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	51.480.000,00
8	MAURITS BINSAR	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	500.000.000,00
9	BOEN TJHE KIAN	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	500.000.000,00
10	YAYAT SUPRIYATNA	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	500.000.000,00
11	H Runi Syamora	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	500.000.000,00
12	LIM VICTORY HALIM	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	10.000.000.000,00
13	VITA SURYA PRYANA	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	25.000.000,00
14	WONG RAYA YUANITA WONGSO	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	20.090.000,00
15	OEY HOEY HOEN	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	250.000.000,00
16	LIM ANNY CHRISTINA	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	10.000.000.000,00
17	CRESENTIA MARTA PRATIWI	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	6.600.000,00
18	THOMAS HUBAYA	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	1.000.000,00
19	SISILIA KINANTI GITOMARTOYO	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	2.000.000,00
20	AGUSTINA FRANSISCA	REKSA DANA MILLENIUM EQUITY	3.000.000.000,00
			32.928.633.244,86