

BAB II

KEADAAN UMUM TEMPAT PRAKTIK KERJA

2.1 Sejarah Berdirinya Tempat Praktik Kerja

Beberapa negara yang sudah memperlihatkan pesatnya pertumbuhan ekonomi mereka dengan mulai melakukan perdagangan berjangka, dengan adanya bursa berjangka itu sendiri menjadi wadah untuk diselenggarakannya perdagangan kontrak berjangka komoditi yang mulai banyak berperan pada pertumbuhan ekonomi negara salah satunya di Indonesia. Namun sampai saat ini masih cukup banyak masyarakat belum mengerti bagaimana caranya melakukan transaksi di ibursa berjangka.

Awal mulanya pada abad ke-12 perkembangan bursa komoditi itu dilakukan masih dengan cara yang tradisional dikarena pada saat itu banyak orang yang melakukan perdagangan barang – barang kebutuhan mereka dengan cara menitipkan barang dagangan mereka di suatu tempat sebelum diserahkan langsung kepada pembeli.

Tahun 1697 sistem foedal di Jepang mulai berlaku, pada spekulator mulai memperdagangkan “tanda terima pembelian beras” sebagai perjanjian pengiriman beras dimasa yang akan datang. Harga pasar “tanda terima beras” pun mulai mengikuti perkembangan harga beras di pasar. Jadi, dapat kita ketahui bahwa bursa berjangka adalah suatu badan usaha yang menyediakan dan menyelenggaran sistem atau sarana dalam melakukan kegiatan perdagangan komoditi berdasarkan kontrak berjangka dan opsi atas kontrak berjangka (UU No. 10 Tahun 2011).

Dapat disebut, bursa berjangka adalah suatu sistem atau wadah yang terdapat perdagangan berjangka. Kontrak berjangka merupakan instrumen pasar yang telah dikenal luas di negara maju maupun berkembang dan yang paling banyak dilakukan untuk pengelolaan resiko harga yang diperlukan dalam dunia bisnis. Selain itu juga perdagangan berjangka dapat dijadikan sebagai sarana alternatif untuk berinvestasi di bursa berjangka.

Pelaku utama yang mengelola amanat (order) dari nasabah dan meneruskannya untuk ditransaksikan di bursa berjangka adalah Pialang Berjangka. Dalam pasal 1 angka 12 Undang – Undang Nomor 10 Tahun 2011 menyebutkan tentang Perdagangan Berjangka Komoditi. Pialang Berjangka adalah badan usaha yang melakukan kegiatan jual beli komoditi berdasarkan Kontrak Berjangka atas amanat nasabah dengan menarik sejumlah uang dan/atau surat berharga tertentu sebagai modal untuk menjamin transaksi tersebut. Selanjutnya diatur dalam Bab IV pasal 31 sampai dengan pasal 33 Undang– Undang Nomor 10 Tahun 2011 tentang Perdagangan Berjangka Komoditi.

PT. Rifan Financindo Berjangka yang beralamat di Wisma Bumiputera, Jl.Asia Afrika No.141-149,Kota Bandung, Jawa Barat merupakan salah satu cabang PT. Rifan Financindo Berjangka yang merupakan anggota dari Bursa Berjangka Jakarta dan Lembaga Kliring Berjangka Indonesia yang mengadakan transaksi kontrak secara transparan, efektif, wajar dan tercatat di Bursa Berjangka Jakarta , yang diatur dalam perundang – undangan dibidang Perdagangan Berjangka sehingga

memiliki kepastian hukum terhadap semua pihak yang melakukan Perdagangan Berjangka Komoditi di Indonesia.

Di tahun 2000 dalam rangka mendukung pemerintah untuk membangun kembali budaya investasi di Indonesia, maka Rifan Financindo Group melalui PT. Rifan Financindo Berjangka mulai memprioritaskan diri sebagai perusahaan Pialang yang berorientasi pada jasa pelayanan bagi seluruh masyarakat Indonesia yang ingin menggunakan “peluang” dalam melakukan transaksi di pasar komoditi maupun derivatif di Indonesia.

Dengan dukungan teknologi informasi dan sumber daya manusia yang profesional dan telah mencukupi standar kualifikasi, kepatutan dan kecakapan dari Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI), PT. Rifan Financindo Berjangka yakni wadah bagi masyarakat yang ingin berinvestasi di industri bursa di Indonesia sampai dengan mancanegara, serta PT. Rifan Financindo Berjangka juga akan berusaha menempatkan diri sebagai perusahaan pialang yang terpercaya dan berkualitas.

IKOPIN

2.1.1 Profil Perusahaan

Adapun profil dari perusahaan tempat praktik kerja adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Profil PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung

NAMA PERUSAHAAN	PT. Rifan Financindo Berjangka (Cabang Bandung)
ALAMAT PERUSAHAAN	Wisma Bumiputera lantai 3, Jl. Asia Afrika No.141-149,Kb. Pisang,Kec. Sumur Bandung, Kota Bandung, Jawa Barat 40112
TELEPON	(022) 422 4288
FAX	(022) 422 4577
WEBSITE RESMI	https://www.rf-berjangka.com/index.php
SOSIAL MEDIA	@rffbandung.official (instagram)

Sumber: PT. Rifan Financindo Berjangka

2.1.2 Visi Dan Misi Perusahaan

Visi PT.Rifan Financindo Berjangka

- 2015 : Menjadi perusahaan 10 Triliun Rupiah
- 2020 : Menjadi perusahaan penyedia jasa keuangan 5 terbaik di Indonesia
- 2030 : Menjadi perusahaan penyedia jasa keuangan 5 terbaik di Asia Tenggara

Sumber : PT. Rifan Financindo Berjangka

Misi PT.Rifan Financindo Berjangka

1. Memberikan pelayanan terbaik dan terpercaya
2. Fair terhadap konsumen
3. Tumbuh & berkembang secara kekeluargaan
4. Menciptakan lapangan kerja seluas-luasnya
5. Mensejahterakan orang-orang yang ada dalam organisasi

2.1.3 Legalitas Perusahaan

- Akta Perubahan Anggaran Dasar PT. Rifan Financindo Komoditas No. 32, pada 7 Maret 2000 oleh Notaris Linda Ibrahim SH.
- Pengesahan Departemen Hukum dan Perundang Undangan Republik Indonesia No : C-21254 HT.01.04.TH.2000
- Surat Persetujuan Anggota Bursa (SPAB) di Bursa Berjangka Jakarta No : SPAB-024 / BBJ / 09/00
- Izin Usaha Pialang Berjangka : Keputusan Kepala BAPPEBTI No : 08 / BAPPEBTI /SI / XII / 2000
- Anggota Lembaga Kliring Berjangka No : 03 / AK - KJBK / XII / 2000
- Peraturan Kepala BAPPEBTI Nomor 5 Tahun 2017 tentang Sistem Perdagangan Alternatif (SPA)
- Perjanjian Kerjasama dengan Pedagang Penyelenggara SPA, PT. Royal Assetindo No : 017 / KOM / RFB-RA/ III / 2006

- Pemberian persetujuan sebagai peserta SPA dari BAPPEBTI No : 1162 / BAPPEBTI / SP / 5 / 2007
- Penetapan sebagai Pialang Berjangka yang melakukan kegiatan penerimaan calon nasabah secara Elektronik On-Line di bidang perdagangan Berjangka dan Komoditi kepada PT Rifan Financindo Berjangka No : 28 / BAPPEBTI / KEP-PBK /09 / 2014.

2.1.4 Prestasi Yang Pernah Diraih

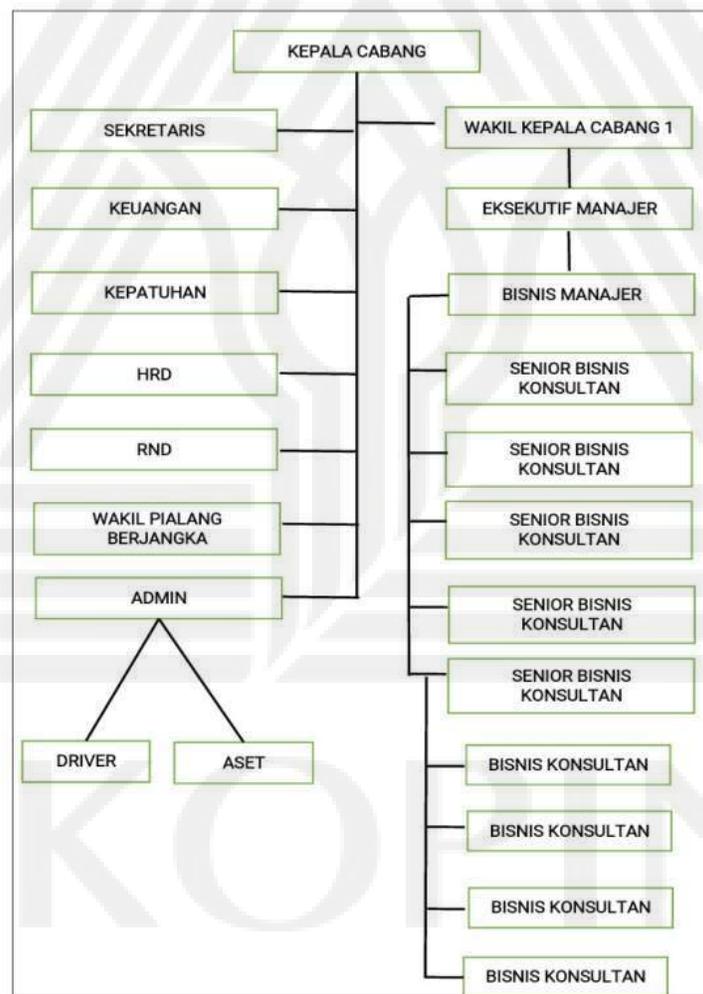
- Pada tahun 2011 mendapatkan penghargaan sebagai Perusahaan Pialang dengan Volume Terbanyak dari JFX (Jakarta Future Exchange) dan Anggota Kliring Terbaik dari PT. Kliring Berjangka Indonesia (KBI)
- Pada tahun 2014 PT. Rifan Financindo Berjangka memperoleh peringkat III sebagai Anggota Kliring Terbaik dari PT. Kliring Berjangka Indonesia (KBI).
- Pada tahun 2017 memperoleh peringkat I sebagai Anggota Kliring Terbaik dari PT. Kliring Berjangka Indonesia (KBI)
- Pada tahun 2017 juga memperoleh peringkat II untuk transaksi bilateral terbanyak dari Jakarta Future Exchange (JFX)

2.2 Keadaan Organisasi

Struktur organisasi adalah bagian krusial bagi suatu perusahaan karena struktur organisasi ini berfungsi untuk menyampaikan arahan kerja untuk seluruh

bidangnya. Dengan menggunakan struktur yang baik maka dapat menjalankan fungsi – fungsi manajemen yang baik juga, sehingga kegiatan dalam perusahaan dapat bekerja dengan sebagaimana mestinya. Berikut ini merupakan struktur organisasi PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung (Tim RF 07)

Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung (Tim RF 07)



Sumber : PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung Tim RF07

Job description

Adapun job description atau uraian tugas daripada karyawan PT.Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung (Tim RF07) berdasarkan wawancara dengan Senior Bsinis Konsultan pada tanggal 26 Maret 2021 sebagai berikut :

a. Kepala Cabang :

- Bertanggung jawab untuk mewakili perusahaan dalam melakukan seluruh kegiatan sebagai pialang berjangka sesuai dengan aturan yang berlaku dan selalu mengacu kepada UU No. 32 Tahun 1997 tentang Perdagangan Berjangka Komoditi.
- Melakukan manajemen organisasi untuk pengawasan yang melekat di kantor pialang untuk menunjang kelancaran bisnis dalam jangka panjang.
- Menjalin hubungan dengan pihak luar atau eksternal perusahaan di daerah sesuai dengan tugas dan wewenang.

b. Wakil Kepala Cabang :

- Mewakili apabila Kepala Cabang berhalangan hadir pada kegiatan - kegiatannya.
- Memberikan konsultasi pada nasabah (memberikan saran yang baik pada saat nasabah ingin melakukan transaksi, membantu nasabah apabila ingin *top up, close account, withdrawal*)
- Menerima laporan mingguan dari Eksekutif Manajer
- Menghadiri rapat yang diadakan oleh Eksekutif Manajer

– Memberikan arahan atau briefing pagi pada Eksekutif Manajer, Bisnis Manajer, Senior Bisnis Konsultan dan Bisnis Konsultan.

c. Eksekutif Manajer :

- Mencari nasabah (Opsional)
- Memberikan konsultasi pada nasabah (memberikan saran yang baik pada saat nasabah ingin melakukan transaksi, membantu nasabah apabila ingin *top up, close account, withdrawal*)
- Menerima laporan dari Bisnis Manajer tentang apa saja yang Bisnis Manajer, Senior Bisnis Konsultan dan Bisnis Konsultan kerjakan setiap harinya.
- Memberikan pengarahan pagi maupun sore kepada para Bisnis Manajer, Senior Bisnis Konsultan, dan Bisnis Konsultan.
- Mengadakan rapat mingguan bersama Bisnis Manajer dan Senior Bisnis Konsultan (mengundang Wakil Kepala Cabang 1) guna untuk melakukan evaluasi setelah seminggu bekerja.
- Mengadakan *funday* yang didiskusikan dengan Bisnis Manajer setiap hari Sabtu untuk Wakil Kepala Cabang, Bisnis Manajer, Senior Bisnis Konsultan dan Bisnis Konsultan guna untuk menjalin silaturahmi, mengenal lebih dekat satu sama lain dan melatih kekompakan didalam tim.

d. Bisnis Manajer :

- Mencari nasabah (Opsional)
- Memberikan konsultasi pada nasabah (memberikan saran yang baik pada saat nasabah ingin melakukan transaksi, membantu nasabah apabila ingin *top up, close account, withdrawal*)
- Membantu para senior Bisnis Konsultan mengelola nasabah
- Menerima laporan dari Senior Bisnis Konsultan tentang apa saja yang Senior Bisnis Konsultan dan Bisnis Konsultan kerjakan setiap harinya. Mengikuti rapat mingguan bersama Eksekutif Manajer.
- Memberikan edukasi kepada Senior Bisnis Konsultan tentang bagaimana caranya membangun tim.
- Mengedukasi kepada Senior Bisnis Konsultan bagaimana caranya registrasi online nasabah
- Bisnis Manajer juga bisa ikut mendampingi para Senior Bisnis Konsultan dan Bisnis Konsultan apabila hendak menemui nasabah
- Melakukan koordinasi kerja langsung kepada Eksekutif Manajer
- Berdiskusi dengan Eksekutif Manajer untuk mengadakan *funday* untuk tim.

e. Senior Bisnis Konsultan :

- Mencari nasabah.

- Memberikan konsultasi pada nasabah (memberikan saran yang baik pada saat nasabah ingin melakukan transaksi, membantu nasabah apabila ingin *top up, close account, withdrawal*).

- Mengikuti rapat mingguan bersama Bisnis Manajer dan Eksekutif Manajer.

- Memahami dan mempelajari tentang bagaimana cara membangun tim.

- Memahami dan mempelajari bagaimana registrasi online untuk nasabah.

- Membantu para Bisnis Konsultan dalam mengolah data, bagaimana caranya *contacting by phone* dan melakukan pertemuan dengan nasabah

- Mendampingi para bisnis konsultan mulai dari mengedukasi sejarah singkat perusahaan, program apa yang dijual perusahaan, bagaimana caranya mempresentasikan program perusahaan.

- Melakukan koordinasi kerja langsung kepada Bisnis Manajer

- Mengikuti *funday* yang diadakan oleh Bisnis Manajer dan Eksekutif Manajer

f. Bisnis Konsultan

- Mencari nasabah dengan cara mengolah data yang dimiliki. Dengan cara menghubungi melalui telepon, melakukan pertemuan berdasarkan janji yang dilakukan pada saat telepon (yang didampingi oleh Senior Bisnis Konsultan)

- Memahami dan mempelajari tentang perusahaan seperti sejarah singkat perusahaan, program seperti apa yang dijual perusahaan, bagaimana caranya mempresentasikan program tersebut kepada nasabah.

- Belajar cara transaksi menggunakan akun demo seperti yang akan dilakukan oleh nasabah

- Melakukan koordinasi kerja langsung kepada Senior Bisnis Konsultan

- Mengikuti *funday* yang diadakan oleh senior bisnis konsultan

g. Sekretaris :

- Mencatat dan mengarsipkan surat masuk dan keluar yang berhubungan dengan kepentingan perusahaan.

- Tugas rutin yaitu tugas yang tidak memerlukan perintah khusus, perhatian khusus atau pengawasan khusus, contoh tugas pengurusan surat, menerima tamu, tata kearsipan, membuat jadwal kerja pimpinan

- Tugas khusus yaitu tugas yang memerlukan perintah atau sesekali pimpinan mengungikan sekretaris menggunakan pertimbangan dan pengalaman sekretaris untuk menyelesaikan, contoh membuat perjanjian dan mengirimkan faximile

- Tugas untuk melakukan kegiatan hubungan dan kerja sama yaitu tugas yang berhubungan dengan orang yang didalamnya meliputi : tugas rutin, maupun tugas khusus

h. Keuangan :

- Menyiapkan rekonsiliasi posisi dana para nasabah setiap hari untuk diberikan kepada pimpinan

- Menyiapkan rekonsiliasi posisi keuangan di bank secara harian

- Membuat dan membukukan jurnal-jurnal /slip- slip keuangan

- Menyiapkan laporan keuangan bulanan
 - Mencatat dan melaksanakan penarikan ataupun penyetoran dana oleh nasabah
 - Mencatat penempatan dana perusahaan dan para nasabah
- i. Kepatuhan :
- Mengawasi pelaksanaan kebijakan dan peraturan disemua jenjang dalam kantor cabang
 - Memonitor adanya perubahan-perubahan peraturan yang terjadi
 - Menerima dan melayani pengaduan nasabah
- j. HRD :
- Mengadakan rekrutmen dan seleksi
 - Mengadakan training class
 - Memberikan penilaian untuk karyawan aktif
 - Melakukan koordinasi dengan Kepatuhan
 - Memberikan edukasi kepada staff baru
 - Menciptakan lingkungan kerja yang kondusif
- k. RND (*Research and Development*):
- Mengumpulkan data-data makro yang berhubungan dengan perkembangan perekonomian.
 - Menyiapkan & menyediakan semua informasi yang dapat mempengaruhi pergerakan harga dari komoditi yang diperdagangkan di bursa berjangka baik ekonomi, keuangan maupun sosial politik.

- Membuat statistik harga komoditas per produk dan per sektor.
- Melakukan analisa fundamental ataupun tehnikal sebagai bahan informasi yang mungkin akan digunakan oleh para nasabah untuk mengambil keputusan dalam bertransaksi di bursa berjangka

- Melakukan analisa kondisi alam dan menghubungkannya dengan produk yang diperdagangkan.

- Menyampaikan laporan kepada Direksi dan nasabah atas hasil analisa.

- Membantu dalam merancang dan menyusun rencana kerja serta kegiatan perusahaan di masa yang akan datang serta tahapan pengembangan selanjutnya dalam usaha di Bidang Perdagangan Berjangka.

l. Wakil Pialang Berjangka :

- Mengedukasi nasabah tentang bagaimana caranya bertransaksi di bursa komoditi

- Menyalurkan minat nasabah untuk bertransaksi

- Mengikuti pelatihan yang diadakan oleh Kementrian Perdagangan

m. Admin :

- Penanganan masalah karyawan (gaji, komisi, bonus dan cuti)

- Pelaksanaan kegiatan administrasi operasional perusahaan setiap hari

- Penyimpanan dan pencatatan data base nasabah dan calon nasabahPelaksana kegiatan koresponden (surat menyurat dengan nasabah ataupun pihak-pihak lain diluar dan didalam kantor cabang)

n. Driver :

- Mengurus dan menjaga alat transportasi perusahaan
- Mengantar para karyawan yang hendak menemui nasabah didalam maupun diluar kota
- o. Aset (*Cleaning Service*)
 - Membersihkan setiap ruangan (menyapu lantai, pel lantai, membersihkan kaca, membuang sampah)
 - Mengganti galon air minum karyawan
 - Mencuci piring & gelas kotor

2.3 Pelaksanaan Manajemen

Pelaksanaan Manajemen di PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung (Tim RF07) berjalan dengan baik dan sebagaimana mestinya. Dengan menjalankan fungsi – fungsi manajemen yang dengan baik, tersusun secara sistematis, terencana dengan penuh perhitungan maka akan terciptanya kerjasama antara para karyawan dan juga pimpinan.

Menurut Goerge R. Terry dalam bukunya *Principles of Management* membagi empat fungsi dasar manajemen yaitu *Planning* (Perencanaan), *Organizing* (Pengorganisasian), *Actuating* (Pengarahan), dan *Controlling* (Pengendalian) keempat fungsi manajemen ini disingkat menjadi POAC.

1. Perencanaan (*Planning*)

Menurut Kusmiadi (1995) Perencanaan adalah proses dasar yang bisa kita gunakan untuk memilih tujuan – tujuan dan menguraikan bagaimana cara pencapaiannya. Menurut Siagian (1994) Perencanaan adalah keseluruhan proses pemikiran dan penentuan secara matang daripada hal – hal yang akan dikerjakan dimasa yang akan datang dalam rangka pencapaian yang telah ditentukan.

Jadi fungsi awal dari manajemen merupakan perencanaan. Manajemen diperlukan untuk menyusun strategi dan rencana saat hendak memulai suatu kegiatan atau usaha. Di PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung khususnya pada Tim RF 07 selalu menggunakan perencanaan terlebih dahulu sebelum mulai memasarkan produk yang dijual. Dengan begitu para pemasar akan menjadi lebih mudah ketika berada di lapangan dan menghindari kurangnya informasi yang diberikan kepada konsumen.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Menurut George Terry Pengorganisasian yaitu sebagai cara untuk mengumpulkan orang – orang dan menempatkan mereka menurut kemampuan dan keahliannya dalam pekerjaan yang sudah direncanakan. Menurut James D. Mooney Organisasi adalah sebagai bentuk setiap perserikatan orang – orang untuk mencapai suatu tujuan bersama. Menurut Hasibuan S.P (2006;118) mendefinisikan pengorganisasian sebagai penentu, pengelompokan dan pengaturan berbagai macam aktifitas yang diperlukan untuk mencapai tujuan.

Adalah suatu fungsi dari manajemen dengan bertujuan mengkategorikan tugas sesuai kemampuan setiap individu. Fungsi manajemen pengorganisasian ini dibutuhkan untuk mengatur suatu organisasi atau kelompok. Dimana pada organisasi atau perusahaan tersebut memiliki tugas atau tanggung jawab yang harus dilakukan sesuai dengan jabatannya masing – masing.

Seperti pada PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung Tim RF 07 dalam pengorganisasiannya sudah menempatkan karyawan pada jabatan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki dan sesuai dengan yang perusahaan butuhkan.

3. Pengarahan (*Actuating*)

Pengertian pengarahan atau *actuacting* menurut DR. H. Arifin Abdurrachman,MPA *actuacting* yaitu kegiatan manajemen untuk membuat orang – orang lain suka dan bisa bekerja. Pengertian lainnya dari Dr. Mr. S Prajudi Atmosudirjo *actuacting* ialah pengaktifan orang – orang sesuai dengan pola dan rencana organisasi yang sudah ditetapkan. Sedangkan menurut Dr. Sondang S. Siagian, MPA *actuacting* merupakan keseluruhan proses pemberian motif bekerja kepada para bawahan yang sedemikian rupa, sehingga mereka mau bekerja dengan secara ikhlas demi tercapainya tujuan organisasi secara efisien dan ekonomis.

Setelah pembagian tugas sesuai jabatannya masing – masing maka langkah selanjutnya adalah memberikan pengarahan. Pengarahan dilakukan supaya tujuan dapat dicapai dengan baik dan mengurangi resiko terhambatnya sebuah rencana.

Sedangkan di PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung khususnya Tim RF 07 sudah menerapkan fungsi manajemen ini dengan cara membimbing, memberikan konsultasi terkait tugas dan pemberian motivasi yang selalu disampaikan setiap hari oleh para senior kepada para karyawan baru. Menurut Bapak Gamma selaku Wakil Kepala Cabang, dengan memberikan pengarahan rutin setiap pagi saat akan memulai pekerjaan dan sore saat sebelum mengakhiri pekerjaan diharapkan dapat menumbuhkan rasa semangat dalam melaksanakan tugas – tugasnya.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Menurut George R. Terry, pengawasan atau pengendalian sebagai mendeterminasi apa yang telah dilaksanakan, maksudnya mengevaluasi prestasi kerja dan apabila perlu, menerapkan tindakan – tindakan korektif sehingga hasil pekerjaan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Ada juga menurut Kertonegoro, pengawasan adalah proses melalui manajer berusaha memperoleh keyakinan bahwa kegiatan yang dilakukan sesuai dengan perencanaannya.

Seluruh tahap fungsi manajemen yang dilaksanakan tidak akan efektif jika tidak melakukan pengendalian ataupun pengawasan. Fungsi pengawasan ini berkaitan dengan evaluasi secara keseluruhan terhadap kinerja sumber daya perusahaan. Evaluasi adalah fungsi manajemen untuk menilai hasil kerja yang sudah dilakukan. Evaluasi diperlukan untuk mengontrol atau mengawasi perkembangan dari rencana yang sudah dirancang. Dapat juga difungsikan untuk menilai apakah perlu diadakan perubahan strategi atau tidak.

Sedangkan di PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung Tim RF 07 selalu melakukan pengendalian atau evaluasi setelah mengerjakan tugasnya. Setelah melaksanakan tugasnya masing – masing maka akan diminta untuk melaporkan hasil dari pekerjaan tersebut kepada senior. Dengan begitu para senior akan mudah mengetahui dimana letak kekurangannya dan para karyawan baru pun dapat segera memperbaiki dan melengkapi kekurangannya seperti yang dikatakan oleh Bapak Dzikril selaku Senior Bisnis Konsultan.

2.4 Kegiatan Usaha

Kegiatan usaha pada PT. Rifan Financindo Berjangka terbagi menjadi dua jenis produk, antara lain Produk Bilateral dan Produk Multilateral.

Adapun macam-macam Produk Bilateral dan Produk Multilateral pada PT. Rifan Financindo Berjangka sebagai berikut :

Tabel 2. Macam – Macam Produk Bilateral dan Produk Multilateral PT. Rifan Financindo Berjangka

Bentuk Produk	Kode Produk	Keterangan Produk
Indeks Saham	HKK 50 _ BBJ (Rupiah) dan HKK 5 U _ BBJ (USD)	Merupakan kode kontrak gulir berkala indeks asing (indeks derivatif saham Hong Kong)

	JPK 50 _ BBJ (IDR) dan JPK 5 U _ BBJ (USD)	Merupakan kode kontrak bergulir berkala indeks asing (indeks derivatif saham Jepang)
Derivatif Emas	Loco London XUL 10 (Rupiah) dan XULF (USD)	Merupakan kode kontrak gulir harian emas Loco London
Nilai Mata Uang	GU 10 10 _ BBJ & GU 10 F _ BBJ GBP / USD	Merupakan kontrak gulir harian harga Spot Great Britain Pound Sterling (GBP) terhadap US Dollar (USD)
	EU 10 10 _ BBJ & EU 10 F _ BBJ EUR / USD	Merupakan kontrak gulir harian harga Spot Euro (EUR) terhadap US Dollar
	AU 10 10 _ BBJ & AU 10 F _ BBJ AUD / USD	Merupakan kontrak gulir harian harga Spot Australian Dollar (AUD) terhadap US Dollar (USD)
	UC 10 10 _ BBJ & UC 10 F _ BBJ USD / CHF	Merupakan kontrak gulir harian harga Spot US Dollar (USD) terhadap Swiss Franc (CHF)
	UJ 10 10 _ BBJ & UJ 10 F _ BBJ USD / JPY	Merupakan kontrak gulir harian harga Spot US Dollar (USD) terhadap Japanese Yen (JPY)

Produk Multilateral	Kode : OLE	Kontrak Berjangka OLEIN
	Kode : GOL	Kontak Berjangka Emas
	Kode : GOL 250	Kontak Berjangka Emas 250gr

*Sumber iEksekutif Manajer PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung Tim
RF 07*

Diantara semua produk yang digunakan perusahaan, PT. Rifan Financindo Berjangka sendiri menjadikan produk derivatif emas Loco London XUL10 (Rupiah) dan XULF (USD) sebagai primadona. Hal tersebut dikarenakan karakteristik harga emas dari tahun ke tahun cenderung stabil dan terus meningkat. Dengan begitu nasabah bisa mendapatkan keuntungan lebih besar. Selain itu produk emas emas Loco London XUL10 (Rupiah) dan XULF (USD) memiliki waktu pasar paling lama diantara produk yang lainnya, yakni mulai dari pukul 06.00 WIB sampai dengan 04.30 WIB.

Dan hampir mencapai 89% nasabah PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung menggunakan produk derivatif emas Loco London XUL 10 (Rupiah) dan XUL F (USD).

2.5 Keadaan Lingkungan Kerja

2.5.1 Lingkungan Halaman Gedung

- Halaman Depan Gedung

Halaman depan gedung merupakan tempat parkir khusus kendaraan roda empat, dapat digunakan oleh para karyawan maupun tamu.

- Halaman Belakang Gedung

Halaman belakang gedung digunakan untuk tempat parkir kendaraan roda dua dan roda empat. Ada kantin kecil dan juga area untuk merokok.

- Halaman Kiri Gedung

Halaman kiri gedung adalah tempat parkir vip khusus roda dua, memiliki masjid, memiliki coffee shop kecil dan juga terdapat pintu masuk kendaraan. Selain itu di halaman kiri gedung juga ada ruangan khusus untuk para satpam dan pengurus gedung.

- Halaman Kanan Gedung

- Di halaman kanan gedung memiliki kantin dan taman kecil.

2.5.2 Lingkungan Kantor

Kantor PT. Rifan Financindo Berjangka Cabang Bandung berada di Lantai 3 Wisma Bumiputera.

- Bagian depan kantor

Memiliki resepsionis dan ruang tunggu khusus untuk tamu.

- Bagian kiri kantor

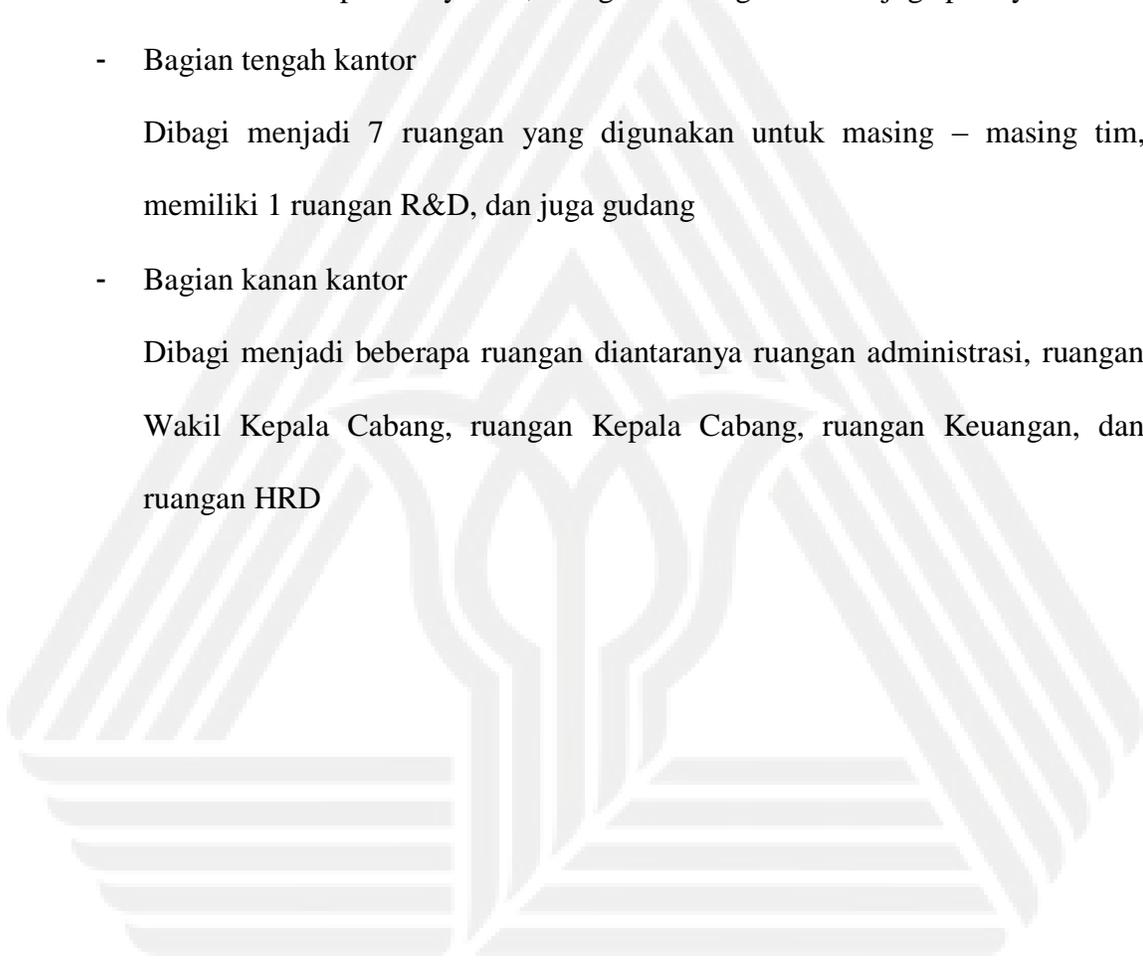
Terdapat ruang VIP I, VIP II dan VIP III khusus untuk nasabah. Ada juga mushola untuk para karyawan, ruangan training class dan juga pantry.

- Bagian tengah kantor

Dibagi menjadi 7 ruangan yang digunakan untuk masing – masing tim, memiliki 1 ruangan R&D, dan juga gudang

- Bagian kanan kantor

Dibagi menjadi beberapa ruangan diantaranya ruangan administrasi, ruangan Wakil Kepala Cabang, ruangan Kepala Cabang, ruangan Keuangan, dan ruangan HRD



IKOPIN