

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**  
**Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Produk**  
**Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) Pada PT. MNC**  
**Sekuritas Cabang ACEH**



Disusun Oleh:

Nanda Silvia  
NIM. 150601030

PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY

BANDA ACEH

2019 M/ 1440 H



## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Nanda Silvia  
NIM : 150601030  
Program Studi : Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya :

1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.
2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.
3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.
4. Tidak melakukan pemnipulasian dan pemalsuan data.
5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.

Bila kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian dan yang dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

AR - R A N I R Y

Banda Aceh, 17 Juni 2019

Yang menyatakan,



(Nanda Silvia)

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP  
LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

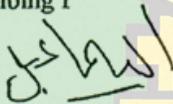
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Untuk Menyelesaikan Program Studi Diploma III Perbankan Syariah  
Dengan Judul :

**Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada  
Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) Pada PT.  
MNC Sekuritas Cabang Aceh**

NANDA SILVIA  
NIM. 150601030

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dari formatnya  
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi  
pada Program studi Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

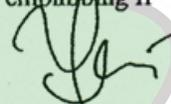
Pembimbing I



Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA

NIP: 198310282015031001

Pembimbing II

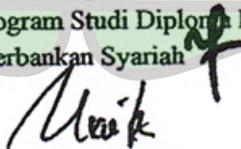


Evri Yenni, SE, M.Si

NIDN: 2013048301

AR - RANIRY  
Mengetahui

Ketua Program Studi Diploma III  
Perbankan Syariah



Dr. Nevi Hasnita, M.Ag  
NIP. 197711052006042003

**LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

**Nanda Silvia**  
**NIM. 150601030**

Dengan Judul

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT  
NASABAH PADA PRODUK GEMAR MENABUNG SAHAM  
INDONESIA (GEMESIN) PADA PT. MNC SEKURITAS CABANG ACEH**

Telah diseminarkan oleh Program Studi Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan dinyatakan Lulus serta diterima  
sebagai salah satu beban studi untuk menyelesaikan Program Studi  
Diploma III dalam bidang Perbankan Syariah

Pada hari/ Tanggal: Senin, 24 Juni 2019  
20 Syawal 1440 H

Banda Aceh

Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua



**Ismail Raszyd Ridla Tarigan, MA**  
NIP: 198310282015031001

Sekretaris



**Evri Yenni, SE., M.Si**  
NIDN: 2013048301

Penguji I



**Dr. Nevi Hasnita, M.Ag**  
NIP: 197711052006042003

Penguji II



**Dara Amanatillah M.Sc.Fin**  
NIDN: 202028701

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



**Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag**  
NIP: 196403141992031003



## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahhirabbil‘alamin, segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, Nikmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini. Tidak lupa pula shalawat beriring salam penulis panjatkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, beserta keluarga, para sahabat, dan pengikutnya, kaum muslimin dan muslimat.

Syukur Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini dengan judul **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh”** penulis menulis dan menyusun laporan ini dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Selama proses penyusutan Laporan Kerja Praktik, Penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, maka dengan segala kerendahan hati Penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr.Zaki Fuad. M.Ag,MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Ar-raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita,S.Ag.,M.Ag selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta Penasehat Akademik Febi, UIN Ar-raniry Banda Aceh.
3. Ismail Rasyid Ridla Tarigan,MA selaku Pembimbing I dan Evri Yenni, SE.,M.Si selaku pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dalam membimbing penulis sehingga LKP ini dapat terselesaikan sebagaimana mestinya.

4. Willy Purnamasari selaku Marketing Support Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh serta karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan LKP ini.
5. Kepada Orangtua yang penulis sangat sayangi, Ayahanda Fauzi dan Ibunda Nurazizah serta saudari saudari Saya Reza Pahlevi , Maulan Agustina dan yang selalu memberi semangat, dorongan, pengorbanan, kasih sayang serta do'a sehingga Penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan sampai saat ini dan dapat menyusun LKP ini.
6. Sahabat terdekat ku yang selalu ada dan mendengarkan curhat Fakhurrrazi,S.Pd., Atisa Munawarah, Aulia Afriani yang telah banyak memberikan motivasi, semangat, dukungan, serta do'a sehingga dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini.

Akhirnya penulis mengucapkan banyak terima kasih untuk semua pihak yang terlibat dalam membuat LKP ini, semoga semua pihak mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Penulis menyadari adanya kekurangan dari penulis Laporan Kerja Praktik ini, maka penulis sangat mengharapkan kritikan beserta saran untuk memperbaiki Laporan Kerja Praktik ini. Dengan segala ketulusan hati, penulis berharap semoga Laporan Kerja Praktik inidapat memberikan kontribusi dalam pendidikan umumnya, dunia perbankan khususnya, bermanfaat bagi yang membutuhkan serta mendapatkan ridha Allah SWT.

Banda Aceh, 17 Juni 2019  
Penulis

**TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN**  
Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K  
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

**1. Konsonan**

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak Dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	”
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	”
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

**2. Vokal**

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
	<i>Fatḥah</i>	A
	<i>Kasrah</i>	I
	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
ي	<i>Fatḥah</i> dan ya	Ai
و	<i>Fatḥah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauila*

3. **Maddah**

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
يَ / اَ		
يِ	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
وِ	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. **Ta Marbutah (ة)**

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah (ة) hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta marbutah (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

- c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ  
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

: *rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl*

: *al-Madīnah al-Munawwarah/*

*al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ

: *Talḥah*

### Catatan:

#### Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

جامعة الرانيري

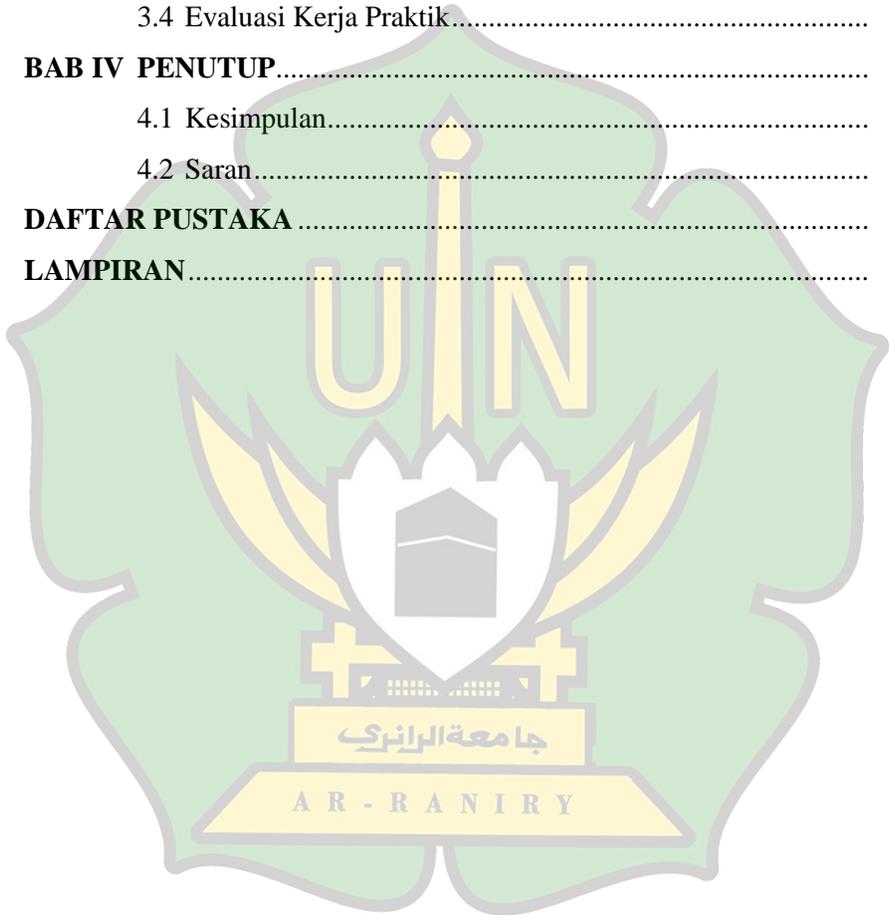
AR - RANIRY

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL KEASLIAN .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>vii</b>
<b>RINGKASAN LAPORAN.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>xviii</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik.....	4
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik .....	5
1.4 Sistematis Penulisan laporan Kerja Praktik.....	6
<b>BAB II TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK .....</b>	<b>7</b>
2.1 Sejarah Singkat PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh.....	7
2.2 Visi, Misi Dan Nilai Budaya PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh .....	8
2.3 Struktur Organisasi PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.....	9
2.4 Kegiatan Usaha PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh .....	10
2.4.1 Membeli Saham Reguler.....	11
2.4.2 Menjual Saham Reguler.....	13
2.5 Keadaan Personalia PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh .....	14
<b>BAB III KEGIATAN KERJA PRAKTIK.....</b>	<b>17</b>
3.1 Kegiatan Kerja Praktik .....	17
3.1.1 Bagian Remisier .....	17
3.2 Bidang Kerja Praktik.....	18

3.2.1	Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN).....	18
3.2.2	Kendala-Kendala Dalam Pemasaran Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.....	20
3.2.3	Jenis Aplikasi yang Digunakan Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh .....	21
3.3	Teori Yang Berkaitan .....	22
3.3.1	Perusahaan Efek.....	22
3.3.1.1.	Definisi Perusahaan Efek .....	22
3.3.1.2.	Fungsi Perusahaan Efek .....	22
3.3.1.3.	Anggota Bursa.....	23
3.3.2	Seluk Beluk Berdagang Saham.....	24
3.3.2.1.	Tujuan Investasi .....	24
3.3.2.2.	Tipe Investor .....	24
3.3.2.3.	Pembukaan Rekening Nasabah .....	25
3.3.2.4.	Pengertian, Alur Pembukaan Rekening dan Jenis Saham yang direkomendasikan oleh Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) .....	26
3.3.3	Pengertian Minat.....	29
3.3.4	Strategi Pemasaran.....	29
3.3.4.1.	Definisi Strategi.....	29
3.3.4.1.1.	Langkah-langkah Perencanaan Strategi .....	30

3.3.4.2. Definisi Pemasaran.....	31
3.3.4.2.1 Proses Pemasaran .....	32
3.3.4.2.2 Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran .....	33
3.3.5 Unsur-Unsur Strategi .....	33
3.4 Evaluasi Kerja Praktik.....	34
<b>BAB IV PENUTUP</b> .....	36
4.1 Kesimpulan.....	36
4.2 Saran.....	37
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	38
<b>LAMPIRAN</b> .....	39



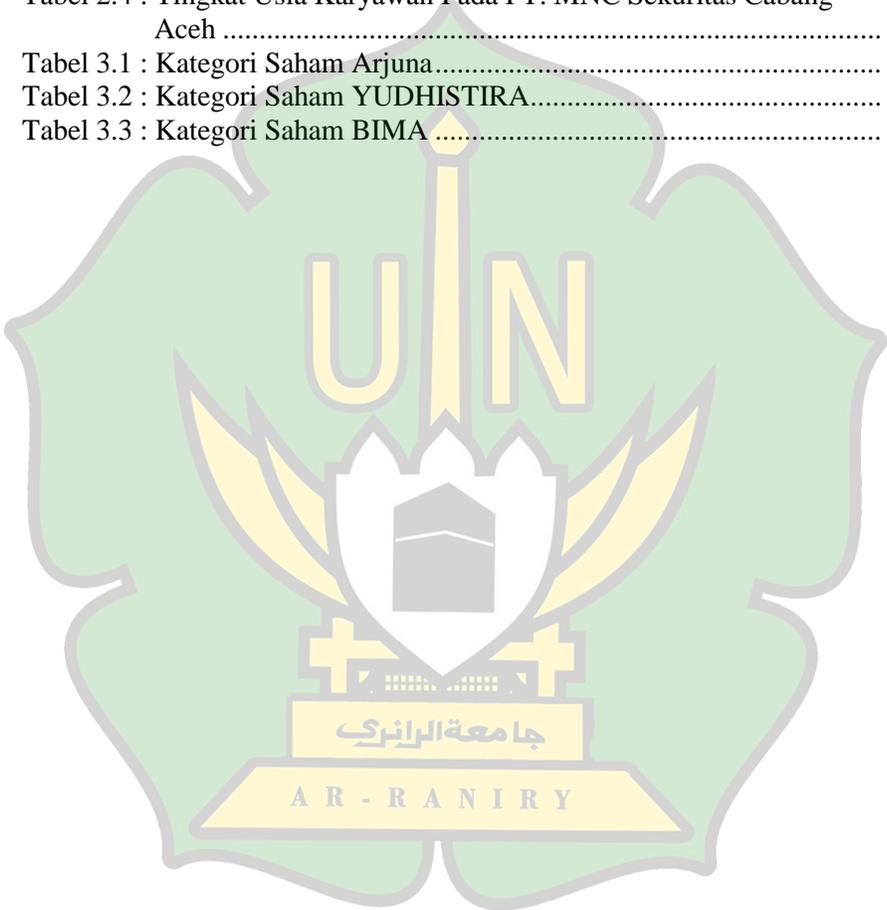
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Struktur Organisasi PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.....	9
Gambar 2.2 : Cara Membeli Saham Reguler.....	12
Gambar 2.3 : Cara Menjual Saham Reguler.....	13
Gambar 3.1 : Fungsi Perusahaan Efek .....	23
Gambar 3.2 : Langkah-Langkah Perencanaan Strategi .....	30



### Daftar Tabel

Tabel 2.1 : Tingkat Jabatan Karyawan Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh .....	14
Tabel 2.1 : Tingkat Pendidikan Karyawan Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh .....	14
Tabel 2.3 : Jenis Kelamin Karyawan Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh .....	15
Tabel 2.4 : Tingkat Usia Karyawan Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh .....	15
Tabel 3.1 : Kategori Saham Arjuna .....	27
Tabel 3.2 : Kategori Saham YUDHISTIRA .....	28
Tabel 3.3 : Kategori Saham BIMA .....	28



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Lembaga Keuangan dalam dunia keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, dimana pada umumnya lembaga ini di atur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini adalah termasuk perbankan, *building society* (sejenis koperasi di Inggris), *Credit Union*, pialang, saham, aset management, asuransi, dana pensiun, dan bisnis serupa lainnya ([www.lembagakeuangan.com](http://www.lembagakeuangan.com)).

Beberapa negara yang mayoritas penduduknya memeluk agama Islam sudah sejak lama menggunakan sarana pasar modal untuk membangun perekonomiannya. Aturan pelaksanaan perdagangan di beberapa negara Islam tidaklah sama. Iran mengatur jam perdagangan hanya antara jam 09.00 sampai 12.00 untuk hari Sabtu dan Rabu. Kuwait mengatur perdagangan mulai jam 07.00 sampai 14.30 untuk hari Sabtu, Rabu, Kamis, dan Jumat. Mesir mengatur jam perdagangan antara jam 11.00 sampai dengan jam 13.00 dari hari Minggu sampai Kamis. Pengaturan hari-hari perdagangan ini dimaksudkan untuk mengurangi ketegangan investor dalam menghadapi fluktuasi harga atau mengurangi risiko yang biasa dihadapi oleh investor di negara-negara yang tidak menjalankan kaidah Islam (Samsul, 2006).

Kegiatan perdagangan saham sudah ada sejak zaman penjajahan Belanda, yaitu ketika nama Indonesia masih Hindia Belanda. Kegiatan perdagangan efek di Batavia (sekarang Jakarta) dimulai pada tanggal 14 Desember 1912, di Surabaya pada tanggal 11 Januari 1925, dan di Semarang pada tanggal 1 Agustus 1925. Kegiatan itu ditutup ketika Perang Dunia II berlangsung (1940). Pada waktu itu perdagangan efek tidak terorganisasi

dengan baik sehingga sulit untuk mendapatkan data histori tentang kemajuan perdagangan. Namun demikian, menurut Koetin (1997), perdagangan efek sangat marak atau ramai karena melibatkan sekitar 250 instrumen efek yang terdiri dari saham, obligasi, dan *Depository Receipts* luar negeri (Kanada, Amerika Serikat, Belgia, Perancis, dan Belanda) (Samsul, 2006).

Salah satu lembaga keuangan Islam yang sedang berkembang di Indonesia adalah PT. MNC Sekuritas. PT. MNC Sekuritas adalah perusahaan Efek yang bergerak sebagai perantara perdagangan Efek dan Penjamin Emisi Efek sejak tahun 1989. Didirikan pada bulan November 1989 di Surabaya, PT MNC Sekuritas pada awalnya dikenal sebagai PT Bhakti Investama memulai bisnisnya di bidang perdagangan Efek, sekaligus menjadi MNC Group. Seiring perjalanan waktu, PT. MNC Sekuritas terus berkembang menjadi salah satu perusahaan sekuritas lokal yang menyediakan jasa Pasar Modal secara lengkap ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

Saat ini PT. MNC Sekuritas memiliki 3 divisi usaha. *Divisi Equity* menyediakan layanan perantara perdagangan saham, bagi nasabah ritel, maupun *high networth*. Dengan mempertimbangkan kondisi pasar serta risiko kredit yang muncul, saat ini perusahaan tidak melakukan pemberian layanan transaksi *Repurchase agreeemee* (Repo) sampai batas waktu review selanjutnya ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

PT. MNC Sekuritas menyediakan *platform online trading* MNC Trade New dan MNC Trade Syariah yang dapat di akses dengan mudah melalui berbagai perangkat, dengan sistem operasi Android maupun IOS. Untuk mensosialisasikan investasi pasar modal ke berbagai kalangan, PT. MNC Sekuritas juga memiliki produk menabung saham bernama MNC Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN), MNC Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) adalah salah satu produk yang paling dikenal oleh masyarakat. Pada produk ini nasabah hanya perlu menyisihkan dana

minimal Rp100.000 perbulan (atau kelipatannya) dengan perlindungan Asuransi kecelakaan diri untuk 1 tahun ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

Adapun manfaat yang akan didapatkan nasabah pada produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) yaitu berupa santunan duka akibat kecelakaan selama satu tahun. Nasabah MNC Gemesin bisa memilih premi yaitu Rp 10.000 untuk mendapatkan nilai manfaat sebesar Rp 10 juta, Rp 15.000 untuk nilai manfaat Rp 15.000.000,- Rp 20.000 untuk nilai manfaat Rp 20.000.000,- Rp30.000 untuk nilai manfaat Rp 30.000.000,- serta Rp 50.000 untuk manfaat Rp 50.000.000,-.<sup>1</sup>

Dari data yang didapatkan melalui link resmi pada PT. MNC Sekuritas diketahui bahwa perkembangan minat nasabah terhadap produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) mengalami penurunan yang cukup signifikan. Dikarenakan nasabah setiap bulannya harus menyetor uang Rp100.00 agar bisa melakukan transaksi jual beli saham dan yang akan menjalankan transaksi yaitu aplikasi, apabila tidak menyetor maka saham nasabah tersebut tidak akan di transaksikan oleh aplikasi dan harus menunggu minggu depan agar bisa melakukan transaksi kembali, dan transaksi yang di lakukan sesuai jumlah penyetoran pada bulan tersebut, berbeda dengan saham biasa dimana yang melakukan transaksi jual belinya yaitu nasabah sendiri, pihak nasabah bebas memilih saham perusahaan mana yang akan mereka beli. Dan jumlah saham yang akan dibeli sesuai dengan *Budget* yang dimiliki oleh nasabah ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

Dengan Produk ini nasabah tidak mendapatkan kerugian karena yang menjual dan membeli produk ini yaitu Aplikasi. Nasabah hanya menunggu pada tanggal berapa nasabah melakukan Top Up pertama dan memilih saham yang akan dibeli maka pada bulan selanjutnya keluarlah

---

<sup>1</sup>Wawancara dengan Willy Purnamasari, bagian Marketing Support, pada tanggal 02 April 2019, di PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh

hasil keuntungan dari hasil penjualan saham yang di lakukan oleh Aplikasi. Tingkat minat nasabah pada produk ini belum cukup banyak karena kurangnya pengetahuan terhadap produk serta bagaimana keuntungan yang akan di dapat oleh nasabah melalui Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh, dan yang paling penting yang harus dilakukan oleh PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh yaitu melakukan Sosialisasi terhadap lingkungan Masyarakat luar agar masyarakat mengetahui apa itu saham, produk-produknya serta keuntungan yang akan di dapatkan. <sup>2</sup>

Berdasarkan latar belakang diatas, Penulis tertarik untuk menyusun Laporan Kerja Praktik (LKP) dengan **“Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.**

## **1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik**

Adapun tujuan penulisan LKP ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menginformasikan tentang bagaimana strategi dalam meningkatkan minat nasabah dalam produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh.
2. Untuk mengetahui kendala-kendala dalam pemasaran produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh.

---

<sup>2</sup>Wawancara dengan Rizqi Shafriyaldi, bagian Remisier, pada tanggal 04 April 2019, di PT.MNC Sekuritas Aceh

### 1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktek

Hasil Kerja Praktek berguna untuk :

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Laporan Kerja Praktik ini, dapat menjadi sumber bacaan khususnya bagi mahasiswa Diploma III Perbankan Syariah mengenai Strategi dalam Meningkatkan Minat Nasabah dalam Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

2. Masyarakat

Diharapkan dengan adanya Laporan Kerja Praktek ini akan dapat memberi informasi dan manfaat bagi masyarakat luas baik dalam teori maupun praktiknya untuk dapat mengetahui bagaimana Strategi dalam Meningkatkan Minat Nasabah dalam Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

3. Instansi Tempat Kerja

Hasil Laporan Kerja Praktik (LKP) ini dapat menjadi acuan bagi pihak PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh untuk mengetahui Strategi dalam Meningkatkan Minat Nasabah dalam Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh. AR - R A N I R Y

4. Penulis

Manfaat Kerja Praktik (LKP) bagi penulis secara pribadi yaitu untuk memberikan gambaran nyata dan menambah wawasan bagi penulis pribadi mengenai penerapan sistem kerja terutama dalam dunia Keuangan, selain itu dapat mengetahui bagaimana Strategi dalam Meningkatkan Minat Nasabah dalam Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

### **1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik**

Penulisan Laporan Kerja Praktik ini, akan penulis bagi menjadi 4 (empat) bab. Sistematika penulisannya adalah :

**BAB I** Berisi tentang Latar Belakang, Tujuan Kerja Praktik, kegunaan Laporan Kerja Praktik, dan Sistematika Laporan Kerja Praktik.

**BAB II** Tentang tinjauan Lokasi Kerja Praktik, isi bab ini menjelaskan tentang sejarah singkat PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh, Struktur Organisasi PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

**BAB III** Membahas tentang hasil kegiatan Kerja Praktik, di dalam bab ini akan membahas kegiatan Kerja Praktik pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh, Bidang Kerja Praktik, Teori yang berkaitan dengan Kerja Praktik (Pengertian Saham, manfaat saham, Landasan Hukum perbedaan Saham Syariah dan Saham Konvensional) dan Evaluasi Kerja Praktik.

**BAB IV** Yaitu bab penutup, bab ini merupakan tugas akhir dari Laporan Kerja Praktik yang berisi Kesimpulan dan Saran. Penyertaan yang merupakan kesimpulan atas pembahasan yang di lakukan di dalam bab utama di rasa perlu dalam penulisan laporan ini, kerana penulisan dapat mengemas dari hasil Kerja Praktik ini menjadi kompleks dan sederhana, Sehingga memudahkan dalam suatu pemahaman dan di dalam hal ini saran juga perlu sebagai point rekomendasi.

## BAB II

### TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

#### 2.1 Sejarah Singkat PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh

MNC Sekuritas Adalah Perusahaan Efek yang bergerak sebagai Perantara Perdagangan Efek dan Penjamin Emisi Efek sejak tahun 1989. PT. MNC sekuritas sepenuhnya (99,9%) dimiliki oleh PT. MNC Investama Tbk, melalui anak perusahaannya PT. MNC Kapital Indonesia Tbk, yang merupakan salah satu perusahaan investasi di bidang jasa keuangan yang terintegrasi dan terbesar di Indonesia ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

Didirikan pada bulan November 1989 di Surabaya, MNC Sekuritas yang awalnya di kenal sebagai PT Bhakti Investama memulai aktivitas perdagangannya efek, serta menjadi cikal bakal MNC Group. Seiring berjalannya waktu, MNC Sekuritas terus tumbuh menjadi salah satu perusahaan sekuritas lokal yang menyediakan layanan Pasar Modal lengkap. Saat ini MNC Sekuritas memiliki 3 divisi bisnis. Divisi Ekuitas menyediakan layanan pialang saham, untuk pelanggan ritel, institusi dan networth tinggi ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

Dalam memperluas basis Investor, MNC Sekuritas juga telah menjalankan berbagai program sosialisidan pendidikan untuk masyarakat, terutama pelanggan potensial. Seiring pertumbuhan bisnis dari waktu ke waktu, MNC Sekuritas akan terus memperluas jaringan cabang di kota-kota potensial di Indonesia dan meningkatkan kapasitas sumber daya manusia yang berkualitas sebagai bentuk komitmen perusahaan untuk terus memainkan peran dalam mengembangkan pasar modal indonesia ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

MNC Sekuritas berada di 5 (lima) besar perusahaan Sekuritas swasta lokal yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia berdasarkan nilai pada Desember 2017. Melalui berbagai inovasi dan peningkatan layanan pelanggan, MNC Sekuritas berkomitmen untuk terus menjadi perusahaan sekuritas terbaik dan terpercaya di Indonesia ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

## 2.2 Visi, Misi dan Nilai Budaya PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh

PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh memiliki Visi menjadi Perusahaan Sekuritas Terbaik dan Terpercaya di Indonesia ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh Memiliki Misi Sebagai Berikut ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)) :

1. Berorientasi dalam memberikan pelayanan prima kepada Investornya secara terus-menerus.
2. Bertindak secara Profesional.
3. Menjadi inovatif dan Progresif

Nilai Budaya Perusahaan ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)) :

1. Penglihatan

Kemampuan untuk meramalkan masa depan dan menciptakan peluang bisnis untuk menjadi pemimpin pasar.

2. Kualitas

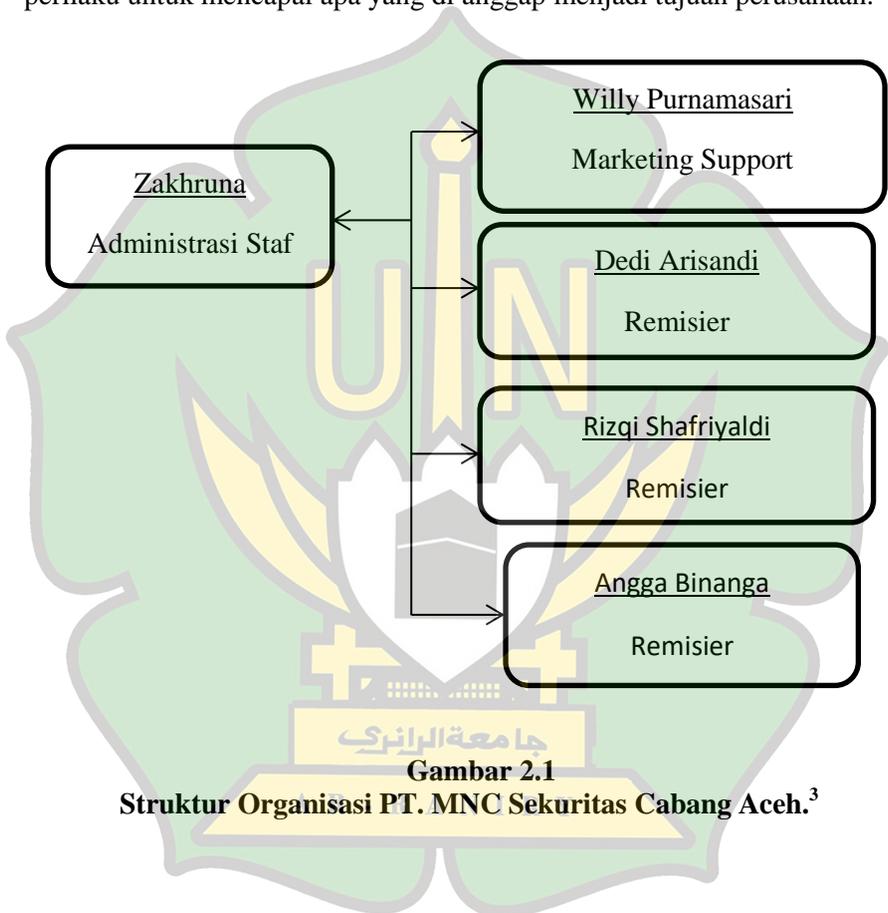
Totalitas menjadi terbaik.

3. Kecepatan

Terus belajar untuk menyampaikan hal-hal lebih cepat dan lebih cerdas untuk menjadi yang terdepan.

### 2.3 Struktur Organisasi PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh

Dalam suatu Institusi, harus mempunyai struktur organisasi yang jelas dalam menjalankan kegiatan usaha. Tujuan dari adanya struktur organisasi yaitu untuk mengendalikan, menyalurkan, dan mengarahkan perilaku untuk mencapai apa yang di anggap menjadi tujuan perusahaan.



**Gambar 2.1**  
**Struktur Organisasi PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.<sup>3</sup>**

<sup>3</sup> Hasil wawancara dengan Zakhruna, bagian Administrasi Staf pada tanggal 27 April 2019, di PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

Adapun Posisi kerja karyawan PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh sebagai berikut :

1. Marketing Support merupakan orang yang menunjang dan memberikan pelayanan pada tim marketing.
2. Administrasi Staff adalah merupakan anggota perusahaan yang memastikan keperluan operasional perusahaan terpenuhi dengan baik, pembuatan laporan, hingga melakukan panggilan telepon.<sup>4</sup>
3. Remisier merupakan agen dari perusahaan saham dan menerima komisi untuk setiap transaksi yang ditangani.

#### **2.4 Kegiatan Usaha PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh**

PT. MNC Sekuritas berkomitmen untuk melaksanakan prinsip Tata Kelola Perusahaan dalam setiap aspek pengelolaan kegiatan usaha yang sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, serta standar praktik yang berlaku umum di industri pasar modal ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

Untuk tata kelola perusahaan di PT.MNC Sekuritas dapat berjalan efektif, maka di perlukan kerangka kerja (*Framework*) untuk implementasi tata kelola perusahaan yang memberikan deskripsi secara umum mengenai keterkaitan organ Tata Kelola Perusahaan, pedoman- pedoman dan pelaporan yang relevan agar sejalan dengan prinsip tata kelola yakni Keterbukaan, akuntabilitas, pertanggung jawaban, imdenpendensi, dan kewajaran serta kesetaraan guna mendukung pertumbuhan yang berkesinambungan serta memastikan bahwa aktivitas bisnis dijalankan dengan integritas tinggi dan dapat menjadi sarana untuk mencapai visi dan misi perusahaan ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

---

<sup>4</sup>Hasil wawancara dengan ibu Zakhruna, bagian Administrasi Staf pada tanggal 29 April 2019, di PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

### 2.4.1 Membeli Saham Reguler

Cara membeli Saham Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh (berinvestasi saham, menanam saham atau bisnis saham) di bursa saham adalah dengan cara terlebih dahulu membuka sebuah rekening saham atas nama anda. Kalau anda membuka rekening tabungan, anda akan pergi ke Bank, sedangkan kalau anda membuka rekening saham anda akan pergi ke perusahaan sekuritas. Teknis pembukaan rekening saham sangat mirip dengan pembukaan tabungan.

Data-data yang di perlukan saat pembukaan Rekening saham yaitu :

1. Copy identitas
2. Data alamat tempat tinggal
3. Data usaha atau pekerjaan
4. Data ahli waris
5. Copy buku rekening tabungan
6. Copy NPWP (Brosur MNC Sekuritas Cabang Aceh).

Setelah Anda membukan rekening saham dan sudah menyetor dana awal minimal Rp100.000,- . Tahap selanjutnya adalah melakukan pemilihan saham-saham yang hendak anda beli. Dalam pemilihan saham diperlukan analisa-analisa tentang kondisi perusahaan yang bersangkutan. Apakah perusahaannya sehat, berkembang, keuntungannya selalu meningkat dan sebagainya, selain itu anda juga perlu menentukan timing dengan melihat grafik harga saham. Apakah akan dibeli sekarang, atau tunggu dalam beberapa hari lagi, hal ini disebut dengan analisa teknikal ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

Sesudah anda melakukan sedikit riset tentang saham apa yang akan anda beli, maka langkah selanjutnya adalah melakukan pembelian saham itu sendiri. Ada dua cara Membeli Saham Reguler ini yaitu :

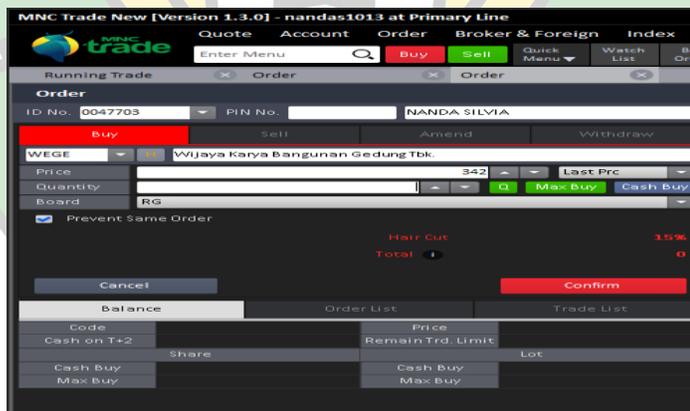
## 1. Melalui Broker

Anda dapat memerintahkan order pembelian melalui broker anda atau pada PT. MNC Sekuritas disebut juga dengan remisier baik secara langsung maupun melalui telpon.

## 2. Memasukkan Order Pembelian

Setelah nasabah menyetor dana maka nasabah akan mendapatkan aplikasi jual beli pada PT. MNC Sekuritas yaitu MNC TRADE, agar memudahkan nasabah dapat memasukkan langsung order jual maupun order beli saham Reguler. Fasilitas ini berupa *system software* yang harus dipasang (di install) terlebih dahulu diperangkat anda. Perangkatnya bisa berupa Komputer, laptop, notebook, tablet maupun smartphone.

Berikut ini gambaran cara membeli saham reguler pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh :



**Gambar 2.2**  
**Cara Membeli Saham Reguler**

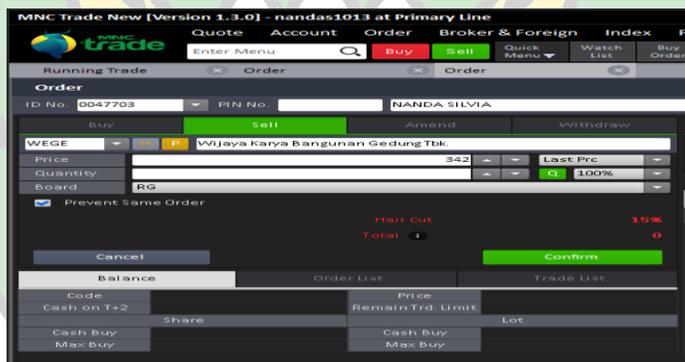
Setelah nasabah login pada trading saham online system, nasabah dapat memasukkan langsung order beli. Klik *Buy* lalu masukkan kode perusahaan yang ingin nasabah beli, klik *Quantity* dan masukkan jumlah lot

yang akan nasabah beli. Untuk minimal pembeliannya 1lot adalah 100 lembar, dan yang terakhir klik *Confirm*. Nasabah hanya bisa membeli saham ketika Bursa saham dibuka, yaitu hari Senin hingga hari Jumat. Sesi pertama jam 09:00- 12:00. Dan sesi kedua dibuka pada 13:00-16:15 sore. Bila sudah ok ingin membeli Perusahaan A, maka nasabah akan diminta memasukkan kode pin terlebih dahulu.

### 2.4.2 Menjual Saham Reguler

Sesudah anda membeli saham, maka saatnya untuk menjual saham. Anda harus memantau pergerakan harga saham dari saham-saham yang sudah anda beli. Jika harga saham sudah lebih tinggi dari harga beli.

Berikut ini gambaran cara menjual saham pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh :



**Gambar 2.3**  
**Cara Menjual Saham Reguler**

Selain nasabah bisa membeli sendiri sahamnya, pada aplikasi trading saham online system nasabah juga bisa menjual sahamnya sendiri. Dengan cara, klik *Sell* masukkan kode perusahaan yang ingin dijual sahamnya lalu

klik *Quantity* dan masukkan jumlah *lot* yang akan nasabah jual, dan yang terakhir klik *Confirm*.

## 2.5 Keadaan Personalia PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh

Keadaan personalia adalah keadaan menggambarkan sistem kerja atau jumlah karyawan yang terdapat didalam sebuah lembaga atau perusahaan dan juga bidang-bidang yang terdapat pada lembaga atau perusahaan tersebut. PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh memiliki keadaan personalia yang masing-masing bagiannya telah mengetahui tugas yang harus dilaksanakan untuk mengatur jalannya suatu kegiatan perusahaan sehingga berjalan dengan baik. Hal ini tidak terlepas dari struktur yang telah ditetapkan oleh pihak MNC Sekuritas Cabang Aceh.

**Tabel 2.1**

### **Tingkat Jabatan Karyawan Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh**

No	Jabatan Karyawan	Jumlah Karyawan
1	Marketing Support	1
2	Administrasi Staf	1
3	Remisier	3
	<b>Jumlah Total</b>	<b>5</b>

Sumber: PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh, 2019.

**Tabel 2.2**

### **Tingkat Pendidikan Karyawan Pada PT. MNC Seburitas Cabang Aceh**

No	Pendidikan	Jumlah Karyawan
1	D-III	2
2	S1	3
	<b>Jumlah Total</b>	<b>5</b>

Sumber: PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh, 2019.

**Tabel 2.3**  
**Jenis Kelamin Karyawan Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh**

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	3
2	Perempuan	2
	<b>Jumlah Total</b>	<b>5</b>

Sumber: PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh, 2019.

**Tabel 2.4**  
**Tingkat Usia Karyawan Pada PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh**

Usia	Jumlah
20-30 Tahun	2 orang
31-40 Tahun	3 orang
<b>Jumlah Total</b>	<b>5 orang</b>

Sumber: PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh, 2019.

Berdasarkan Tabel 2.1 sampai 2.4 di ketahui bahwa PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh telah memiliki 5 orang karyawan yang terdiri dari 1 orang Marketing Support 1 Orang Administrasi Staf dan 3 orang Remisier pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh. Marketing Support bertugas menunjang dan memberikan pelayanan pada tim marketing, dari seluruh karyawan tersebut memiliki posisi yang berbeda-beda pada bagian tugasnya. Karyawan karyawan selalu hadir tepat waktu.

Untuk melaksanakan operasionalnya, PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh melibatkan karyawan yang terdiri dari beberapa tingkat pendidikan. Dilihat dari pendidikan Terakhir karyawan PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh sebagian besar S1 sebanyak 3 orang, D-III sebanyak 2 orang. Selain dari itu PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh memiliki Karyawan berjenis laki-laki 3 orang dan perempuan 2 orang. Dan Batasan usianya yaitu Yang berumur 20- 30 tahun berjumlah 2 orang, 31- 40 berjumlah 3 orang.

Bagi yang ingin menjadi Karyawan Pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh wajib mengikuti ujian yang dilaksanakan oleh Bursa Efek Indonesia yang bertempat di Lhueng Bata agar mendapatkan Sertifikat resmi yang diberikan oleh pihak Bursa Efek Indonesia dan bagi pelamar yang ingin menjadi karyawan pada posisi Remisier diwajibkan Lulusan S1 dan pada bagian Posisi Administasi Staf minimal Lulusan D-III dan minimal usia 20 tahun.



## BAB III

### KEGIATAN KERJA PRAKTIK

#### 3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Kegiatan Kerja Praktik di PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh dilakukan lebih kurang satu setengah bulan atau 30 hari kerja yang dihitung dari 25 Februari sampai dengan tanggal 09 April 2019. Kegiatan Kerja Praktik dilaksanakan setiap hari kerja yaitu dimulai dari hari senin sampai dengan hari jumat. Dalam melakukan Kerja Praktik Penulis Di tempatkan Di bagian Remisier oleh pihak MNC Sekuritas Aceh. Pada saat melakukan Kerja Praktik penulis benar-benar mendapatkan pengalaman yang sangat berharga yang tidak dapat kita dapatkan di bangku perkuliahan. Ada beberapa hal yang penulis laksanakan dalam melakukan Kerja Praktik diantaranya adalah sebagai berikut :

##### 3.1.1 Bagian Remisier

Bagian *remisier* memiliki tugas untuk menjual dan membeli saham di pasar saham milik nasabah dengan memperoleh keuntungannya dari hasil penjualan saham tersebut. Pada bagian *Remisier*, penulis melakukan tugas nya dalam hal memantau naik atau turunnya harga saham. Maka jika harga sahamnya menurun, remisier akan segera menghubungi nasabah serta memberikan info kepada nasabah tentang harga saham tersebut. Dan jika harga sahamnya mengalami kenaikan, maka pihak remisier akan menghubungi pihak nasabah yang ingin menjual saham tersebut. Selanjutnya penulis juga mempromosikan produk-produk sekaligus mencari mencari nasabah yang ingin menabung saham pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

## 3.2 Bidang Kerja Praktik

### 3.2.1 Strategi Pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah pada pada Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN)

Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) merupakan salah satu produk yang mengajak masyarakat Indonesia untuk berinvestasi di pasar modal melalui produk tabungan saham dengan manfaat proteksi yaitu MNC GEMESIN Plus. Siapapun dapat menjadi nasabah Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) hanya dengan minimal dana Rp100.000,- per bulan, sehingga masyarakat Indonesia dapat bergerak dari *share saving*. Seluruh lapisan masyarakat Indonesia yang sudah memiliki KTP, baik dari kalangan mahasiswa, ibu rumah tangga, dosen, guru, karyawan, wartawan, maupun dari profesi lainnya dapat dengan mudah menabung saham di MNC Gemesin.

Strategi pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah pada produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) yaitu dengan cara :

Pertama, mengenalkan ke masyarakat serta melakukan sosialisasi terhadap kalangan masyarakat luar agar masyarakat mengetahui apa itu saham, produk-produknya serta keuntungan yang akan di dapat. Selain dari itu pihak MNC Sekuritas bisa mengenalkan produk ini melalui kursus gratis tentang pengenalan saham sekaligus pengenalan terhadap produk gemar menabung saham Indonesia (GEMESIN) . Akan lebih baik kursus gratis ini dilakukan diruangan kantor MNC Sekuritas supaya peserta menjadi dekat dengan perusahaan MNC Sekuritas Cabang Aceh. Dan bagi peserta yang tertarik bisa langsung membuka rekening dan menggunakan produk ini.<sup>5</sup>

Kedua, pihak MNC Sekuritas Cabang Aceh bisa melakukan kerjasama dengan media massa lokal seperti surat kabar, majalah, internet,

---

<sup>5</sup>Hasil wawancara dengan Zakhruna, bagian Administrasi Staf pada tanggal 13 Mei 2019, di PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

atau televisi lokal. Ini berguna untuk membuat masyarakat akan lebih mengerti terhadap saham serta produk gemar menabung saham indonesia (GEMESIN). Jika ingin lebih banyak konsumen, maka pastikan untuk memakai jenis media yang sesuai trend masa kini. Misalnya, Story di Facebook maupun di Instagram.

Ketiga, pihak MNC Sekuritas Cabang Aceh melakukan kerjasama dengan Institusi atau Organisasi, bisa dilakukan dalam bentuk *Roadshow* ke perguruan tinggi, lakukan seminar-seminar investasi saham serta pengenalan produk gemar menabung saham indonesia (GEMESIN) serta melakukan kerjasama dengan pihak sekolah atau perguruan tinggi. Selain dari itu, pihak MNC Sekuritas Cabang Aceh bisa meningkatkan strategi marketing semaksimal mungkin, yaitu berjuang untuk menciptakan ide-ide baru yang fresh. Serta menciptakan cover produk sebaik mungkin agar menarik minat nasabah terhadap produk gemar menabung saham indonesia (GEMESIN) ini.

Serta mengenalkan dan menjelaskan bagaimana mekanisme dalam perdagangan efek MNC Sekuritas Cabang Aceh kepada masyarakat luas,. Mekanisme perdagangan efek dikenal 3 segmen pasar yaitu (Samsul, 2006) :

1. Pasar Reguler adalah dimana perdagangan efek di bursa dilaksanakan berdasarkan tawar-menawar secara lelang yang bersinambungan oleh anggota bursa efek melalui JATS, dan penyelesaiannya dilakukan pada bursa hari ke- 3 setelah terjadinya transaksi bursa. Transaksi terjadi secara lelang dan rebutan dimana pihak yang memberikan tawaran harga terbaik yang dapat duluan.
2. Pasar tunai adalah adalah pasar perdagangan efek di bursa dilaksanakan berdasarkan proses tawar-menawar secara lelang yang berkesinambungan oleh anggota bursa efek melalui JATS dan penyelesaiannya dilakukan pada hari bursa yang sama dengan terjadinya transaksi bursa (T+0).

3. Pasar negosiasi adalah pasar dimana perdagangan efek di bursa dilaksanakan berdasarkan tawar-menawar langsung secara individual dan bukan secara lelang yang bersinambungan dan penyelesaiannya dapat dilakukan berdasarkan kesepakatan diantara anggota bursa efek.

### **3.2.2. Kendala-Kendala Dalam Pemasaran Produk Gemar Menabung Saham Indonesia Pada MNC Sekuritas Cabang Aceh**

Dalam menjalankan sebuah usaha, peran strategi pemasaran sangatlah penting untuk mendukung kesuksesan usaha yang dijalankan. Tak terkecuali dalam dunia lembaga keuangan. Lalu adapun beberapa kendala-kendala dalam pemasaran pada Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) yaitu :

1. Karena tidak bisa Trading sendiri dan memilih saham mana yang akan dibeli. Ini menjadi kendala yang cukup besar, karna produk ini hanya bisa memilih perusahaan yang akan di beli saham nya pada saat pengisian OA diawal saja, dan yang menjalankannya aplikasi yang ada pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.
2. Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) ini. Maka akan menyulitkan nasabah dalam pemahaman tentang produk ini, sehingga PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh perlu melakukan sosialisasi-sosialisasi serta promosi dikalangan masyarakat secara langsung.
3. Karena sebulan sekali melakukan transaksi di tanggal yang sudah ditetapkan. Maka dengan hal tersebut nasabah tidak dapat membeli saham yang yang lain kecuali melapor terlebih dahulu kepada pihak MNC Sekuritas Cabang Aceh bahwa nasabah akan mengganti perusahaan saham yang akan nsabah beli, serta nasabah tidak

mengetahui apakah ditanggal yang telah ditetapkan nasabah mengalami kerugian atau keuntungan terhadap saham yang telah nasabah pilih tersebut.<sup>6</sup>

### 3.2.3 Jenis Aplikasi yang Digunakan Pada MNC Sekuritas Cabang Aceh

MNC Trade, merupakan aplikasi online trading kebanggaan dari MNC Sekuritas yang secara khusus dikembangkan untuk membantu para investor agar dapat berinvestasi dengan mudah, aman, cepat dan nyaman. Yang dibekali dengan fitur-fitur terbaru seperti *super order* yang terdiri dari, *GTC Order*, *Buy break/ sell break*, *Trailing stop/ Trailing Buy*, *Upload Order*, *Split Order*, *Charting*, *data fundamental*, dan fitur-fitur canggih lainnya menjadikan MNC Trade tidak hanya mampu digunakan oleh nasabah individual tetapi juga oleh nasabah ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

Nasabah juga tidak akan ketinggalan berita mengenai informasi terbaru yang berhubungan dengan pasar modal, dengan fitur "*Spotlight*" team riset akan mengirimkan notifikasi seketika itu juga melalui MNC Trade yang membantu . Aplikasi MNC Trade yang bisa digunakan melalui fitur menu sehingga nasabah mendapatkan profit sesuai dengan keinginannya. MNC Trade dapat di akses melalui perangkat komputer dan juga smartphone atau tablet berbasis Android dan IOS ([www.mncsekuritas.com](http://www.mncsekuritas.com)).

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Zakhruna, bagian Administrasi Staf Pada tanggal 17 Mei 2019, di PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

### **3.3. Teori Berkaitan**

#### **3.3.1 Perusahaan Efek**

##### **3.3.1.1. Definisi Perusahaan Efek**

Menurut UUPM nomor 8 tahun 1995, Perusahaan Efek adalah pihak yang melakukan kegiatan usaha sebagai Penjamin Emisi Efek, Perantara Pedagang Efek, dan Manajer Investasi. Penjamin Emisi Efek adalah pihak yang membuat kontrak dengan emiten untuk melakukan penawaran umum bagi kepentingan emiten dengan kewajiban membeli sisa yang tidak terjual. Perantara Efek adalah pihak yang melakukan kegiatan membeli atau menjual efek untuk kepentingan pihak lain. Pedagang efek adalah pihak yang melakukan kegiatan membeli atau menjual efek untuk kepentingan perusahaan efek itu sendiri, perusahaan efek memperoleh izin usaha dari Bapepam (Samsul, 2006).

##### **3.3.1.2 Fungsi Perusahaan Efek**

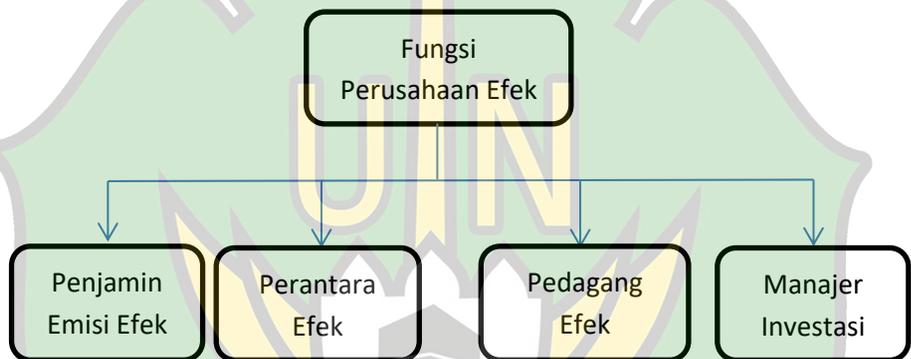
Perusahaan Efek adalah pihak yang melakukan fungsi sebagai berikut (Samsul, 2006) :

1. Penjamin Emisi Efek adalah kegiatan pendukung transaksi pasar uang atau pasar modal oleh pihak yang turut menjamin dan bertanggung jawab apabila terjadi wanprestasi dari pemilik proyek.
2. Perantara Efek adalah pihak yang melakukan kegiatan usaha jual beli efek untuk kepentingan sendiri atau pihak lain. Efek yang di perjualbelikan berupa Saham, Obligasi, Reksadana, atau produk derivatif lainnya.
3. Pedagang Efek adalah jual beli seperti Obligasi dapat dilakukan di Bursa efek. Namun jual beli juga dapat dilakukan secara transaksi di

luar Bursa atau sering disebut sebagai transaksi OTC (*Over the Counter*).

4. Manajer Investasi adalah manajemen profesional yang mengelola beragam Sekuritas atau surat berharga seperti Saham, Obligasi, dan aset lainnya seperti Properti dengan tujuan untuk mencapai target investasi yang menguntungkan bagi investor.

Untuk lebih dapat memahami kegiatan perusahaan efek, Berikut struktur fungsi Perusahaan Efek (Samsul, 2006) :



**Gambar 3.1**  
**Fungsi Perusahaan Efek**

### 3.3.3.3 Anggota Bursa

Anggota Bursa adalah perusahaan efek yang telah memperoleh izin usaha dari Bapepam dan mempunyai hak untuk mempergunakan sistem atau sarana Bursa efek sesuai dengan peraturan Bursa efek. Perusahaan efek yang ingin melakukan perdagangan sebagai perantara atau pedagang efek wajib memiliki Surat Persetujuan Anggota Bursa (SPAB). Perusahaan efek yang belum memiliki SPAB dapat bertindak sebagai pedagang efek yang melakukan jual beli efek layaknya sebagai investor (Samsul, 2006).

Jadi Perusahaan efek tidak selalu menjadi Anggota Bursa, tetapi Anggota Bursa pasti perusahaan efek. Pihak yang berdagang di Bursa Efek adalah Anggota Bursa yang diwakili oleh wakil perantara pedagang efek (WPPE). Anggota Bursa adalah cerminan dari perusahaan efek, sedangkan WPPE adalah orang perorangan yang dapat melakukan perdagangan. Semua tindakan WPPE beserta dampak keuangan dari perdagangan efek menjadi tanggung jawab Anggota Bursa, bukan pribadi WPPE (Samsul, 2006).

### **3.3.2. Seluk Beluk Berdagang Saham**

#### **3.3.2.1 Tujuan Investasi**

Setiap investor yang melakukan investasi saham memiliki tujuan yang sama, yaitu mendapatkan *Capital gain*, yaitu selisih positif antara harga jual dan harga beli saham dan deviden tunai yang diterima dari emiten karena perusahaan memperoleh keuntungan. Apabila harga jual lebih rendah daripada harga beli saham, maka investor akan menerima kerugian atau yang di sebut *Capital loss*. Selain memiliki tujuan yang sama, investor juga memiliki tujuan investasi yang berbeda, yaitu untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek dan keuntungan jangka panjang (Samsul, 2006).

Investor membeli pada pagi hari dan segera menjual pada saat harga naik, yang kenaikannya melebihi biaya transaksi jual beli pada hari yang sama atau dala beberapa hari berikutnya. Investor semacam ini lebih tepat disebut sebagai spekulator atau *day trader*. Investor yang sebenarnya adalah yang membeli saham untuk jangka panjang, yaitu untuk disimpan dan dijual setelah beberapa bulan (Samsul, 2006).

#### **3.3.2.2 Tipe Investor**

Dilhat dari kesediaanya menanggung risiko investasi, Investor dapat dikategorikan menjadi 3 kelompok atau tipe yaitu (Samsul, 2006) :

1. Tipe Investor yang berani mengambil risiko, yang disebut *risk taker*. Investor yang memiliki tipe *risk taker* ia akan merasa sangat senang apabila ditawarkan saham yang memiliki gejolak harga yang tinggi, atau beta saham yang tinggi, dan tidak tertarik pada beta saham yang rendah. Misalnya, mantan pedagang yang pernah jatuh bangun, mantan penjudi, Mantan koruptor.
2. Tipe Investor yang takut atau enggan menanggung risiko, yang disebut *risk averter* atau *risk aversion*. Misalnya, pegawai berpendapatan tetap dan jujur, mantan pedagang yang memiliki hasil pas-pasan.
3. Tipe Investor yang takut tidak dan berani tidak atau disebut *risk moderate, moderate investo*. Tipe investor ini hanya berani menanggung risiko yang sebanding dengan *return* yang diharapkan.

### **3.3.2.3 Pembukaan Rekening Nasabah**

Tidak semua orang dapat menjadi investor, kecuali mereka yang memenuhi persyaratan yang di tentukan oleh perusahaan *broker efek*. Nasabah diwajibkan untuk mengisi formulir isian yang diberikan oleh *broker efek* dimana jawabannya akan di pelajari dan diputuskan apakah diterima menjadi nasabah atau tidak. Apabila pembukaan rekening nasabah diterima oleh perusahaan broker, maka investor dianggap sudah memahami semua peraturan yang berlaku dalam perdagangan efek, peraturan penyimpanan efek, peraturan pembayaran transaksi, dan bersedia menerima segala risiko yang terjadi (Samsul, 2006).

Apabila investor diminta untuk membayar uang muka pesanan, maka permintaan itu harus dipenuhi sebelum order beli nasabah dijalankan oleh *broker efek*. Apabila investor yang diminta untuk menambah setoran uang pembelian tetapi tidak melaksanakan, maka *broker efek* dapat menjual saham milik investor tanpa harus minta izin terlebih dahulu (Samsul, 2006).

Setiap nasabah mempunyai dua jenis rekening pada *Broker Efek*, yaitu (Samsul, 2006) :

1. Rekening Dana, adalah rekening yang memuat catatan tentang masuk keluar uang nasabah dan saldo uang nasabah setiap saat. *Broker* yang jujur akan memberikan bunga harian atas saldo kredit uang nasabah, sedangkan saldo debit nasabah juga dikenakan bunga.
2. Rekening Efek, adalah rekening yang memuat saldo efek milik nasabah yang disimpan di *broker efek*. Dalam sistem perdagangan efek, efek dapat disimpan sendiri dirumah nasabah atau dititipkan ke *broker efek* secara fisik.

#### **3.3.2.4 Pengertian, Alur Pembukaan Rekening dan Jenis Saham yang direkomendasikan oleh Produk Menabung Saham Indonesia (GEMESIN)**

Produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) merupakan salah satu produk yang mengajak masyarakat indonesia untuk berinvestasi di pasar modal melalui produk tabungan saham dengan manfaat proteksi yaitu MNC GEMESIN Plus. Siapapun dapat menjadi nasabah Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) hanya dengan minimal dana Rp100.000,- per bulan, sehingga masyarakat Indonesia dapat bergerak dari *share saving*. Seluruh lapisan masyarakat Indonesia yang sudah memiliki KTP, baik dari kalangan mahasiswa, ibu rumah tangga, dosen, guru, karyawan, wartawan, maupun dari profesi lainnya dapat dengan mudah menabung saham diMNC Gemesin.

Alur pembukaan rekening saham Gemesin yaitu (Brosur MNC Gemesin, 2017) :

1. Mengisi form OA MNC Sekuritas, form RDN dan form MNC Gemesin. Dokumen yang diperlukan : FC KTP, FC Cover Buku Tabungan Pribadi, FC KTM, FC NPWP.
2. Tentukan saham yang ingin ditabung, nominal dana dan tanggal mulai efektif menabung saham.
3. Submit seluruh form dan dokumen yang diperlukan melalui tim marketing MNC Sekuritas.
4. Khusus untuk existing nasabah: konfirmasi (scan email) pembukaan rekening MNC Gemesin juga dapat disampaikan melalui email : callcenter.mncs@mncgroup.com.
5. Setor dana secara rutin ke RDN setiap bulannya. Pembelian saham secara rutin setiap bulannya akan dilakukan otomatis oleh sistem MNC Sekuritas.

Jenis Saham yang direkomendasikan, nasabah bebas menentukan saham apa saja yang akan di tabung dan dibeli setiap bulannya. Adapun rekomendasi saham sesuai hasil riset dari tim analisis YNS 2017 berikut :

**Tabel 3.1**  
**Kategori Saham ARJUNA**

No	Kategori Saham ARJUNA dengan Harga Saham <Rp1.000,-		
1	ACES	10	PWON
2	ASRI	11	SSIA
3	BNGA	12	WTON
4	PPRO	13	APLN
5	SRIL	14	BJTM
6	WSBP	15	LPKR
7	ANTM	16	SIDO
8	BBKP	17	TINS
9	ELSA	18	-

Sumber : (Brosur MNC Gemesin, 2017).

**Tabel 3.2**  
**Kategori Saham YUDHISTIRA**

NO	Kategori saham YUDHISTIRA dengan Harga Saham Rp1.000,-s.d. Rp5.000,-		
1	ADHI	19	AUTO
2	BJBR	20	CPIN
3	GJTL	21	JSMR
4	LPCK	22	MNCN
5	PGAS	23	ROTI
6	SMBR	24	BBTN
7	ADRO	25	CTRA
8	BSDE	26	KAEF
9	HMSP	27	MPPA
10	LSIP	28	SCMA
11	PTPP	29	WIKA
12	SMRA	30	BDMN
13	AISA	31	EXCL
14	BTPN	32	KBLF
15	JPFA	33	MYOR
16	MEDC	34	SGRO
17	RALS	35	WSKT
18	TLKM	36	ULTJ

Sumber : (Brosur MNC Gemesin, 2017).

**Table 3.3**  
**Kategori Saham BIMA**

No	Kategori Saham BIMA dengan Harga Saham >Rp5000,-		
1	AALI	11	ASLI
2	BBNI	12	BMRI
3	ICBP	13	INTP
4	ITMG	14	MAPI
5	SGMR	15	UNVR
6	AKRA	16	BBCA
7	BBRI	17	GGRM
8	INDF	18	ISAT
9	LPPF	19	PTBA
10	UNTR	20	-

Sumber : (Brosur MNC Gemesin, 2017).

(+) Kode Perusahaan terdapat pada halaman Lampiran

### **3.3.3 Pengertian Minat**

Minat merupakan dorongan atau keinginan dalam diri seseorang pada objek tertentu. Misalnya minat terhadap Pelajaran, Olahraga, atau Hobi. Minat bersifat pribadi artinya, setiap orang memiliki minat yang bisa saja berbeda dengan minat orang lain. Minat berkaitan erat dengan motivasi seseorang, sesuatu yang dipelajari. Serta dapat berubah-ubah tergantung pada Kebutuhan, Pengalaman, dan Mode yang sedang trend, bukan bawaan sejak lahir. Faktor yang mempengaruhi munculnya minat seseorang tergantung pada kebutuhan fisik, sosial, emosi, dan pengalaman. Minat diawali oleh perasaan senang dan sikap positif.

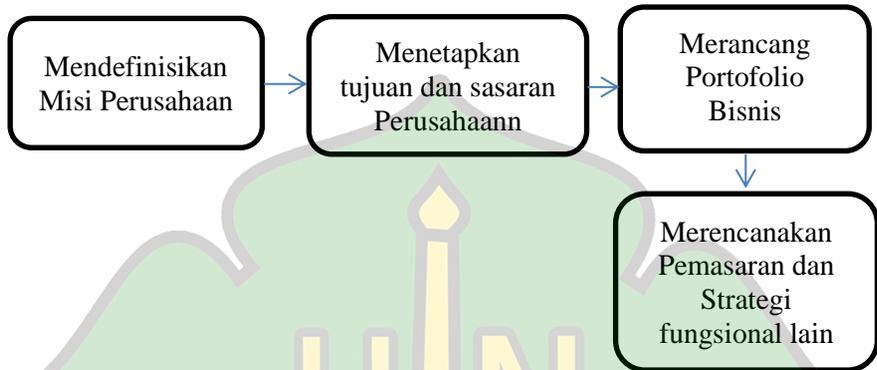
### **3.3.4 Pengertian Strategi Pemasaran**

#### **3.3.4.1 Definisi Strategi**

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha sosial. Bagi dunia lembaga keuangan berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan kebutuhan utama dan suatu keharusan untuk dijalankan. Strategi merupakan suatu penetapan saaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan (Bank) serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Jadi strategi pemasaran adalah suatu cara atau tindakan yang terpadu untuk menuju keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Kasmir, 2008).

### 3.3.4.1.1 Langkah-langkah Perencanaan Strategi

Kotler dan Armstrong (2008) menggambarkan langkah-langkah perencanaan strategi sebagai berikut (Sanusi, 2015) :



**Gambar 3.2**  
**Langkah-langkah Perencanaan Strategi**

Penjelasan dari Gambaran Langkah-langkah Perencanaan Strategi (Sanusi, 2015) :

#### 1. Mendefinisikan misi perusahaan

Langkah awal mengembangkan pernyataan misi, yaitu pernyataan tujuan perusahaan dalam lingkungan yang lebih besar. Pernyataan tersebut harus berorientasi pasar dan didefinisikan berdasarkan kebutuhan pelanggan. Penyampaian misi ini hendaknya tidak terlalu sempit, tetapi juga tidak terlalu luas. Misi harus realitas dan spesifik serta sesuai dengan lingkungan pasar.

#### 2. Menentukan tujuan dan sasaran perusahaan

Misi perusahaan harus dijabarkan menjadi tujuan-tujuan yang terperinci untuk setiap tingkat manajemen. Tujuan perusahaan ini mencakup tujuan bisnis dan tujuan fungsional. Tujuan perusahaan adalah tujuan secara

keseluruhan dan perusahaan, seperti membangun hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan. Tujuan bisnis adalah mengembangkan produk yang lebih baik sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Adapun tujuan fungsional adalah menjalankan proses produksi secara efisien.

### 3. Merancang portofolio bisnis

Portofolio bisnis adalah kumpulan bisnis dan produk yang membentuk perusahaan. Portofolio bisnis harus sesuai dengan kekuatan dan kelemahan perusahaan untuk meraih peluang bisnis.

### 4. Merencanakan pemasaran dan strategi fungsional lain

Langkah terakhir dalam perencanaan strategi adalah analisis portofolio, yaitu proses yang digunakan manajemen untuk mengevaluasi produk dan bisnis perusahaan. Dengan kata lain, pertama-tama, manajer menyusun Strategi Bisnis Unit (SBU). Strategi Bisnis Unit (SBU) adalah unit perusahaan yang mempunyai misi dan tujuan terpisah serta dapat direncanakan secara independen dan bisnis perusahaan lain.

#### 3.3.4.2 Definisi Pemasaran

Dalam peranan pemasaran, beberapa para ahli juga mengemukakan pendapat tentang definisi dari definisi pemasaran, adapun definisi pemasaran menurut para ahli adalah sebagai berikut (Priansa, 2017) :

1. William J. Stanton (2005) menyatakan pemasaran adalah sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang-barang yang memuaskan keinginan dan jasa, baik kepada konsumen saat ini maupun konsumen potensial.

2. Kotler dan Amstrong (2012) menyatakan bahwa pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan hal-hal yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilaidengan pihak lain.
3. Lamb, Hair, dan McDaniel (2001) menyatakan bahwa pemasaran merupakan proses perencanaan dan konsep pemberian harga, promosi, dan pendistribusian produk, pelayanan dan ide yang ditunjukkan untuk menciptakan kepuasan antara perusahaan dan para konsumennya.
4. Pemasaran adalah menurut Terence A. Shimp (2010) menyatakan bahwa pemasaran merupakan sekumpulan aktivitas bisnis dan organisasi lainnya menciptakan pertukaran nilai di antara bisnis, perusahaan,dan para konsumennya.

#### **3.3.4.2.1 Proses Pemasaran**

Kotler dan Amstrong (2009) mengatakan lima langkah dari proses pemasaran adalah sebagai berikut (Sanusi, 2015) :

1. Memahami pasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan. Kebutuhan adalah keadaan dan perasaan kekurangan. Keinginan adalah kebutuhan manusia yang terbentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang. Permintaan adalah keinginan manusia yang di dukung oleh daya beli.
2. Merancang strategi pemasaran yang digerakkan oleh pelanggan.
3. Membangun program pemasaran terintegrasi yang memberikan nilai yang unggul.
4. Membangun hubungan yang menguntungkan dan menciptakan kepuasan pelanggan.

5. Menangkap nilai dan pelanggan untuk menciptakan keuntungan dan ekuitas pelanggan.

### 3.3.4.2.2 Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran

Untuk menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat dan menguntungkan, diperlukan strategi pemasaran yang andal. Strategi pemasaran menurut Kotler dan Amrmstrong (2008) adalah :logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk mencapai tujuan pemasarannya (Sanusi, 2015).

Oleh sebab itu, manajer pemasaran harus memilih dan melayani segmen pasar terbaik, menetapkan target pasar yang diinginkan dan ingin dimasuki, serta memomosisikan produk anda pada pasar yang unggul. Selanjutnya, perusahaan merancang bauran pemaaran yang terintegrasi untuk menghasilkan respons yang diinginkan dalam pasar sasaran. Dengan strategi pemasaran yang andal, perusahaan merancang bauran pemasaran terintegrasi yang terdiri atas empat P (*produk, place, price promotion*) (Sanusi, 2015).

### 3.3.5 Unsur-Unsur Strategi

Secara lebih spesifik, ada lima unsur-unsur dalam strategi yang dikembangkan dengan baik (Irwin, 2000) :

1. *Ruang lingkup*. Ruang lingkup adalah suatu organisasi yang mengacu pada keluasan dari strateginya, jumlah dan tipe industri, lini produk, dan segmen pasar dimana ia bersaing atau direncanakan untuk masuk. Keputusan tentang ruang lingkup strategi organisasi seharusnya mencerminkan pandangan manajemen akan tujuan atau misi perusahaan.

2. *Tujuan dan sasaran.* Strategi seharusnya merinci tingkat penyelesaian yang diinginkan pada satu atau lebih dimensi kinerja, seperti pertumbuhan volume, kontribusi laba, atau pengembalian investasi selama periode waktu tertentu untuk setiap perusahaan dan produk pasar dan untuk organisasi secara keseluruhan.
3. *Pengalokasian sumber daya.* Setiap organisasi memiliki sumber daya keuangan dan sumber daya manusia yang terbatas. Merumuskan strategi juga melibatkan keputusan bagaimana sumber daya itu dicapai dan dialokasikan, antar unit bisnis, produk pasar, departemen fungsional, dan kegiatan-kegiatan di dalam setiap perusahaan atau produk pasar.
4. *Identifikasi keunggulan kompetitif* yang layak. Satu bagian penting dari strategi apapun adalah spesifikasi dari bagaimana organisasi akan bersaing dalam setiap unit bisnis dan produk pasar di dalam domainnya. Bagaimana perusahaan dapat memposisikan dirinya untuk mengembangkan dan mempertahankan keunggulan yang berbeda atas pesaing-pesaingnya.
5. *Sinergi.* Sinergi muncul bila unit bisnis, produk pasar, pengalokasian sumber daya, dan kompetensi perusahaan saling melengkapi dan saling menguatkan satu sama lain. Sinergi memungkinkan kinerja total dari bisnis yang berkaitan menjadi lebih besar ketimbang sebelumnya.

### **3.4 Evaluasi kerja Praktik**

Selama penulis melakukan kegiatan Kerja Praktik pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh , banyak pengalaman yang penulis dapatkan antara lain, ilmu pengetahuan, wawasan, dan cara kerja serta dapat mengaplikasikan teori yang didapatkan pada saat kuliah. Selain itu dengan melakukan Kerja Praktik penulis dapat membantun karyawan-karyawati PT.

MNC Sekuritas Cabang Aceh. Pada saat melakukan kerja praktik penulis dapat melihat secara langsung kinerja yang baik, ketekunan, kedisiplinan, kebersamaa, dan kekeluargaan para karyawan-karyawati pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh. Melalui Kerja Praktik yang dilakukan pada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh penulis dapat mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran dalam meningkatkan minat nasabah pada produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN).

Hal ini tidaklah jauh berbeda dari teori, pada hakikatnya produk Gemar menabung Saham Indonesia (GEMESIN) adalah produk yang memberikan proteksi sekaligus investasi untuk melihat ilustrasi serta manfaat kepada nasabah yang mendaftar sebagai nasabah pada produk gemar menabung saham indonesia (GEMESIN).

Selama melaksanakan Kerja Praktik penulis banyak menemukan keunggulan-keunggulan yang ada pada PT. MNC sekuritas cabang Aceh, seperti bagaimana cara menjual serta membeli saham yang bagus dan stabil pada perusahaan, bagaimana cara melihat serta menganalisa suatu perusahaan dalam bentuk chart, serta bagaimana cara melihatdan memilih perusahaan yang stabil dalam menanamkan modalnya pada jangka panjang.

جامعة الرانيري

AR - R A N I R Y

## BAB IV

### PENUTUP

#### 4.1. Kesimpulan

Bedasarkan pengamatan yang telah dilakukan oleh penulis berupa data-data dari observasi, wawancara serta dokumentasi sehingga diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi dalam meningkatkan minat nasabah pada produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMSIN) Sebagai Berikut :
  - a. Mengenalkan ke masyarakat serta melakukan sosialisasi terhadap kalangan masyarakat luar agar masyarakat mengetahui apa itu saham, produk-produknya serta keuntungan yang akan di dapat.
  - b. Pihak MNC Sekuritas Cabang Aceh bisa melakukan kerjasama dengan media massa lokal seperti Surat Kabar, Majalah, Internet, atau Televisi lokal.
  - c. Pihak MNC Sekuritas Cabang Aceh melakukan kerjasama dengan Institusi atau Organisasi, bisa dilakukan dalam bentuk Roadshow ke perguruan tinggi, lakukan seminar-seminar investasi saham.
  - d. Pihak MNC Sekuritas Cabang Aceh bisa meningkatkan strategi marketing semaksimal mungkin, yaitu menciptakan ide-ide baru yang fresh. Serta menciptakan cover produk sebaik mungkin agar menarik minat nasabah.
2. Kendala dalam pemasaran pada produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN) yaitu :
  - a. Karena tidak bisa nasabah *Trading* sendiri atau memilih saham sendiri pada waktu yang diinginkan.

- b. Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN).
- c. Karena nasabah hanya dapat melakukan sebulan sekali melakukan transaksi di tanggal yang telah ditetapkan oleh Aplikasi pada produk Gemar Menabung Saham Indonesia (GEMESIN).

#### 4.2 Saran

Melalui pengamatan pada saat melakukan kerja praktik lapangan di PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh, penulis memberikan saran kepada PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh yaitu sebaiknya MNC Sekuritas memberikan arahan dan bimbingan kepada setiap karyawannya serta memberikan *training* agar karyawan mendapatkan pengetahuan dan pengalaman yang lebih dalam memberikan pelayanan serta menarik minat nasabah dalam menabung saham di MNC Sekuritas. *Training* bertujuan agar karyawan memiliki pengetahuan tambahan dan mampu melakukan pekerjaan yang akan ditugaskan kepadanya serta untuk menghindari kesalahan-kesalahan dalam menjalankan tugasnya.

Selain dari itu PT.MNC Sekuritas Cabang Aceh diharapkan untuk tidak berpindah-pindah lokasi karna dengan hal itu akan menyulitkan nasabah dalam mencari kantor MNC Sekuritas Cabang Aceh serta informasi tentang saham yang ada pada MNC Sekuritas Cabang Aceh dan diharapkan memberikan informasi yang lebih lengkap mengenai produk-produk yang ada pada MNC Sekuritas Cabang Aceh kepada masyarakat awam, supaya masyarakat mengerti dan paham bagaimana cara memilih perusahaan mana yang baik untuk berinvestasi dalam jangka panjang maupun jangka pendek.serta mengetahui resiko-resiko ketika menabung saham.

## DAFTAR PUSTAKA

Data diperoleh dari brosur OA di PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

Data diperoleh dari brosur produk Gemar Menabung saham Indonesia (GEMESIN) di PT. MNC Sekuritas Cabang Aceh.

[http://www.lembagakeuangan.com/pengertian lembaga keuangan/](http://www.lembagakeuangan.com/pengertian%20lembaga%20keuangan/).

<http://www.mncsekuritas.com/sejarah> singkat MNC Sekuritas Cabang Aceh/.

[http://www.mncsekuritas.com/Profil-tata kelola/](http://www.mncsekuritas.com/Profil-tata%20kelola/).

Irwin, Richard.1997. *Manajemen Pemasaran*. English: Penerbit Erlangga.

Kasmir. 2008. *Pemasaran Bank*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Priansa, Doni. 2017. *Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Samsul, Mohamad. 2006. *Pasar Modal dan Manajemen Portofolio*. Bandung: Penerbit Erlangga.

Sanusi, Achmad.2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung: CV Pustaka Setia.

Wawancara dengan Willy Purnamasari, bagian Marketing Support, Pada tanggal 02 April 2019 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Rizqi Shafriyaldi, bagian Remisier, Pada tanggal 04 April 2019 di Banda Aceh.

Wawancara dengan Zakhruna, bagian Administrasi Staf, Pada tanggal 27 April 2019 di Banda Aceh.