

Edukasi Literasi Finansial dengan Memahami Dinamika dan Risiko Trading Emas

M. Augusta Fathan Mubin^{1*}, G. Oka Warmana²

^{1,2} Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Jl. Raya Rungkut Madya No. 1, Gunung Anyar, Kecamatan Gunung Anyar, Surabaya Jawa Timur, 60294, Indonesia
E-mail: 23012010393@student.upnjatim.ac.id

*Corresponding Author



<https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i1.7147>

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 27 Jun 2026

Revised: 03 Jul 2026

Accepted: 09 Jul 2026

Kata Kunci:

Edukasi Finansial,
Literasi Keuangan,
Trading Emas,
Manajemen Risiko.

Keywords:

Financial Education,
Financial Literacy,
Gold Trading, Risk
Management.



ABSTRACT

Kegiatan pengabdian masyarakat berupa edukasi keuangan ini dibuat karena banyaknya salah paham di masyarakat mengenai cara kerja dan risiko trading emas. Banyak calon nasabah mengira trading emas adalah cara cepat kaya yang aman tanpa risiko. Tujuan kegiatan ini adalah memberikan penjelasan yang jujur dan apa adanya kepada calon nasabah mengenai pergerakan pasar, sistem modal (margin), daya ungkit (leverage), serta cara mengatur risiko tanpa ada unsur merayu untuk membeli produk (soft/hard-selling). Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan langsung melalui obrolan santai dan diskusi kelompok kecil bersama 10 orang yang awam selama masa magang. Hasilnya menunjukkan adanya peningkatan pemahaman yang baik tentang prinsip untung besar risiko besar. Calon nasabah yang tadinya punya bayangan keuntungan yang tidak masuk akal berubah menjadi lebih logis dan paham kapan modal bisa habis (margin call) serta pentingnya menjaga uang modal. Kesimpulannya, pendekatan lewat edukasi yang jujur tanpa paksaan jualan sangat ampuh membangun kesadaran keuangan yang sehat dan mencegah kerugian besar bagi pemula.

This community service activity in the form of financial literacy education is motivated by the public's low understanding of the mechanisms and risks of Commodity Futures Trading, especially gold trading (Loco London). Many prospective clients are trapped in misunderstandings due to exposure to misleading information, which considers gold trading as a risk-free quick-rich instrument. The purpose of this activity is to provide objective education to prospective clients regarding market dynamics, margin systems, leverage, and risk management in gold trading without engaging in hard-selling activities. The method used is descriptive qualitative with a participatory approach through interpersonal education and small group discussions with 10 lay people during the internship period. The results showed a significant increase in understanding of the 'high risk, high return' concept. Prospective clients who initially had unrealistic return expectations transformed to become more rational and were able to identify margin call risks and the importance of money management. The conclusion of this activity confirms that an educational approach that is transparent and free from elements of forced sales is effective in building healthy financial literacy and mitigating the risk of fatal losses for novice investors.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

How to Cite: M. Augusta Fathan Mubin, et al. (2026), Edukasi Literasi Finansial dengan Memahami Dinamika dan Risiko Trading Emas, 5(1). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v5i1.7147>

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi saat ini memudahkan siapa saja untuk ikut berinvestasi, termasuk dalam dunia trading emas online (Loco London). Sayangnya, ramainya minat masyarakat ini tidak dibarengi dengan pengetahuan keuangan yang cukup. Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), masih banyak orang yang ikut-ikutan menaruh uang di tempat investasi yang sebenarnya tidak mereka pahami cara kerjanya (OJK, 2022).

Di industri pialang berjangka, aktivitas pencarian calon nasabah atau prospek sering kali terjebak dalam pola pemasaran agresif (*hard-selling*) yang hanya berfokus pada potensi keuntungan besar demi mengejar target volume transaksi. Akibatnya, banyak masyarakat awam terjebak dalam ekspektasi yang keliru (*FOMO* atau *Fear of Missing Out*) dan menganggap trading emas mirip dengan skema judi atau investasi cepat kaya. Ketika nasabah mengalami kerugian besar akibat ketidaktahuan atas adanya risiko leverage dan margin call, citra industri pialang berjangka secara keseluruhan menjadi buruk di mata publik (Prasetyo, 2021).

Melihat adanya urgensi yang nyata dari permasalahan tersebut, melalui pelaksanaan program magang ini, penulis berupaya menginisiasi sebuah pendekatan alternatif dan paradigma baru dalam proses pendekatan serta akuisisi calon nasabah. Fokus orientasi yang awalnya menitikberatkan pada pemaksaan penjualan produk (*sales-driven/product-centered*) direkonstruksi secara total menjadi pendekatan yang berbasis pada pemberian edukasi finansial yang jujur, transparan, dan objektif (*education-driven*). Kegiatan pengabdian masyarakat yang terintegrasi dalam aktivitas magang di PT. Glori ini dirancang secara khusus untuk menyediakan informasi yang komprehensif, berimbang, dan faktual mengenai risiko-risiko nyata yang inheren dalam aktivitas *trading* emas.

Melalui intervensi edukasi literasi keuangan yang sistematis ini, diharapkan calon nasabah dapat membangun kesadaran kritis sehingga mampu mengambil keputusan investasi berdasarkan pertimbangan akal sehat yang logis, bukan atas dasar dorongan emosional, keserakahan, atau sekadar mengikuti tren sesaat. Secara akademis dan praktis, artikel ini berkontribusi dalam memberikan model rujukan bagi industri pialang berjangka mengenai pentingnya mengintegrasikan edukasi perlindungan konsumen ke dalam strategi hubungan pelanggan. Hal ini krusial demi menciptakan ekosistem pasar derivatif yang sehat, etis, aman, dan berkelanjutan bagi seluruh lapisan masyarakat di Indonesia.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat yang terintegrasi dengan program magang di PT. Glori ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode *Participatory Action Research* (PAR). Metode ini dipilih karena penulis tidak hanya bertindak sebagai pengamat pasif, melainkan secara aktif terlibat dalam memberikan intervensi berupa edukasi literasi finansial kepada partisipan. Melalui pendekatan ini, penulis dapat menggali secara mendalam mengenai miskonsepsi awal calon nasabah, serta mengamati dinamika perubahan pola pikir mereka secara langsung (*tatap muka*) dan *real-time*.

Partisipan dalam kegiatan ini dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan subjek berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan kegiatan. Kriteria partisipan adalah masyarakat awam yang belum pernah memiliki akun riil atau pengalaman bertransaksi di bursa berjangka (Perdagangan Berjangka Komoditi), namun memiliki ketertarikan pada investasi emas. Terpilih sebanyak 10 orang calon nasabah dengan latar belakang profesi yang beragam (karyawan swasta, mahasiswa, dan wirausaha). Kegiatan ini dilaksanakan selama periode magang penulis di PT. Glori.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi pada tahap awal (sebelum intervensi edukasi), ditemukan fakta yang cukup memprihatinkan namun lazim terjadi di masyarakat: 100% partisipan (10 dari 10 orang) memiliki miskonsepsi fundamental mengenai *trading* emas *Loco London*. Sebagian besar calon nasabah mengasumsikan bahwa *trading* emas berjangka memiliki profil risiko yang sama dengan instrumen menabung emas batangan (emas fisik). Mereka beranggapan bahwa karena tren harga emas dunia cenderung naik dalam jangka panjang, maka kerugian adalah hal yang mustahil terjadi.

Miskonsepsi ini sangat dipengaruhi oleh paparan informasi yang asimetris di media sosial. Banyak calon nasabah yang terjebak dalam fenomena *Fear of Missing Out* (*FOMO*) akibat maraknya oknum yang memamerkan gaya hidup mewah (*flexing*) dan mengklaim bahwa *trading* adalah cara instan untuk meraih kebebasan finansial tanpa perlu memahami analisis fundamental maupun teknikal. Hal ini menciptakan ekspektasi *return* yang sangat tidak realistis dan pengabaian total terhadap manajemen risiko.

Menghadapi kondisi tersebut, penulis melakukan dekonstruksi pemahaman melalui sesi edukasi yang transparan dan objektif. Fokus utama pembahasan bukan pada "bagaimana cara mendapatkan keuntungan maksimal," melainkan pada "bagaimana cara melindungi modal dari kebangkrutan."

Materi krusial yang ditekankan adalah pemahaman tentang sistem *Margin* dan *Leverage* (daya ungkit). Melalui hitungan matematis sederhana, partisipan diberikan ilustrasi bahwa *leverage* (misalnya 1:100) layaknya pedang bermata dua; ia memang memungkinkan *trader* dengan modal kecil untuk mengontrol nilai kontrak yang besar, namun di sisi lain, fluktuasi harga yang kecil saja ke arah yang berlawanan dengan prediksi dapat menggerus seluruh modal awal dalam hitungan menit.

Untuk memvalidasi teori yang telah disampaikan, penulis mengajak seluruh partisipan melakukan simulasi menggunakan *demo account* dengan kondisi pasar *real-time*. Penulis sengaja mengarahkan partisipan untuk melakukan transaksi (*open position*) sesaat sebelum rilis berita ekonomi berdampak tinggi (*High Impact News*) dari Amerika Serikat, seperti rilis data ketenagakerjaan atau inflasi, tanpa memasang batasan risiko (*Stop Loss*).

Hasil simulasi ini memberikan *shock therapy* yang efektif. Mayoritas akun demo partisipan terkena *Margin Call* (kehabisan batas modal sehingga posisi ditutup paksa oleh sistem) akibat lonjakan harga (volatilitas) yang ekstrem. Pengalaman langsung ini membongkar ilusi mereka tentang "keuntungan pasti" dan menyadarkan mereka akan bahaya nyata dari pasar derivatif jika dimasuki tanpa pengetahuan dan pelindung modal (*Risk Management*).

Pasca-edukasi dan simulasi, terjadi transformasi pola pikir (*mindset shift*) yang sangat signifikan. Partisipan yang awalnya memiliki ekspektasi keuntungan irasional berubah menjadi jauh lebih logis, rasional, dan berhati-hati. Mereka mulai menanyakan strategi *Money Management*, rasio *Risk/Reward*, serta cara menganalisis pasar yang benar. Stigma bahwa *trading* adalah bentuk "perjudian" perlahan terkikis, digantikan dengan pemahaman bahwa *trading* adalah bisnis probabilitas yang membutuhkan disiplin ilmu dan psikologi yang matang.

Dari perspektif strategi bisnis pialang, pendekatan edukatif yang tulus ini terbukti memberikan dampak positif bagi PT. Glori. Ketika penulis memposisikan diri sebagai konsultan keuangan yang jujur dan mengutamakan keselamatan dana nasabah dibandingkan sekadar tenaga penjual (*sales*) yang mengejar target *closing*, calon nasabah merasa lebih dihargai. Pendekatan anti *hard-selling* ini memunculkan rasa simpati dan kepercayaan (*trust*) yang mendalam. Mereka merasa aman berkonsultasi karena tidak diintimidasi untuk segera menyetorkan dana (*deposit*). Temuan ini menegaskan bahwa strategi *marketing* yang berlandaskan edukasi literasi finansial jauh lebih efektif untuk membangun *Customer Relationship Management* (CRM) yang berkelanjutan dibandingkan sekadar iming-iming keuntungan semu.



Gambar 1. Sesi edukasi literasi finansial dan pemahaman risiko *trading* emas kepada calon nasabah.

SIMPULAN

Kegiatan edukasi keuangan yang dilakukan selama masa magang di pialang berjangka berhasil membantu masyarakat dalam meluruskan kesalahpahaman mengenai cara kerja dan risiko nyata dari *trading* emas. Pendekatan yang jujur, terbuka, dan lebih berfokus pada manajemen perlindungan modal terbukti efektif mengubah pola pikir calon nasabah untuk lebih peduli terhadap risiko, yang merupakan kunci utama investasi yang aman di Indonesia. Oleh karena itu, direkomendasikan agar perusahaan

pialang menjadikan edukasi transparan ini sebagai prosedur tetap saat pertama kali menyapa calon nasabah untuk membangun hubungan bisnis yang sehat, jujur, dan bertahan lama

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada PT. Glori atas kesempatan magang serta dukungan fasilitas yang diberikan sehingga kegiatan edukasi ini dapat berjalan dengan lancar. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada Dosen Pembimbing atas segala arahan, bimbingan, dan evaluasi yang sangat membantu dalam penyusunan artikel ini. Selanjutnya, penulis menyampaikan apresiasi kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur atas dukungan akademisnya. Terakhir, terima kasih yang tak terhingga kepada seluruh peserta edukasi yang telah bersedia meluangkan waktu dan berpartisipasi aktif selama kegiatan berlangsung.

REFERENSI

- Andarsari, R., & Hadi, M. N. (2019). Analisis literasi keuangan digital dan manajemen risiko pada investor pemula instrumen derivatif. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Kontemporer*, 5(2), 87-101.
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.
- Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. Sage Publications.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Survei nasional literasi dan inklusi keuangan (SNLIK) 2022*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Prasetyo, A. (2021). Manajemen risiko dan perlindungan nasabah dalam perdagangan berjangka komoditi di Indonesia. *Jurnal Hukum dan Pasar Modal*, 11(1), 45-59.
- Sari, R., & Handayani, S. (2020). Edukasi investasi cerdas: Mengupas mekanisme pasar berjangka komoditi dan risiko leverage bagi masyarakat awam. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Finansial*, 4(3), 132-145.