

TUGAS RESUME EKONOMI TEKNIK TIPS KELOLA KEUANGAN ALA MILLINEAL BERSAMA JOUSKA

Survey dilakukan oleh perusahaan Luno bekerja sama dengan Dalia Resort, sekitar 69 % generasi millinial indonesia tidak memiliki strategi investasi, sementara 44% millinial indonesia hanya berinvestasi hanya sekali dalam satu atau dua tahun. Survey dilakukan terhadap 7000 responden yang terbesardi benua Eropa, Afrika, dan Asia Tenggara sebanyak 15 % dari angka tersebut merupakan millinial Indonesia dengan rentang usia 23 tahun sampai dengan 28 tahun. Survey dilakukan pada periode 17 mei 2019 sampai dengan 7 juli 2019 , juga menunjukkan populasi millinial indonesia di perkirakan akan mencapai 34 % dari total total populasi pada tahun 2020 mendatang dan akan menjadi salah satu pendorong utama pertumbuhan ekonomi nasional. Hasil survey ini juga menunjukkan kaum milineal telah menetapkan anggaran bulanan dan 70% dari mereka cenderung mengikuti rencana anggaran tersebut, kondisi ini mengindikasikan bahwa kaum milineal indonesia cukup disiplin dengan anggaran keuangan namun tidak mengetahui bagaimana menggunakan uang untuk investasi dan hanya menyimpannya dalam rekening tabungan di bank, oleh karena itu dibutuhkan peran *Financial Edfaiser* untuk mengatur dan merencanakan keuangan lebih terstruktur untuk masa depan yang lebih baik. Salah satu *Finasial Edfaiser* yang hits saat ini adalah Jouska Indonesia yang didirikan pada 27 oktober 2015 laludengan visi membuat financial edfaiser menjadi suatu gaya hidup, hingga awal tahun 2019 Joyska telah memiliki lebih dari 1000 aktif klien dari berbagai daerah di indonesia. Selain itu di rana media sosial dengan followed organik terbesar di Indonesia menjadikan Jouska Indonsia sebagai influenser literasi kuangan yang paling berpengaruh di media sosial.

Awal – awal Jouska berdiri sebelum masuk ke Instagram klien nya 99% dari teman ke teman, dari keluarga ke keluarga. Jouska besecly konsultan keuangan independent yang memang fokus terhadap personal finance keunangan pribadi. Jadi bagaimana masyarakat mengolah keuangannya dengan set yang mereka miliki dan bagaimana cara mengoptimalisakannya. Semuan orang bisa melakukan Finacial palanning dengan caranya sendiri, tapi masalahnya adalah tidak semua orang punya waktu untuk belajar tentang produk keuangan yang ada market, tugas Jouska Indonesia adalah meyeleksi produk-produk yang ada yang memang sesuai dengan kebutuhan klien. Millineal terbagi menjadi dua, millinela senior dan millineal junior, yang lahir 1977 – 1987 adalah senior millineal klien dari Jouska Indonesia banyak dari kelahiran tersebut atau senior millineal tapi yang datang ke event – event Juska Indonesia ternyata juga ada dari junior millineal, jadi dilihat dari situ antusiasme Financial planning sekarang seduh mulai luas. Untuk memulai Financial planning dari semula mungkin.

Statistik hasil penjualan suku bunga seri 003 dan saving bonritel atau SBL seri 005 yang dikeluarkan oleh Kementrian Keuangan indonesia pada maret 2019 lalu, dimana terdapat tercatat 51,74 % dari total 13392 investor suku berasal dari generasi millineal. Begitu juga dengan penjualan SBL tercatat lebih dari 55% millineal mendominasi porsi investor baru yang mencapai 12961 investor, kemudian dalam sektor pasar modal investor perorangan yang tercatat oleh PT. Kustodian Sentra Efek Endonesia per awal maret 2019 mencapai 1,5 juta orang jumlah tersebut didominasi oleh millineal dengan porsi mecapai 59% dari total investor. Beberapa kondisi tersebut menggambarkan perubahan pola masyarakat modern yang mulai melirik investasi dibanding dengan menabung.

