



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 4 No. 4 (2026) pp: 10441-10448

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Penerapan Kegiatan Edukasi dan Pendampingan Calon Nasabah di Perusahaan Berjangka

Faiza Ayrul Dzakiyyah, Ugy Soebiyantoro

Manajemen, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

faizaayrul@gmail.com, ugybin@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah selama pelaksanaan program magang di PT Valbury Asia Futures Surabaya. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masih terbatasnya pemahaman sebagian masyarakat terhadap mekanisme dan risiko perdagangan berjangka, sehingga diperlukan proses edukasi yang terstruktur sebelum calon nasabah terlibat dalam aktivitas transaksi. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi partisipatif, wawancara informal, serta dokumentasi perusahaan. Observasi partisipatif dilakukan karena peneliti terlibat langsung dalam aktivitas contacting, penyampaian edukasi dasar, pendampingan penggunaan akun demo, serta kegiatan tindak lanjut kepada calon nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses edukasi dan pendampingan dilaksanakan secara bertahap dan berkesinambungan. Tahapan tersebut meliputi contacting awal sebagai pembuka komunikasi, pertemuan edukasi baik secara tatap muka maupun daring, pendampingan pembuatan dan penggunaan akun demo, serta follow-up melalui media komunikasi WhatsApp. Selain itu, pemanfaatan fitur trading signal dan update berita pasar pada aplikasi Valbury turut mendukung proses edukasi dengan memberikan informasi pasar yang ringkas dan mudah dipahami oleh calon nasabah. Kegiatan edukasi dan pendampingan ini berperan penting dalam meningkatkan pemahaman calon nasabah mengenai mekanisme perdagangan, risiko investasi, serta kondisi pasar, sehingga membantu membangun kepercayaan terhadap perusahaan. Di sisi lain, keterlibatan mahasiswa dalam proses tersebut memberikan pengalaman praktis yang signifikan, khususnya dalam pengembangan keterampilan komunikasi profesional, pelayanan nasabah, serta pemahaman mengenai praktik industri perdagangan berjangka. Dengan demikian, program magang yang terintegrasi dengan kegiatan edukasi nasabah memberikan manfaat ganda bagi perusahaan dan mahasiswa.

Kata kunci: Edukasi dan Pendampingan, Calon Nasabah, Perusahaan Berjangka.

1. Latar Belakang

Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan sektor keuangan di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat, seiring dengan meningkatnya pemanfaatan teknologi digital dalam berbagai aktivitas ekonomi. Transformasi digital telah mendorong munculnya berbagai platform keuangan daring (financial technology) yang menawarkan beragam instrumen investasi, mulai dari saham, reksa dana, obligasi, aset kripto, hingga perdagangan berjangka komoditas. Kemudahan akses, kecepatan transaksi, serta promosi yang masif melalui media sosial menjadikan aktivitas investasi semakin diminati oleh masyarakat luas, khususnya generasi muda dan kelompok usia produktif. Investasi yang sebelumnya dianggap kompleks dan eksklusif kini menjadi lebih inklusif dan mudah dijangkau oleh berbagai lapisan masyarakat.

Namun, peningkatan minat dan partisipasi masyarakat dalam kegiatan investasi tersebut tidak selalu diikuti oleh peningkatan pemahaman yang memadai mengenai mekanisme investasi, karakteristik produk keuangan, serta risiko yang melekat di dalamnya. Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2022, indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia tercatat sebesar 49,68%, sedangkan indeks inklusi keuangan telah mencapai 85,10%. Data ini menunjukkan adanya kesenjangan yang cukup signifikan antara tingkat penggunaan produk dan layanan keuangan dengan tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk tersebut. Kondisi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar masyarakat telah mengakses dan memanfaatkan layanan keuangan, namun belum sepenuhnya memahami prinsip dasar, manfaat, serta risiko yang menyertainya.

Kesenjangan antara literasi dan inklusi keuangan tersebut menjadi tantangan serius, terutama pada sektor keuangan non-bank yang memiliki karakteristik produk dengan tingkat risiko relatif tinggi, salah satunya adalah perdagangan berjangka komoditas. Perdagangan berjangka merupakan aktivitas transaksi yang melibatkan kontrak derivatif dengan fluktuasi harga yang dipengaruhi oleh berbagai faktor global, seperti kondisi ekonomi makro, kebijakan moneter, geopolitik, serta dinamika permintaan dan penawaran pasar internasional. Oleh karena itu, pemahaman yang memadai mengenai mekanisme perdagangan, manajemen risiko, serta aspek legalitas menjadi prasyarat penting bagi calon investor sebelum terlibat dalam aktivitas tersebut.

Perusahaan pialang berjangka sebagai lembaga perantara memiliki peran strategis dalam menjembatani kepentingan investor dengan pasar komoditas global. Tidak hanya berfungsi sebagai penyedia sarana transaksi, perusahaan pialang berjangka juga memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa calon nasabah memperoleh informasi yang benar, transparan, dan seimbang mengenai peluang serta risiko perdagangan. Hal ini sejalan dengan prinsip perlindungan konsumen dan tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*) di sektor jasa keuangan. Tanpa adanya edukasi yang memadai, calon nasabah berpotensi mengambil keputusan investasi secara spekulatif, emosional, dan tidak rasional, yang pada akhirnya dapat menimbulkan kerugian finansial serta menurunkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap industri perdagangan berjangka.

Sebagai perusahaan pialang berjangka yang terdaftar dan diawasi oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI), PT Valbury Asia Futures Surabaya tidak hanya menjalankan fungsi bisnis sebagai penyedia layanan transaksi perdagangan berjangka, tetapi juga mengemban tanggung jawab sosial dalam meningkatkan literasi keuangan masyarakat. Bentuk tanggung jawab tersebut diwujudkan melalui kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah yang dilakukan secara berkelanjutan. Edukasi yang diberikan mencakup pemahaman dasar mengenai mekanisme perdagangan berjangka, karakteristik produk, risiko pasar, penggunaan leverage, serta aspek legalitas dan etika dalam aktivitas trading. Sementara itu, pendampingan dilakukan untuk membantu calon nasabah memahami proses praktik perdagangan secara bertahap dan aman, salah satunya melalui penggunaan akun demo sebelum terjun ke transaksi riil.

Pendekatan edukasi dan pendampingan ini menjadi sangat penting dalam membentuk perilaku keuangan yang lebih rasional dan bertanggung jawab. Edukasi berfungsi sebagai sarana peningkatan pengetahuan dan kesadaran risiko, sedangkan pendampingan membantu calon nasabah mengaplikasikan pengetahuan tersebut dalam praktik nyata. Dengan demikian, calon nasabah tidak hanya berorientasi pada potensi keuntungan, tetapi juga memiliki pemahaman yang seimbang mengenai risiko dan strategi pengelolaannya. Hal ini sejalan dengan temuan Lusardi dan Mitchell (2020) yang menyatakan bahwa tingkat literasi keuangan yang baik berpengaruh positif terhadap kualitas pengambilan keputusan finansial individu. Selain itu, Al-Kholilah dan Iramani (2020) juga menegaskan bahwa edukasi keuangan berperan penting dalam membentuk perilaku keuangan yang lebih bijak dan terkontrol.

Dalam konteks program magang, mahasiswa memiliki peran yang unik dan strategis dalam mendukung kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah. Melalui program magang di PT Valbury Asia Futures Surabaya, mahasiswa tidak hanya berperan sebagai pengamat, tetapi juga terlibat langsung dalam berbagai aktivitas operasional, seperti melakukan komunikasi awal (*contacting*) dengan calon nasabah, menyampaikan edukasi dasar mengenai produk dan mekanisme perdagangan, serta mendampingi proses pembuatan dan penggunaan akun demo. Keterlibatan langsung ini memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengamati secara empiris bagaimana konsep literasi keuangan, pemasaran jasa, manajemen risiko, dan komunikasi bisnis diterapkan dalam praktik industri jasa keuangan.

Selain memberikan manfaat bagi perusahaan, keterlibatan mahasiswa dalam kegiatan edukasi dan pendampingan juga memberikan nilai tambah bagi proses pembelajaran mahasiswa itu sendiri. Mahasiswa dapat mengintegrasikan teori yang diperoleh selama perkuliahan dengan pengalaman kerja nyata, sehingga pembelajaran menjadi lebih kontekstual dan aplikatif. Pengalaman ini juga membantu mahasiswa mengembangkan keterampilan profesional, seperti komunikasi interpersonal, pelayanan nasabah, pemecahan masalah, serta pemahaman terhadap budaya kerja dan etika profesional di industri jasa keuangan.

Beberapa penelitian sebelumnya telah membahas pentingnya edukasi finansial dalam meningkatkan literasi dan perilaku keuangan masyarakat, serta peran komunikasi interpersonal dalam membangun kepercayaan pelanggan (Kotler & Keller, 2021). Namun demikian, kajian yang secara khusus mendeskripsikan penerapan kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah dalam konteks program magang mahasiswa di perusahaan pialang berjangka masih relatif terbatas. Sebagian besar penelitian lebih menitikberatkan pada aspek hasil literasi keuangan atau

kinerja perusahaan, tanpa menggambarkan secara rinci proses edukasi dan pendampingan yang terjadi di lapangan serta pengalaman pembelajaran mahasiswa yang terlibat di dalamnya.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan guna mengisi kesenjangan penelitian yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bentuk kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah yang dilakukan selama program magang di PT Valbury Asia Futures Surabaya, menganalisis proses pelaksanaannya, serta mengidentifikasi pengalaman pembelajaran yang diperoleh mahasiswa. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam pengembangan kajian literasi keuangan dan pendidikan berbasis pengalaman (*experiential learning*), serta memberikan kontribusi praktis bagi perusahaan pialang berjangka dalam merancang strategi edukasi nasabah yang lebih efektif, beretika, dan berkelanjutan.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, dengan tujuan untuk menggambarkan secara mendalam penerapan kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah selama program magang di perusahaan pialang berjangka, yaitu PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya. Pendekatan deskriptif kualitatif dipilih karena penelitian ini tidak bertujuan untuk menguji hipotesis atau mengukur hubungan antarvariabel secara statistik, melainkan berfokus pada pemahaman proses, tahapan, serta dinamika kegiatan yang berlangsung secara nyata di lingkungan kerja. Melalui pendekatan ini, peneliti berupaya menangkap fenomena sosial secara holistik, kontekstual, dan mendalam berdasarkan pengalaman langsung selama pelaksanaan magang.

Pendekatan kualitatif dianggap paling sesuai karena kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah merupakan proses sosial yang melibatkan interaksi manusia, komunikasi interpersonal, serta pengambilan keputusan yang dipengaruhi oleh konteks organisasi dan karakter individu. Dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, peneliti dapat menjelaskan tidak hanya apa yang dilakukan selama kegiatan edukasi dan pendampingan, tetapi juga bagaimana proses tersebut dilaksanakan serta mengapa pendekatan tertentu digunakan oleh perusahaan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk memahami makna di balik tindakan, kebijakan, dan praktik yang diterapkan dalam kegiatan edukasi calon nasabah di perusahaan pialang berjangka.

Penelitian ini dilaksanakan di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya, sebuah perusahaan pialang berjangka yang terdaftar dan diawasi oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI). Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada relevansi perusahaan dengan fokus penelitian, yaitu praktik edukasi dan pendampingan calon nasabah dalam industri perdagangan berjangka. Selain itu, lokasi ini juga merupakan tempat pelaksanaan program magang peneliti, sehingga peneliti memiliki akses langsung terhadap kegiatan operasional yang diteliti.

Subjek penelitian dalam studi ini meliputi mahasiswa magang yang berperan sebagai Financial Consultant, mentor dan manajer tim, serta staf perusahaan yang terlibat dalam kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah. Calon nasabah tidak dijadikan sebagai responden utama, namun respons dan interaksi mereka diamati secara tidak langsung melalui proses edukasi dan pendampingan yang berlangsung. Fokus utama penelitian tetap diarahkan pada proses kegiatan dan peran mahasiswa magang dalam mendukung aktivitas edukasi tersebut.

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui keterlibatan peneliti selama menjalani program magang di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya. Keterlibatan langsung ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh data empiris berdasarkan pengalaman nyata di lapangan, sehingga data yang diperoleh bersifat kontekstual dan autentik.

Pengumpulan data primer dilakukan melalui beberapa teknik, yaitu observasi partisipatif, wawancara informal, dan pencatatan lapangan (*field notes*). Observasi partisipatif dipilih karena peneliti berperan langsung sebagai bagian dari aktivitas operasional perusahaan. Dalam posisi ini, peneliti terlibat dalam kegiatan *contacting* calon nasabah, penyampaian edukasi dasar mengenai produk perdagangan berjangka, pendampingan penggunaan akun demo, serta keikutsertaan dalam sesi edukasi internal maupun eksternal. Melalui observasi partisipatif, peneliti dapat mengamati secara langsung alur kegiatan, pola komunikasi, metode penyampaian informasi, serta interaksi antara mahasiswa magang, mentor, dan calon nasabah.

Selain observasi, data primer juga diperoleh melalui wawancara informal dengan mentor, manajer, dan staf perusahaan. Wawancara dilakukan secara tidak terstruktur dan bersifat fleksibel, menyesuaikan dengan situasi

kerja dan kesempatan yang tersedia. Wawancara informal ini bertujuan untuk menggali informasi yang lebih mendalam mengenai kebijakan perusahaan terkait edukasi dan pendampingan calon nasabah, strategi komunikasi yang digunakan, serta pertimbangan yang melandasi setiap tahapan kegiatan. Pendekatan wawancara informal dipilih agar responden dapat menyampaikan pandangan dan pengalamannya secara lebih terbuka dan alami, tanpa tekanan formalitas yang berlebihan, sehingga data yang diperoleh lebih reflektif terhadap kondisi sebenarnya.

Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai dokumen dan sumber tertulis yang relevan dengan kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah. Data sekunder meliputi dokumentasi perusahaan, seperti materi training internal, standar operasional prosedur (SOP) terkait contacting dan pendampingan nasabah, modul edukasi calon nasabah, serta catatan kegiatan edukasi yang dilaksanakan selama periode magang. Selain itu, data sekunder juga berasal dari literatur pendukung berupa buku teks, jurnal ilmiah, laporan resmi, serta peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan perdagangan berjangka dan literasi keuangan. Data sekunder ini berfungsi sebagai dasar teoritis dan kontekstual untuk memperkuat analisis dan pembahasan hasil penelitian.

Teknik pengumpulan data dilakukan secara berkesinambungan selama periode magang berlangsung. Peneliti secara aktif mencatat setiap kegiatan yang berkaitan dengan proses edukasi dan pendampingan calon nasabah, mulai dari tahap awal contacting, pelaksanaan edukasi dasar, pendampingan penggunaan akun demo, hingga kegiatan tindak lanjut (follow-up). Catatan lapangan digunakan untuk merekam detail aktivitas, situasi, serta respons yang muncul selama proses berlangsung. Dengan demikian, data yang diperoleh tidak hanya bersifat deskriptif, tetapi juga mencerminkan dinamika dan konteks kegiatan secara utuh.

Selain itu, peneliti juga melakukan dokumentasi terhadap materi edukasi, alur kerja, serta aktivitas pendukung lainnya yang relevan dengan fokus penelitian. Dokumentasi ini digunakan untuk memperkuat temuan observasi dan wawancara, serta sebagai bahan triangulasi data guna meningkatkan keabsahan hasil penelitian.

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif melalui beberapa tahapan yang saling berkaitan, yaitu pemilihan data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahapan ini dilakukan secara simultan dan berulang selama proses penelitian berlangsung, sejalan dengan karakteristik penelitian kualitatif yang bersifat fleksibel dan dinamis.

Tahap pertama adalah pemilihan data. Pada tahap ini, peneliti menyeleksi data yang relevan dengan fokus penelitian, yaitu kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah selama program magang. Data yang tidak berkaitan secara langsung dengan tujuan penelitian disisihkan agar analisis tetap terarah dan mendalam. Proses seleksi ini penting untuk memastikan bahwa data yang dianalisis benar-benar mendukung pencapaian tujuan penelitian.

Tahap kedua adalah penyajian data. Data yang telah dipilih kemudian disusun dan disajikan dalam bentuk uraian naratif yang sistematis dan runtut. Penyajian data dilakukan dengan mengelompokkan informasi berdasarkan tahapan kegiatan edukasi dan pendampingan, seperti contacting, pertemuan edukasi, pendampingan akun demo, serta kegiatan follow-up. Penyajian data dalam bentuk narasi memungkinkan pembaca memahami alur kegiatan secara kronologis dan kontekstual, sehingga gambaran proses yang terjadi dapat dipahami secara jelas.

Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan. Pada tahap ini, peneliti melakukan interpretasi terhadap data yang telah disajikan dengan cara mengidentifikasi pola, tema utama, serta makna yang muncul dari rangkaian kegiatan edukasi dan pendampingan. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan mengaitkan temuan lapangan dengan konsep dan teori yang relevan, seperti literasi keuangan, komunikasi interpersonal, dan pembelajaran berbasis pengalaman (experiential learning). Kesimpulan yang dihasilkan tidak hanya merangkum temuan penelitian, tetapi juga memberikan pemahaman mengenai peran edukasi dan pendampingan dalam membangun kesiapan dan pemahaman calon nasabah, serta kontribusi program magang terhadap pengembangan kompetensi mahasiswa.

Melalui metode penelitian ini, diharapkan hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai praktik edukasi dan pendampingan calon nasabah di perusahaan pialang berjangka, sekaligus menjadi referensi bagi pengembangan program magang dan strategi edukasi keuangan yang lebih efektif, beretika, dan berkelanjutan di masa mendatang.

3. Hasil dan Diskusi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya berlangsung melalui proses yang sistematis, terstruktur, dan saling berkaitan antara satu tahapan dengan tahapan lainnya. Seluruh rangkaian kegiatan ini diamati secara langsung selama program magang berlangsung, sehingga peneliti memperoleh gambaran yang utuh mengenai bagaimana proses edukasi calon nasabah dijalankan secara nyata di lapangan. Proses edukasi dan pendampingan tidak dilakukan secara instan, melainkan melalui tahapan bertahap yang disesuaikan dengan kondisi, karakter, dan tingkat pemahaman masing-masing calon nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya berorientasi pada pencapaian target transaksi, tetapi juga menempatkan edukasi sebagai fondasi utama dalam membangun hubungan jangka panjang dengan nasabah, khususnya nasabah pemula yang belum memiliki pengalaman dalam dunia perdagangan berjangka.

Tahap awal yang dilakukan dalam proses ini adalah contacting atau penghubungan awal dengan calon nasabah. Contacting menjadi pintu masuk utama dalam rangkaian edukasi karena pada tahap inilah kesan pertama perusahaan dibentuk di benak calon nasabah. Berdasarkan hasil observasi, kegiatan contacting dilakukan dengan memanfaatkan data yang telah disediakan oleh perusahaan, seperti database calon nasabah yang sebelumnya pernah menunjukkan ketertarikan, namun mahasiswa magang juga diberikan keleluasaan untuk menghubungi kontak pribadi, termasuk teman, relasi, atau kenalan yang dinilai memiliki potensi menjadi calon nasabah. Pendekatan ini memberikan ruang bagi mahasiswa untuk mengembangkan kemampuan komunikasi interpersonal sekaligus memperluas jaringan relasi. Proses contacting umumnya dilakukan melalui media telepon, di mana mahasiswa memperkenalkan diri, menjelaskan status sebagai mahasiswa magang di PT Valbury Asia Futures, menyampaikan tujuan menghubungi calon nasabah, serta memberikan gambaran singkat mengenai edukasi trading yang ditawarkan oleh perusahaan.

Respons calon nasabah pada tahap contacting sangat beragam dan mencerminkan perbedaan latar belakang, tingkat literasi keuangan, serta persepsi awal terhadap dunia trading. Sebagian calon nasabah menunjukkan ketertarikan dan bersedia mendengarkan penjelasan lebih lanjut, sementara sebagian lainnya bersikap ragu-ragu atau bahkan menolak secara halus. Dalam kondisi di mana calon nasabah bersedia melanjutkan komunikasi, mahasiswa akan menawarkan opsi penjadwalan pertemuan, baik secara langsung (tatap muka) di lokasi yang disepakati bersama, maupun secara daring melalui platform seperti Google Meet atau Zoom. Alternatif ini diberikan untuk menyesuaikan dengan kesibukan dan kenyamanan calon nasabah. Namun, apabila calon nasabah belum memiliki waktu luang untuk bertemu, mahasiswa menawarkan opsi lanjutan berupa komunikasi melalui WhatsApp, yang digunakan sebagai media edukasi dasar sekaligus sarana penyampaian informasi awal terkait kondisi pasar dan aktivitas perusahaan. Apabila calon nasabah menolak sepenuhnya, mahasiswa diwajibkan untuk menutup percakapan dengan sopan, menjaga etika komunikasi, serta tidak memaksakan kehendak, sehingga citra profesional perusahaan tetap terjaga. Bagi calon nasabah yang menyetujui untuk bertemu, tahap selanjutnya adalah pertemuan langsung yang biasanya dilakukan di tempat yang telah disepakati bersama, seperti kantor cabang perusahaan, kafe, atau lokasi lain yang dianggap nyaman oleh kedua belah pihak.

Pada tahap ini, mahasiswa magang tidak hadir sendiri, melainkan didampingi oleh manajer atau mentor yang memiliki peran penting dalam memberikan dukungan, arahan, serta penjelasan lanjutan. Kehadiran manajer atau mentor terbukti memberikan pengaruh yang signifikan terhadap tingkat kepercayaan calon nasabah. Berdasarkan pengamatan peneliti, calon nasabah cenderung merasa lebih yakin dan nyaman ketika mendapatkan penjelasan langsung dari pihak yang memiliki otoritas dan pengalaman profesional di bidang perdagangan berjangka. Dalam pertemuan ini, calon nasabah memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai profil perusahaan, legalitas dan perizinan, jenis produk yang ditawarkan, mekanisme transaksi, potensi risiko, serta layanan pendampingan yang disediakan oleh perusahaan.

Mahasiswa magang pada tahap pertemuan langsung berperan sebagai pendamping yang membantu menjelaskan kembali materi dengan bahasa yang lebih sederhana, mendemonstrasikan penggunaan aplikasi trading, serta menjawab pertanyaan dasar yang sering diajukan oleh calon nasabah. Peran mahasiswa ini menjadi jembatan komunikasi antara calon nasabah dan manajer atau mentor, terutama bagi calon nasabah yang merasa sungkan untuk bertanya secara langsung kepada pihak manajemen. Peneliti mengamati bahwa interaksi yang terjalin dalam pertemuan langsung tidak hanya bersifat satu arah, tetapi berlangsung secara dialogis, di mana calon nasabah diberi ruang untuk mengungkapkan kekhawatiran, harapan, dan persepsi mereka terhadap dunia trading. Interaksi ini menjadi sarana penting dalam membangun hubungan interpersonal yang lebih dekat dan saling percaya. Setelah pertemuan berlangsung, mahasiswa melanjutkan proses edukasi melalui kegiatan follow-up yang dilakukan secara

intensif melalui WhatsApp. Follow-up menjadi tahapan krusial karena berfungsi sebagai penguatan atas materi yang telah disampaikan sebelumnya. Melalui follow-up, mahasiswa memastikan bahwa calon nasabah benar-benar memahami informasi yang diberikan serta memberikan kesempatan bagi mereka untuk mengajukan pertanyaan lanjutan dalam suasana yang lebih santai dan tidak formal. Follow-up dilakukan dengan mengirimkan pesan berisi update pergerakan pasar, penjelasan singkat mengenai faktor-faktor yang memengaruhi harga komoditas, serta materi edukasi sederhana terkait risiko dan peluang trading. Berdasarkan hasil pengamatan, komunikasi melalui pesan instan ini membantu menjaga kesinambungan hubungan antara mahasiswa dan calon nasabah, sekaligus meningkatkan ketertarikan calon nasabah terhadap proses edukasi lanjutan.

Selain edukasi yang dilakukan secara manual melalui pertemuan langsung dan komunikasi WhatsApp, perusahaan juga menyediakan fasilitas edukasi berbasis teknologi melalui aplikasi resmi Valbury. Aplikasi ini dilengkapi dengan fitur trading signal yang memberikan rekomendasi posisi buy atau sell berdasarkan analisis pasar tertentu. Fitur ini sangat membantu calon nasabah pemula yang belum memiliki kemampuan analisis teknikal maupun fundamental. Selain trading signal, aplikasi juga menyediakan fitur news update yang berisi informasi terkait berita ekonomi dan faktor global yang memengaruhi pergerakan harga komoditas. Peneliti mengamati bahwa penggunaan aplikasi ini membuat calon nasabah lebih cepat memahami hubungan antara peristiwa ekonomi dan pergerakan harga di pasar, karena informasi disajikan secara ringkas dan mudah dipahami. Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya dilakukan melalui kombinasi antara komunikasi langsung, edukasi digital, pemanfaatan teknologi aplikasi trading, serta interaksi interpersonal yang berkesinambungan. Kombinasi ini menciptakan proses edukasi yang komprehensif dan adaptif terhadap kebutuhan calon nasabah. Dari sisi mahasiswa magang, keterlibatan dalam seluruh rangkaian kegiatan ini memberikan pengalaman praktis yang sangat berharga, terutama dalam aspek komunikasi bisnis, pelayanan nasabah, serta pemahaman mengenai dinamika industri keuangan yang memiliki tingkat risiko tinggi. Mahasiswa tidak hanya belajar teori, tetapi juga menghadapi langsung berbagai karakter calon nasabah, situasi komunikasi yang menantang, serta tuntutan profesionalisme dalam memberikan edukasi yang bertanggung jawab.

Pembahasan penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya sejalan dengan konsep literasi keuangan dan komunikasi pemasaran jasa sebagaimana dijelaskan dalam berbagai penelitian terdahulu. Contacting sebagai tahap awal terbukti memiliki peran yang sangat menentukan keberhasilan proses edukasi selanjutnya. Hal ini sejalan dengan teori komunikasi interpersonal yang dikemukakan oleh Kotler dan Keller, yang menekankan bahwa interaksi awal berfungsi sebagai pembangun kepercayaan dan pembentuk persepsi calon pelanggan. Respons calon nasabah yang beragam menunjukkan bahwa keberhasilan contacting tidak hanya ditentukan oleh isi pesan yang disampaikan, tetapi juga oleh gaya komunikasi, intonasi suara, sikap sopan, serta kemampuan mahasiswa dalam menyesuaikan pendekatan dengan karakter calon nasabah. Dalam konteks ini, mahasiswa magang memiliki keunggulan tersendiri karena cenderung memiliki gaya komunikasi yang lebih santai, fleksibel, dan adaptif, sehingga lebih mudah diterima oleh calon nasabah dari kalangan muda. Edukasi dasar mengenai risiko, legalitas, dan mekanisme perdagangan berjangka yang diberikan kepada calon nasabah juga selaras dengan konsep literasi finansial yang menekankan pentingnya pemahaman risiko sebagai dasar pengambilan keputusan keuangan. Hasil observasi menunjukkan bahwa banyak calon nasabah merasa lebih percaya diri dan tenang setelah mengetahui bahwa perusahaan berada di bawah pengawasan lembaga resmi. Hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan menjadi faktor kunci dalam membentuk keputusan calon nasabah. Edukasi yang diberikan perusahaan, baik melalui pertemuan langsung, komunikasi daring, maupun materi modul, berfungsi untuk mengurangi kesenjangan informasi dan meningkatkan pemahaman calon nasabah terhadap dunia trading yang selama ini sering dianggap rumit dan berisiko tinggi.

Pendampingan teknis melalui akun demo menjadi salah satu bentuk edukasi yang paling efektif. Calon nasabah dapat belajar langsung tanpa risiko kehilangan dana, sehingga proses pembelajaran berlangsung dalam suasana yang lebih aman dan nyaman. Temuan ini sejalan dengan teori experiential learning yang menekankan bahwa pengalaman langsung mampu meningkatkan pemahaman dan daya ingat secara lebih signifikan dibandingkan metode pembelajaran pasif. Selain sebagai sarana belajar, akun demo juga berfungsi sebagai mitigasi risiko dan persiapan mental bagi calon nasabah sebelum terjun ke transaksi riil. Kegiatan follow-up yang dilakukan melalui WhatsApp semakin memperkuat proses pembelajaran ini, karena memberikan ruang dialog yang berkelanjutan dan bersifat personal. Penggunaan aplikasi trading yang dilengkapi dengan fitur trading signal dan news update memperkuat kualitas edukasi yang diberikan. Teknologi digital berperan sebagai alat bantu yang efektif dalam menyampaikan informasi secara cepat dan mudah diakses. Peneliti menemukan bahwa penyajian informasi dalam bentuk visual dan ringkas meningkatkan minat belajar calon nasabah dan membantu mereka memahami dinamika pasar dengan lebih baik.

Secara keseluruhan, pembahasan menunjukkan bahwa kegiatan edukasi dan pendampingan di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya bukan hanya sekadar proses penyampaian informasi, tetapi merupakan proses komunikasi interpersonal yang kompleks dan berkesinambungan. Rangkaian kegiatan contacting, edukasi dasar, pendampingan akun demo, serta follow-up membentuk satu kesatuan proses yang saling melengkapi. Keterlibatan mahasiswa magang dalam proses ini memberikan manfaat ganda, yaitu kontribusi nyata bagi perusahaan sekaligus peningkatan kompetensi profesional mahasiswa. Temuan ini mendukung gagasan bahwa program magang merupakan bentuk implementasi work-integrated learning yang efektif dalam menjembatani teori akademik dengan praktik industri secara langsung.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengamatan selama menjalani program magang di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya, dapat disimpulkan bahwa kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah merupakan proses yang tidak berdiri sendiri, melainkan tersusun secara sistematis dan saling berkaitan antara satu tahapan dengan tahapan lainnya. Setiap tahapan memiliki peran strategis dalam membangun pemahaman, kepercayaan, serta kesiapan calon nasabah sebelum terlibat lebih jauh dalam aktivitas perdagangan berjangka. Proses ini dimulai dari contacting sebagai tahap awal yang berfungsi membuka komunikasi dan membangun kesan pertama, dilanjutkan dengan edukasi dasar, pendampingan teknis melalui akun demo, hingga kegiatan follow-up sebagai bentuk edukasi berkelanjutan. Rangkaian proses tersebut menunjukkan bahwa edukasi dan pendampingan tidak hanya berorientasi pada penyampaian informasi, tetapi juga pada pembentukan sikap, pola pikir, dan kesiapan mental calon nasabah dalam menghadapi risiko trading. Tahap contacting menjadi fondasi utama dalam keseluruhan proses edukasi dan pendampingan. Cara mahasiswa magang memperkenalkan diri, menjelaskan tujuan komunikasi, serta menyampaikan informasi awal mengenai perusahaan sangat memengaruhi respons calon nasabah. Sikap sopan, penggunaan bahasa yang mudah dipahami, serta kemampuan menyesuaikan gaya komunikasi dengan karakter calon nasabah terbukti menjadi faktor penting dalam menciptakan suasana komunikasi yang positif. Respons calon nasabah yang beragam, mulai dari antusias, ragu-ragu, hingga menolak, menunjukkan bahwa contacting bukan sekadar aktivitas teknis, melainkan bentuk komunikasi interpersonal yang membutuhkan kepekaan, empati, dan keterampilan komunikasi yang baik. Dengan demikian, tahap contacting berperan sebagai pintu masuk yang menentukan keberlanjutan proses edukasi selanjutnya. Setelah komunikasi awal terjalin, kegiatan edukasi dasar menjadi tahapan penting dalam memberikan pemahaman awal kepada calon nasabah mengenai dunia trading dan perdagangan berjangka. Edukasi dasar yang diberikan mencakup penjelasan mengenai legalitas perusahaan, pengawasan oleh lembaga resmi, mekanisme transaksi, serta risiko yang melekat dalam aktivitas trading. Tahap ini sangat krusial mengingat sebagian besar calon nasabah masih memiliki pengetahuan yang terbatas dan sering kali hanya tertarik pada potensi keuntungan tanpa memahami risiko yang menyertainya. Melalui edukasi dasar, calon nasabah diajak untuk melihat trading secara lebih objektif dan realistis, bukan sebagai sarana cepat untuk memperoleh keuntungan, melainkan sebagai aktivitas keuangan yang membutuhkan pengetahuan, perencanaan, dan disiplin. Pendampingan melalui akun demo menjadi salah satu tahapan yang paling efektif dalam proses edukasi calon nasabah. Akun demo memungkinkan calon nasabah untuk mempelajari mekanisme trading secara langsung tanpa risiko kehilangan dana. Melalui simulasi transaksi, calon nasabah dapat memahami cara menggunakan aplikasi trading, membaca pergerakan harga, serta mencoba membuka dan menutup posisi. Pengalaman langsung ini memberikan gambaran nyata mengenai aktivitas trading yang sebelumnya hanya dipahami secara teoritis. Pendampingan akun demo juga berfungsi sebagai sarana mitigasi risiko, karena calon nasabah dapat belajar dari kesalahan tanpa menanggung kerugian finansial. Dengan demikian, akun demo tidak hanya berperan sebagai alat pembelajaran teknis, tetapi juga sebagai sarana membangun kesiapan mental dan kepercayaan diri calon nasabah. Kegiatan follow-up melalui WhatsApp menjadi pelengkap penting dalam proses edukasi dan pendampingan. Follow-up memungkinkan komunikasi tetap terjaga setelah pertemuan awal atau edukasi langsung dilakukan. Melalui pesan singkat, calon nasabah dapat bertanya secara lebih santai mengenai hal-hal yang belum dipahami, sementara mahasiswa magang dapat memberikan penjelasan tambahan, update pasar, serta materi edukasi sederhana secara bertahap. Pendekatan ini menciptakan hubungan yang lebih personal dan berkelanjutan antara perusahaan dan calon nasabah. Selain itu, follow-up juga berfungsi sebagai sarana evaluasi untuk mengetahui sejauh mana pemahaman calon nasabah terhadap materi yang telah disampaikan. Dengan adanya komunikasi yang berkelanjutan, calon nasabah merasa lebih diperhatikan dan tidak dibiarkan menghadapi proses belajar secara mandiri. Pemanfaatan aplikasi trading Valbury yang dilengkapi dengan fitur trading signal dan update berita pasar turut memperkuat kualitas edukasi yang diberikan kepada calon nasabah. Trading signal membantu pemula memahami dasar pengambilan keputusan buy atau sell, sementara update berita memberikan wawasan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pergerakan harga. Informasi yang disajikan secara ringkas dan mudah dipahami membuat calon nasabah lebih cepat menangkap gambaran kondisi pasar. Fitur digital ini tidak hanya berfungsi sebagai alat bantu transaksi, tetapi juga sebagai media pembelajaran yang

mendukung literasi finansial dan literasi digital calon nasabah. Dengan demikian, teknologi berperan sebagai pendukung utama dalam menciptakan proses edukasi yang lebih efektif dan efisien. Secara keseluruhan, kegiatan edukasi dan pendampingan yang diterapkan di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya menunjukkan bahwa pendekatan yang terstruktur dan berkelanjutan mampu membantu calon nasabah memahami risiko dan mekanisme trading secara lebih komprehensif. Proses ini juga berkontribusi dalam membangun kepercayaan calon nasabah terhadap perusahaan, karena mereka merasa mendapatkan informasi yang transparan, pendampingan yang memadai, serta ruang untuk belajar dan bertanya. Edukasi yang dilakukan tidak berorientasi pada dorongan transaksi semata, melainkan pada pembentukan pemahaman dan kesiapan calon nasabah sebelum mengambil keputusan keuangan. Bagi mahasiswa magang, keterlibatan langsung dalam seluruh rangkaian proses edukasi dan pendampingan memberikan pengalaman yang sangat berharga. Mahasiswa tidak hanya memperoleh pemahaman teoritis mengenai perdagangan berjangka, tetapi juga mengembangkan keterampilan praktis dalam komunikasi bisnis, pelayanan nasabah, serta manajemen hubungan dengan calon nasabah. Pengalaman ini membantu mahasiswa memahami dinamika industri keuangan yang memiliki tingkat risiko tinggi, sekaligus melatih kemampuan adaptasi, tanggung jawab, dan profesionalisme. Dengan demikian, program magang di PT Valbury Asia Futures cabang Surabaya dapat dipandang sebagai bentuk pembelajaran berbasis pengalaman yang efektif dalam menjembatani teori akademik dengan praktik di dunia kerja. Kesimpulan ini menunjukkan bahwa kegiatan edukasi dan pendampingan calon nasabah tidak hanya memberikan manfaat bagi perusahaan dan calon nasabah, tetapi juga bagi mahasiswa magang sebagai bagian dari proses pengembangan kompetensi profesional. Melalui kombinasi antara edukasi teori, pendampingan praktik, serta komunikasi interpersonal yang berkelanjutan, tercipta proses pembelajaran yang saling menguntungkan dan berkelanjutan. Program magang ini membuktikan bahwa integrasi antara dunia akademik dan dunia industri mampu menghasilkan pengalaman belajar yang lebih bermakna, aplikatif, dan relevan dengan kebutuhan nyata di lapangan.

Referensi

1. A. Lusardi and O. S. Mitchell, "The economic importance of financial literacy: Theory and evidence," *Journal of Economic Literature*, vol. 52, no. 1, pp. 5–44, Mar. 2020, doi: 10.1257/jel.52.1.5.
2. A. Yevi Wahyuni and H. Pudjoprayono, "Commodity Futures Trading Education Through Digital Platforms to Enhance Financial Literacy of the Community," *JATI EMAS*, vol. 9, no. 3, pp. Jul. 2025, doi: 10.12345/je.v9i3.300
3. C. E. Widjayanti, "Financial literacy innovation is mediated by financial attitudes and lifestyles on financial behavior in MSME players," *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, vol. 14, 2025, doi: 10.1186/s13731-025-00525-5.
4. C. Sunarko and S. Sutrisno, "The Effect of Financial Literacy, Financial Self-Efficacy, Financial Technology Literacy, and Risk Perception on Stock Investment Decisions: Millenials Preferences," *Asian Manag. Bus. Rev.*, vol. 5, no. 1, pp. 19–34, 2025, doi: 10.20885/AMBR.vol5.iss1.art2.
5. E. Helmalianika and Q. R. Siregar, "Peran Literasi Keuangan Dalam Memediasi Pengaruh Financial Technology Dan Risk Perception Terhadap Keputusan Investasi," *Bursa: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol. 4, no. 2, 2025, doi: 10.59086/jeb.v4i2.705.
6. I. Azhari and E. P. Nainggolan, "Pengaruh Literasi Keuangan, Pengetahuan Investasi dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Berinvestasi," *Balance: Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, vol. 4, no. 2, 2025, doi: 10.59086/jam.v4i2.703.
7. I. G. O. Ariwangsa, K. W. S. Putra, and K. W. Laksmi, "The Impact of Financial Literacy on Investment Decisions: The Moderating Role of Financial Technology," *UPI YPTK J. Bus. Econ.*, vol. 9, no. 3, pp. 16–22, Sep. 2024, doi: 10.35134/jbe.v9i3.274.
8. K. Hendarto, N. Anastasia, and S. R. Basana, "The Effect of Financial Literacy, Financial Risk Tolerance, and Financial Socialization Agents on Stock Investment Decision in The Millennial Generation," *Petra Int. J. Bus. Stud.*, vol. 4, no. 1, Jun. 2021, doi: 10.9744/ijbs.4.1.11-22
9. M. B. Eduard et al., "Pengaruh Pengetahuan Investasi, Financial Literacy, dan Persepsi Risiko Terhadap Keputusan Investasi pada Generasi Milenial dan Generasi Z di Bekasi Utara," *Sentri: Jurnal Riset Ilmiah*, vol. 3, no. 2, 2025, doi: 10.55681/sentri.v3i2.2338.
10. N. Al-Kholilah and R. Iramani, "Studi financial management behavior pada masyarakat Surabaya," *Journal of Business and Banking*, vol. 3, no. 1, pp. 69–80, 2020, doi: 10.14414/jbb.v3i1.255.
11. N. L. Fadiyah and H. Widodo, "Financial Technology and Literacy Shaping Students' Financial Management with Digital Literacy," *Indonesian Journal of Law and Economics Review*, vol. 19, no. 4, 2024, doi: 10.21070/ijler.v19i4.1160.
12. Otoritas Jasa Keuangan, "Infografis hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2022," Nov. 24, 2022. [Online]. Available: <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/info-terkini/Pages/Infografis-Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-Tahun-2022.aspx>.
13. P. Kotler and K. L. Keller, *Marketing Management*, 15th ed. Harlow, England: Pearson Education, 2021.
14. R. D. Gale and Z. Wafa, "Effect of Financial Literacy, Behavior, and Income on Students Investments," *Accountthink: Journal of Accounting and Finance*, vol. 10, no. 2, Oct. 2025, doi: 10.35706/acc.v10i2.13204.
15. Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung, Indonesia: Alfabeta, 2020.