



Edukasi Perdagangan Berjangka dengan Pendekatan *Soft-Selling* bagi Ibu Rumah Tangga

Nadya Hasna¹, Zawawi²

Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
e-mail: 23012010249@student.upnjatim.ac.id

Abstrak

Rendahnya literasi keuangan ibu rumah tangga menjadi salah satu penyebab kesalahan dalam pengelolaan keuangan dan munculnya persepsi negatif terhadap perdagangan berjangka yang dianggap berisiko tinggi. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman ibu rumah tangga mengenai konsep dasar perdagangan berjangka melalui pendekatan *soft-selling* yang komunikatif dan mudah diterima. Metode yang digunakan adalah penyuluhan dan diskusi interaktif pada kegiatan arisan warga di Sidoarjo, dengan peserta sebanyak 25 orang. Materi disampaikan melalui topik "Uang 100 Ribu di Tangan Istri yang Tepat" yang menekankan pengelolaan modal kecil dalam keluarga. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan *soft-selling* efektif menciptakan suasana belajar yang santai, menumbuhkan kepercayaan peserta, serta meluruskan miskonsepsi bahwa perdagangan berjangka merupakan aktivitas ilegal. Kegiatan ini membuktikan bahwa *soft-selling* dapat menjadi strategi edukatif dalam meningkatkan literasi keuangan dan pemberdayaan ekonomi keluarga.

Kata Kunci: *Literasi Keuangan, Perdagangan Berjangka, Soft Selling, Ibu Rumah Tangga.*

Abstract

Low financial literacy among housewives often leads to poor financial management and misconceptions about futures trading, which is commonly perceived as a high-risk or illegal activity. This community service aims to improve housewives' understanding of futures trading concepts through a persuasive and communicative *soft-selling* approach. The method used was counseling and interactive discussion during a neighborhood gathering in Sidoarjo, involving 25 participants. The material, presented through the topic "One Hundred Thousand Rupiah in the Hands of the Right Wife," emphasized practical small-capital financial management. The results show that the *soft-selling* approach effectively created a relaxed learning atmosphere, increased participants' confidence, and corrected misconceptions about futures trading legality. This activity demonstrates that *soft-selling* can serve as an educational strategy to enhance financial literacy and empower household economies.

Keywords: *Financial Literacy, Futures Trading, Soft-Selling, Housewives.*

PENDAHULUAN

Minimnya literasi keuangan pada masyarakat masih menjadi salah satu tantangan dalam meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga. Mayoritas

masyarakat, khususnya ibu rumah tangga, hanya mengandalkan pengetahuan finansial informal yang diperoleh dari pengalaman sehari-hari. Namun dalam kenyataannya banyak sekali ibu-ibu rumah tangga yang belum mampu melakukan manajemen keuangan dengan baik (Annisa et al., 2024). Ibu rumah tangga membutuhkan literasi keuangan agar dapat mengelola keuangan keluarganya dengan stabil (Kurniawati & Astuti, 2024). Kondisi ini diperkuat dengan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama Badan Pusat Statistik (BPS) yang menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan perempuan di Indonesia masih berada dibawah laki-laki. Indeks literasi keuangan laki-laki dan perempuan masing-masing sebesar 67,32 persen dan 65,58 persen, angka persentase ini menunjukkan peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya (OJK & BPS, 2025). Rendahnya literasi inilah yang menyebabkan masyarakat rentan terhadap miskonsepsi mengenai trading dan berpotensi masuk dalam praktik investasi ilegal. Pemahaman yang kurang akan menimbulkan pola pikir yang cenderung takut terhadap risiko perdagangan berjangka komoditi (Dwi Maulani & Ichsanuddin Nur, 2023).

Perdagangan berjangka merupakan sarana perdagangan yang dapat dimanfaatkan dunia usaha, termasuk petani dan UMKM untuk mengamankan kepentingan mereka dari kemungkinan kerugian akibat dari fluktuasi harga (Dewi et al., 2018), salah satu instrumen finansial yang mulai ramai digunakan saat ini. Pada sektor keuangan, khususnya alat pembayaran, mengalami transformasi yang signifikan sebagai hasil dari pertumbuhan ekonomi nasional (Jufridar et al., 2021). Berkembangnya platform digital dan layanan edukasi masyarakat membuat instrumen ini semakin mudah diakses dimana saja. Namun, perdagangan berjangka sering disalahpahami sebagai aktivitas beresiko tinggi yang hanya dapat dilakukan dengan modal besar ataupun dianggap berjudi.

Secara yuridis, perdagangan berjangka diatur dalam Undang-Undang Nomor 32 Tahun 1997 yang diharapkan dapat mengatur jual beli berjangka secara teratur, wajar, efisien, efektif dan terlindunginya masyarakat dari tindakan yang merugikan serta memberikan kepastian hukum kepada semua pihak yang melakukan kegiatan Perdagangan Berjangka Komoditi. Kajian terhadap perdagangan berjangka di Indonesia menunjukkan bahwa kurangnya edukasi yang tepat terhadap publik terkait mekanisme dan risiko adalah salah satu penyebab utama stigma negatif masyarakat terhadap instrumen ini (Watupongoh & Latjandu, 2018).

Dalam konteks ini, pendekatan soft-selling menjadi strategi komunikasi yang relevan untuk diterapkan dalam edukasi keuangan masyarakat. Kegiatan promosi dengan menggunakan teknik soft-selling yang berfokus untuk menjalin kedekatan emosi akan lebih mudah memengaruhi calon konsumen dalam menumbuhkan minat beli (Jannah, 2023). Penerapan teknik soft-selling dalam komunikasi pemasaran di Indonesia terbukti mampu meningkatkan keterlibatan audiens dan penerimaan pesan karena sifatnya yang lebih komunikatif, personal,

dan tidak mengintimidasi audiens (Syarifah et al., 2022). Pada kegiatan sosialisasi yang dilakukan di lingkungan RT di Sidoarjo, penggunaan *soft-selling* memungkinkan peserta, yang merupakan ibu rumah tangga, menerima informasi tentang perdagangan berjangka dengan lebih terbuka, karena penyampaian materi dikaitkan dengan kebutuhan finansial sehari-hari dan narasi “modal kecil untuk pengelolaan keuangan yang lebih cerdas.”

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman ibu rumah tangga mengenai perdagangan berjangka melalui pendekatan *soft-selling* sebagai strategi edukasi yang persuasif, sederhana, dan mudah diterima. Selain itu, penyuluhan ini merupakan bentuk implementasi kegiatan magang MBKM yang dilakukan oleh tim mahasiswa magang TPFx Surabaya, sehingga kegiatan edukasi yang diberikan tidak hanya berfungsi sebagai upaya pemberdayaan masyarakat, tetapi juga sebagai bagian dari penerapan kompetensi dan pengalaman profesional yang diperoleh selama proses magang.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode penyuluhan dan mengedukasi masyarakat yang berfokus pada peningkatan literasi keuangan ibu rumah tangga melalui pemahaman dasar mengenai manajemen keuangan, pengelolaan modal kecil, serta pengenalan perdagangan berjangka dengan pendekatan *soft-selling*. Kegiatan ini dilaksanakan pada 4 November 2025 di salah satu rumah warga pada saat kegiatan arisan RT, berlokasi di Kabupaten Sidoarjo, dan dihadiri oleh kurang lebih 25 orang ibu rumah tangga.

Sebelum kegiatan dilaksanakan, tim mahasiswa terlebih dahulu melakukan tahap persiapan yang meliputi penyusunan materi sosialisasi berjudul “100 Ribu di Tangan Istri yang Tepat”, penyiapan media presentasi, serta koordinasi dengan ketua RT setempat guna menentukan waktu, tempat, dan mekanisme pelaksanaan kegiatan. Pada tahap ini, tim juga melakukan identifikasi kebutuhan dasar peserta, terutama terkait tingkat pemahaman awal mengenai pengelolaan keuangan keluarga dan pengetahuan tentang instrumen investasi sederhana, sehingga materi yang disampaikan dapat disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan peserta.

Tahap selanjutnya adalah pelaksanaan penyuluhan, yang diawali dengan sesi pembukaan berupa penyampaian tujuan program serta pengantar mengenai pentingnya literasi keuangan bagi ibu rumah tangga dalam mendukung stabilitas ekonomi keluarga. Setelah itu, tim menyampaikan materi inti yang mencakup pemahaman dasar manajemen keuangan keluarga, perencanaan keuangan sederhana, serta konsep pengelolaan modal kecil dalam kehidupan sehari-hari. Materi ini disampaikan secara bertahap dan komunikatif agar mudah dipahami oleh peserta dengan latar belakang pengetahuan yang beragam.

Selanjutnya, pemaparan materi dilanjutkan dengan pengenalan perdagangan berjangka sebagai salah satu alternatif instrumen keuangan. Pada

bagian ini, tim menjelaskan secara umum mengenai komoditas emas, mekanisme dasar trading, potensi risiko yang mungkin dihadapi, regulasi yang mengatur perdagangan berjangka, serta contoh penggunaan modal kecil. Seluruh materi disampaikan dengan bahasa yang sederhana dan aplikatif, mengingat sebagian besar peserta sebelumnya belum mengenal instrumen perdagangan berjangka. Pada akhir sesi materi, tim menggunakan pendekatan soft-selling dengan memperkenalkan platform perdagangan berjangka TPFx yang legal dan berada di bawah pengawasan otoritas resmi, tanpa disertai ajakan langsung untuk bertransaksi. Pendekatan ini bertujuan untuk memperluas wawasan peserta mengenai pilihan instrumen keuangan yang dapat dipelajari lebih lanjut secara mandiri dan bertanggung jawab.

Setelah penyampaian materi selesai, kegiatan dilanjutkan dengan tahap diskusi dan evaluasi. Pada sesi ini, peserta diberikan kesempatan untuk mengajukan pertanyaan serta berbagi pengalaman pribadi terkait pengelolaan modal kecil, kesulitan dalam menabung, maupun kekhawatiran terhadap aktivitas trading. Diskusi berlangsung secara interaktif dan menjadi sarana bagi tim pengabdian untuk mengevaluasi tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah disampaikan, sekaligus meluruskan persepsi yang kurang tepat terkait pengelolaan keuangan dan instrumen keuangan tertentu.

Kegiatan diakhiri dengan penyampaian kembali poin-poin penting mengenai pengelolaan keuangan keluarga, pengelolaan modal kecil, serta prinsip kehati-hatian dalam memilih dan mempelajari instrumen keuangan. Tim pengabdian memberikan dorongan kepada peserta agar mulai menerapkan teknik-teknik sederhana yang telah dipelajari dalam kehidupan sehari-hari, sehingga diharapkan kegiatan ini dapat memberikan manfaat nyata dan berkelanjutan bagi para ibu rumah tangga dalam meningkatkan literasi dan kemandirian keuangan keluarga.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan penyuluhan mengenai edukasi perdagangan berjangka dengan pendekatan softselling menghasilkan respon yang positif dari para peserta. Sebanyak kurang lebih 25 ibu rumah tangga hadir mengikuti seluruh rangkaian kegiatan dengan baik. Kegiatan dilakukan setelah arisan rutin sehingga suasana pertemuan menjadi lebih santai, partisipatif, dan mudah untuk membangun komunikasi dua arah. Pada awalnya, sebagian besar peserta menyebutkan bahwa belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai perencanaan keuangan keluarga dan belum mengenal instrumen perdagangan berjangka secara menyeluruh. Selain itu, beberapa juga mengaku bahwa pengelolaan keuangan rumah tangga selama ini dilakukan secara intuitif tanpa konsep perencanaan anggaran yang terstruktur sepenuhnya.

Pada tahap awal penyampaian materi, para peserta menunjukkan ketertarikan karena topik yang dibawakan dekat dengan kehidupan sehari-hari, yaitu mengenai pengelolaan modal kecil di dalam keluarga. Para ibu cenderung terbuka untuk berdiskusi ketika pemateri mengaitkan konsep manajemen

keuangan dengan tantangan yang umum mereka hadapi. Materi dengan topik “Uang 100 Ribu di Tangan Istri yang Tepat” berisi bagaimana uang Rp100.000 dapat digunakan secara efektif untuk berbagai kebutuhan rumah tangga atau kebutuhan lainnya, sehingga topik ini menjadi relevan dan menciptakan rasa penasaran para peserta. Materi ini memberikan pemahaman baru kepada peserta mengenai potensi pengelolaan modal kecil apabila dilakukan dengan perencanaan yang baik. Contoh-contoh sederhana seperti strategi menyisihkan pengeluaran harian dan membagi keuangan ke beberapa bagian, membantu peserta memahami bahwa pengelolaan modal kecil dapat dilakukan secara bertahap.

Selanjutnya, peserta juga diberi pemahaman mengenai perdagangan berjangka. Ketika materi beralih pada penjelasan dasar perdagangan berjangka, peserta menunjukkan ketertarikan sekaligus kehati-hatian. Muncul sejumlah stigma umum yang berkembang di masyarakat, seperti anggapan bahwa trading memerlukan modal besar, aktivitas yang mirip judi, hingga pasti rugi. Stigma-stigma ini muncul dari pengalaman pribadi, terutama dari lingkungan keluarga atau kerabat yang pernah mengalami kerugian akibat praktik investasi ilegal atau trading yang tidak dipahami prosedurnya. Melalui penjelasan dalam materi mengenai regulasi, konsep resiko dan potensi keuntungan, contoh sederhana alur transaksi yang pemateri membantu meluruskan persepsi tersebut secara bertahap. Peserta mulai memahami bahwa risiko bukanlah hal yang harus ditakuti, tetapi harus dipahami dan dikelola.

Penerapan pendekatan *soft-selling* terbukti efektif dalam membangun kenyamanan dan pemahaman peserta. Pemateri dengan mudah memperkenalkan TPFx sebagai platform trading yang resmi sebagai contoh untuk memperluas wawasan, tanpa memberikan tekanan ataupun ajakan langsung. Pendekatan *soft-selling* yang digunakan dalam kegiatan penyuluhan ini dilakukan dengan menekankan tiga aspek utama yang dituangkan dalam materi, yaitu aman, nyaman, dan untung. Ketiga variabel ini disampaikan bukan untuk mengarahkan peserta melakukan transaksi, tetapi untuk memberikan gambaran rasional mengenai bagaimana instrumen perdagangan berjangka bekerja dalam kerangka yang legal dan terstruktur.

1. Aman; Menekankan pada regulasi resmi TPFx agar peserta memahami bahwa perdagangan berjangka bukanlah kegiatan ilegal, melainkan kegiatan investasi yang diawasi oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam aspek perlindungan konsumen dan regulator operasional perusahaan. TPFx melibatkan Jakarta Futures Exchange (JFX) yang menjadi tempat transaksi serta Kliring Berjangka Indonesia sebagai penjamin keamanan transaksi.
2. Nyaman; Platform trading berjangka yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja melalui ponsel yang memudahkan ibu rumah tangga. TPFx

menyediakan akun demo dan informasi pasar, sehingga calon nasabah dapat berlatih tanpa resiko dan memahami pergerakan pasar

3. Untung; Potensi keuntungan dari perdagangan berjangka, bagaimana modal kecil mulai dari RP100.000 dapat menghasilkan nilai lebih apabila dikelola dengan benar.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan ini efektif dalam menumbuhkan kepercayaan dan rasa ingin tahu peserta terhadap dunia keuangan modern. Mereka menjadi lebih terbuka untuk belajar lebih lanjut dan tidak lagi memandang trading sebagai aktivitas berbahaya. Pendekatan *soft-selling* terbukti mampu menghadirkan pembelajaran yang persuasif tanpa tekanan, membangun kedekatan emosional antara pemateri dan peserta, serta menciptakan suasana edukatif yang menyenangkan. Pendekatan *soft-selling* yang informatif, edukatif, dan emosional mampu membentuk respons kognitif maupun afektif yang positif, sehingga mendorong ketertarikan dan minat beli konsumen (Phoebe Valencia et al., 2025).



Gambar 1. Foto Bersama peserta

Secara keseluruhan, kegiatan edukasi ini menunjukkan bahwa penyuluhan dengan pendekatan *soft-selling* dapat menjadi strategi yang relevan untuk meningkatkan literasi finansial ibu rumah tangga terhadap instrumen perdagangan berjangka. Peserta memperoleh pemahaman baru bahwa perdagangan berjangka bukan sekadar aktivitas berisiko tinggi, melainkan sarana resmi yang dapat dimanfaatkan untuk melatih perencanaan dan manajemen keuangan yang lebih rasional. Pendekatan ini tidak hanya memperkuat pengetahuan peserta, tetapi juga membangun kesadaran bahwa edukasi finansial yang ramah dan komunikatif adalah langkah awal penting menuju pemberdayaan ekonomi keluarga di tingkat rumah tangga.

SIMPULAN

Kegiatan edukasi perdagangan berjangka dengan pendekatan *soft-selling* memberikan hasil yang positif dan relevan bagi peningkatan literasi keuangan ibu rumah tangga. Penyampaian materi yang dikaitkan dengan konteks kehidupan sehari-hari membuat peserta lebih mudah memahami prinsip dasar manajemen keuangan dan pentingnya perencanaan finansial keluarga. Pengenalan konsep perdagangan berjangka melalui komunikasi yang persuasif dan tidak

mengintimidasi berhasil meluruskan miskonsepsi umum bahwa aktivitas tersebut berisiko tinggi atau tidak legal. Pendekatan *soft-selling* terbukti mampu menumbuhkan rasa percaya diri dan rasa ingin tahu peserta untuk mempelajari instrumen keuangan secara lebih mendalam. Kegiatan ini juga memperlihatkan bahwa edukasi finansial yang berbasis empati, seperti *soft-selling*, tidak hanya meningkatkan pemahaman, tetapi juga memperkuat kesadaran akan pentingnya pengelolaan keuangan rumah tangga yang cerdas dan terencana. Dengan demikian, kegiatan serupa dapat dikembangkan lebih luas sebagai model edukasi keuangan yang ramah dan inklusif dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Annisa, D., Nurmala, P., & Sigit, A. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengelolaan Keuangan Rumah Tangga. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 4(2), 321–326. <https://doi.org/https://doi.org/10.37481/pkmb.v4i2.957>
- Dewi, A. S., Hukum, F., & Pamulang, U. (2018). Kepastian Hukum Investasi Perdagangan Berjangka Komoditi Berdasarkan Undang - Undang Nomor 10 Tahun 2011 Tentang Perdagangan Berjangka Komoditi. *Jurnal Surya Kencana Satu : Dinamika Masalah Hukum Dan Keadilan*, 09(01), 55–68. <https://doi.org/10.32493/jdmhkdmdhk.v9i1.1176>
- Dwi Maulani, M., & Ichsanuddin Nur, D. (2023). Meningkatkan Pemahaman Perdagangan Berjangka Komoditi Untuk Membangun Keterampilan Masyarakat dalam Berinvestasi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 324–330. https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index
- Jannah, M. I. (2023). *Pengaruh Soft Selling, Brand Image, dan Online Customer Revie Terhadap Purchase Decision Serum Implora yang Dimediasi Oleh Customers Intention To Buy Pada Official Store Implora di Shopee*. Islam Negeri Sunan Ampel, Surabaya.
- Jufridar, J., Ilham, R. N., & Sinurat, M. (2021). Analisis Potensi dan Risiko Investasi pada Instrumen Keuangan dan Aset Digital Cryptocurrency di Indonesia. *Jurnal EMT KITA*, 5(1), 91–98. <https://doi.org/10.35870/emt.v5i1.425>
- Kurniawati, D. D., & Astuti, M. E. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan Ibu Rumah Tangga Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Keluarga Dimoderasi Oleh Tingkat Pendidikan Dan Pekerjaan di Kalurahan Ngargosari. *Upajjwa Dewantara*, 8(1), 36–47.
- OJK, & BPS. (2025, May). Siaran Pers Bersama: Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan Masyarakat Meningkat, OJK dan BPS Umumkan Hasil Survei Nasional Literasi Dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Tahun 2025. *Ojk.Go*. <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/OJK-dan-BPS-Umumkan-Hasil-Survei-Nasional-Literasi-Dan-Inklusi-Kuangan-SNLIK-Tahun-2025.aspx>

- Phoebe Valencia, Asep Soegiarto, Wina Puspita Sari, Anggun Nadia Fatimah, & Menati Fajar Rizky. (2025). Pengaruh Konten Soft Selling Instagram @gramediadigital terhadap Minat Beli Produk Gramedia Digital. *Jurnal Komputer, Informasi Dan Teknologi*, 5(1), 17. <https://doi.org/10.53697/jkomitek.v5i1.2499>
- Syarifah, I., Aziz, A., & Lisdiantini, N. (2022). Pengaruh Soft Selling dalam Media Sosial Instagram dan Celebrity Endorse Terhadap Keputusan Pembelian. *Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen*, 6(1), 48-56. <https://doi.org/https://doi.org/10.35308/jbkan.v6i1.5247>
- Watupongoh, S. C., & Latjandu, L. D. (2018). Ipteks Edukasi dalam Pengamatan Melakukan Transaksi Perdagangan Komoditi Berjangka Pada Perusahaan Pialang PT. Victory International Futures. *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 02(02), 661-666. <https://doi.org/https://doi.org/10.32400/jiam.2.02.2018.21861>