



Edukasi Risiko Trading Sebagai Strategi Peningkatan Literasi Keuangan: Studi Pada Calon Nasabah Di Perusahaan Perdagangan Berjangka

¹Styven Arlian Valentino, ²Ira Wikartika

¹²Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
Email: styvenarlian20@gmail.com; irawikartika@upnjatim.ac.id

Article Info	Abstract
Article History Received: 18 th June 2026 Revised: 8 th August 2026 Published: 30 th August 2026	<i>The expansion of financial technology has made futures trading platforms increasingly accessible to the public. Nevertheless, easy access is not always accompanied by adequate understanding of market volatility, leverage, margin calls, and psychological bias. This gap increases the possibility that prospective customers will make speculative decisions that emphasize potential returns while overlooking possible losses. This community service program aimed to strengthen the financial literacy of prospective customers of PT Glori Investama Berjangka Surabaya and to examine transparent risk education as an ethical education-based marketing strategy. The program was delivered through workshops, interactive discussions, market simulations, and personal mentoring. Evaluation relied on initial observation, participant responses during simulations, discussion notes, and reflective assessment after the educational sessions. Quantitative pre-test and post-test scores are not reported because the underlying score sheets were not available for verification. Qualitative findings indicate that participants developed a more realistic understanding of market volatility, leverage risk, stop-loss discipline, proportional position sizing, and emotional control. Participants' questions also shifted from a primary focus on potential profit toward risk limits and the consequences of trading decisions. Transparent risk communication supported a more balanced perception of futures trading and strengthened trust in the company. These findings indicate that trading risk education can function as consumer protection and as a professional, ethical, and sustainable relationship-marketing strategy.</i>
Keywords: Financial Literacy; Trading Risk; Client Education; Futures Trading; Risk Management.	

Informasi Artikel	Abstrak
Sejarah Artikel Diterima: 18 Juni 2026 Direvisi: 8 Agustus 2026 Dipublikasi: 30 Agustus 2026	Perkembangan teknologi keuangan membuat platform perdagangan berjangka semakin mudah diakses masyarakat. Namun, kemudahan tersebut belum selalu diikuti pemahaman yang memadai mengenai volatilitas pasar, leverage, margin call, dan bias psikologis. Kesenjangan ini meningkatkan kemungkinan calon nasabah mengambil keputusan spekulatif yang berorientasi pada potensi keuntungan tanpa mempertimbangkan risiko kerugian secara proporsional. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan memperkuat literasi keuangan calon nasabah PT Glori Investama Berjangka Surabaya sekaligus menganalisis peran edukasi risiko yang transparan sebagai strategi pemasaran berbasis pendidikan yang etis. Program dilaksanakan melalui workshop, diskusi interaktif, simulasi pasar, dan pendampingan personal. Evaluasi dilakukan berdasarkan observasi awal, respons peserta selama simulasi, catatan diskusi, dan refleksi setelah sesi edukasi. Nilai kuantitatif pre-test dan post-test tidak disajikan karena lembar skor yang mendasarinya tidak tersedia untuk diverifikasi. Temuan kualitatif menunjukkan bahwa peserta memperoleh pemahaman yang lebih realistis mengenai volatilitas pasar, risiko leverage,
Kata kunci Literasi Keuangan; Risiko Trading; Edukasi Nasabah; Perdagangan Berjangka; Manajemen Risiko.	

disiplin stop-loss, pengaturan ukuran transaksi secara proporsional, dan pengendalian emosi. Fokus pertanyaan peserta juga bergeser dari besarnya potensi keuntungan menuju batas risiko dan konsekuensi keputusan trading. Transparansi penyampaian risiko membentuk pemahaman yang lebih seimbang serta mendukung kepercayaan calon nasabah terhadap perusahaan. Edukasi risiko trading dengan demikian dapat berfungsi sebagai perlindungan konsumen sekaligus strategi pemasaran relasional yang profesional, etis, dan berkelanjutan.

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi keuangan dan digitalisasi telah mengubah cara masyarakat mengakses produk investasi dan perdagangan berjangka. Platform trading kini dapat digunakan melalui telepon pintar dengan proses registrasi yang relatif cepat, sehingga minat masyarakat terhadap forex, komoditas, dan instrumen keuangan digital terus meningkat (Nurul Khasanah et al., 2025). Perkembangan tersebut membuka peluang perluasan akses layanan keuangan, tetapi juga meningkatkan kebutuhan akan literasi yang mampu membantu masyarakat memahami karakteristik produk, legalitas penyelenggara, serta risiko setiap transaksi.

Urgensi penguatan literasi keuangan terlihat dari masih lebarnya kesenjangan antara akses dan pemahaman. Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan tahun 2025 menunjukkan bahwa indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia mencapai 66,46%, sedangkan indeks inklusi keuangan mencapai 80,51%. Selisih tersebut menunjukkan bahwa penggunaan produk atau layanan keuangan berkembang lebih cepat dibandingkan pemahaman masyarakat terhadap manfaat, biaya, dan risikonya (OJK & BPS, 2025). Dalam konteks perdagangan berjangka, kesenjangan ini penting diperhatikan karena volatilitas harga dan penggunaan leverage dapat menyebabkan kerugian dalam waktu singkat apabila tidak disertai manajemen risiko yang memadai.

Risiko juga diperkuat oleh maraknya penawaran investasi dan aktivitas keuangan ilegal. Satgas PASTI melaporkan telah menghentikan 12.185 entitas keuangan ilegal sejak 2017 sampai 31 Desember 2024, termasuk 1.737 entitas investasi ilegal. Dalam periode awal operasional Indonesia Anti-Scam Centre sampai 22 Januari 2025, korban melaporkan kerugian dana sebesar Rp476,6 miliar (OJK, 2025). Data resmi tersebut tidak memisahkan kerugian berdasarkan status investor pemula, tetapi menunjukkan besarnya paparan masyarakat terhadap keputusan keuangan berisiko dan penawaran yang tidak transparan. Oleh karena itu, calon nasabah perlu memperoleh edukasi sebelum mengambil keputusan transaksi.

Meskipun antusiasme masyarakat meningkat, sebagian calon nasabah masih lebih tertarik pada potensi profit yang dipromosikan melalui media sosial daripada memahami volatilitas pasar, leverage, margin call, stop-loss, dan kemungkinan kehilangan modal (Aminarty et al., 2025). Informasi digital yang menonjolkan keberhasilan dapat memicu keputusan impulsif, overconfidence, dan fear of missing out (FOMO). Dalam perspektif behavioral finance, keputusan finansial tidak selalu sepenuhnya rasional karena dipengaruhi emosi, bias kognitif, dan cara individu memaknai keuntungan serta kerugian (Thaler, 2015).

Sebagai perusahaan perdagangan berjangka, PT Glori Investama Berjangka memiliki tanggung jawab untuk memberikan informasi yang seimbang kepada calon nasabah. Edukasi risiko tidak hanya bertujuan meningkatkan pengetahuan teknis, tetapi juga membantu peserta menilai kesesuaian produk dengan kemampuan finansial dan profil risikonya. Transparansi mengenai potensi kerugian, mekanisme transaksi, dan langkah pengendalian risiko dapat membentuk hubungan perusahaan-nasabah yang lebih sehat dan berkelanjutan (Attirafi & Budiman, 2024).

Kegiatan terdahulu menunjukkan bahwa pendekatan edukatif dapat meningkatkan kesiapan peserta menghadapi aktivitas perdagangan berjangka. Gemirangga dan Wikartika (2024) menjelaskan bahwa trading competition dapat menjadi sarana edukasi untuk mengenalkan dinamika pasar dan pengelolaan risiko. Pratama dan Saputra (2025) juga menunjukkan bahwa pendampingan berbasis aplikasi membantu calon nasabah memahami proses transaksi secara lebih mandiri. Namun, kegiatan edukasi masih perlu diarahkan secara lebih spesifik pada pemahaman risiko, perubahan orientasi dari keuntungan menuju perlindungan modal, serta transparansi perusahaan sebagai dasar pembentukan kepercayaan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan meningkatkan literasi keuangan calon nasabah mengenai risiko trading, manajemen modal, dan pengendalian emosi. Kegiatan ini juga bertujuan menganalisis perubahan pemahaman peserta sebelum dan sesudah edukasi serta mengidentifikasi peran transparansi risiko sebagai strategi pemasaran berbasis pendidikan yang profesional, etis, dan berkelanjutan

METODE

Kegiatan ini menggunakan pendekatan edukatif-partisipatif dengan evaluasi deskriptif kualitatif. Pendekatan partisipatif dipilih agar peserta tidak hanya menerima materi, tetapi terlibat dalam diskusi, simulasi, dan refleksi atas keputusan trading. Data diperoleh melalui observasi awal, wawancara tidak terstruktur, catatan diskusi, respons peserta selama simulasi, dan refleksi setelah penyampaian materi. Skor pre-test dan post-test tidak dilaporkan karena lembar jawaban serta rekap nilai yang dapat diverifikasi tidak tersedia dalam arsip kegiatan. Oleh sebab itu, hasil program dibahas sebagai perubahan pemahaman yang teramati, bukan sebagai peningkatan numerik.

Kegiatan dilaksanakan di PT Glori Investama Berjangka Surabaya selama rangkaian program magang dan pengabdian. Catatan administratif terperinci mengenai tanggal pelaksanaan, jumlah sesi, durasi setiap sesi, dan jumlah peserta belum terdokumentasi secara lengkap. Naskah ini karena itu tidak mencantumkan angka yang tidak dapat dibuktikan. Peserta kegiatan merupakan calon nasabah yang masih berada pada tahap prospek atau pendampingan dan belum konsisten melakukan transaksi menggunakan akun riil.

A. Tahap Persiapan

Tahap persiapan dimulai dengan observasi awal dan wawancara tidak terstruktur untuk mengidentifikasi tingkat pengetahuan, ekspektasi keuntungan, sumber informasi trading, dan pemahaman peserta mengenai risiko. Hasil identifikasi digunakan untuk menyusun materi yang berfokus pada empat indikator, yaitu pengetahuan dasar perdagangan berjangka, pemahaman risiko pasar dan leverage, penerapan manajemen risiko, serta pengendalian emosi dan bias keputusan.

Tim menyiapkan bahan presentasi, contoh grafik pergerakan harga, studi kasus, dan skenario simulasi. Evaluasi dilakukan melalui pertanyaan pemantik sebelum materi, pengamatan terhadap alasan peserta ketika memilih titik masuk, batas kerugian, dan ukuran transaksi, serta refleksi setelah simulasi. Indikator yang diamati meliputi pengetahuan dasar trading, pemahaman risiko pasar dan leverage, penerapan manajemen risiko, serta pengendalian emosi. Karena instrumen skor kuantitatif tidak tersedia untuk diverifikasi, indikator tersebut dianalisis secara kualitatif berdasarkan konsistensi respons peserta.

B. Tahap Implementasi

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui workshop singkat, diskusi interaktif, simulasi kondisi pasar, dan pendampingan personal. Materi mencakup mekanisme perdagangan berjangka, perbedaan trading dan investasi jangka panjang, volatilitas, leverage, margin call, overtrading, stop-loss, pengaturan ukuran transaksi, pengelolaan modal, serta pengaruh emosi

terhadap keputusan. Materi disampaikan menggunakan bahasa sederhana dan dikaitkan dengan situasi yang mungkin dialami calon nasabah (Awanda et al., 2024).

Simulasi menggunakan contoh perubahan harga untuk menunjukkan dampak leverage terhadap modal. Peserta diminta memilih titik masuk, batas kerugian, ukuran transaksi, dan alasan keputusan. Setelah simulasi, fasilitator membahas konsekuensi setiap pilihan serta menekankan bahwa stop-loss dan pembatasan risiko berfungsi melindungi modal, bukan menjamin keuntungan. Sesi tanya jawab personal digunakan untuk menyesuaikan penjelasan dengan pengalaman, kemampuan keuangan, dan kecenderungan risiko masing-masing peserta.

C. Tahap Evaluasi dan Analisis Data

Evaluasi dilakukan pada dua tahap. Sebelum materi diberikan, fasilitator menggali pemahaman awal peserta mengenai tujuan trading, risiko pasar, leverage, stop-loss, dan respons ketika mengalami kerugian. Setelah sesi edukasi dan simulasi, peserta diminta menjelaskan kembali batas risiko, alasan penggunaan stop-loss, ukuran transaksi yang proporsional, serta pengaruh emosi terhadap keputusan. Perbandingan dilakukan secara deskriptif berdasarkan perubahan isi jawaban, kualitas alasan, dan perilaku peserta selama simulasi. Analisis ini tidak digunakan untuk menarik generalisasi statistik.

Data kualitatif dianalisis melalui empat langkah. Pertama, data observasi, wawancara, catatan diskusi, dan respons simulasi direduksi dengan memilih informasi yang relevan. Kedua, data dikelompokkan ke dalam kategori pemahaman risiko, orientasi keuntungan, penerapan manajemen risiko, pengendalian emosi, dan kepercayaan terhadap perusahaan. Ketiga, data disajikan dalam bentuk uraian tematik dan tabel perubahan pemahaman. Keempat, temuan diverifikasi dengan membandingkan konsistensi antara observasi awal, respons selama simulasi, dan refleksi setelah edukasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program edukasi risiko trading menunjukkan perubahan pada pemahaman peserta mengenai mekanisme pasar, pengendalian risiko, dan dasar pengambilan keputusan. Hasil disajikan berdasarkan kondisi awal, proses pelaksanaan, perubahan hasil evaluasi, dampak terhadap kepercayaan, serta faktor pendukung dan penghambat kegiatan.

A. Kondisi Pemahaman Calon Nasabah Sebelum Edukasi

Hasil observasi awal menunjukkan bahwa sebagian peserta masih memandang trading sebagai cara memperoleh keuntungan dalam waktu singkat. Pemahaman tentang volatilitas, leverage, margin call, stop-loss, pengaturan ukuran transaksi, dan risiko psikologis belum merata. Sebagian peserta memperoleh informasi terutama dari media sosial atau konten promosi yang lebih banyak menampilkan keuntungan daripada kemungkinan kerugian.

Ekspektasi yang tinggi terhadap keuntungan mendorong pola pikir spekulatif. Beberapa peserta beranggapan bahwa kerugian dapat segera dipulihkan dengan menambah ukuran transaksi. Cara berpikir tersebut berpotensi memicu overtrading dan memperbesar kerugian. Kondisi ini sesuai dengan behavioral finance yang menjelaskan bahwa keputusan keuangan dapat dipengaruhi overconfidence, loss aversion, dan FOMO (Thaler, 2015). Temuan awal tersebut memperkuat kebutuhan akan edukasi yang tidak hanya menjelaskan teknik transaksi, tetapi juga batas risiko dan kesiapan psikologis.

B. Proses Pelaksanaan Edukasi Risiko Trading

Pelaksanaan edukasi menggunakan kombinasi penjelasan singkat, grafik harga, studi kasus, simulasi, dan diskusi personal. Pendekatan ini membantu peserta menghubungkan konsep dengan konsekuensi keputusan. Pada materi leverage, misalnya, peserta diperlihatkan bahwa perubahan harga yang relatif kecil dapat menghasilkan perubahan nilai modal yang

lebih besar. Pada materi stop-loss, peserta diminta menentukan batas kerugian sebelum transaksi agar keputusan tidak dibuat secara emosional ketika harga bergerak berlawanan.

Keterlibatan peserta meningkat ketika simulasi dilakukan. Pertanyaan yang semula berfokus pada besarnya profit mulai bergeser menuju cara menentukan batas risiko, ukuran transaksi yang proporsional, dan kondisi ketika transaksi sebaiknya tidak dilakukan. Pergeseran jenis pertanyaan menunjukkan perubahan orientasi dari sekadar mencari keuntungan menuju perlindungan modal dan konsistensi proses.



Gambar 1. Ilustrasi alur pelaksanaan edukasi risiko trading (bukan dokumentasi foto asli)

C. Perubahan Pemahaman Setelah Edukasi

Perubahan pemahaman peserta dianalisis secara kualitatif melalui perbandingan antara kondisi awal dan respons setelah edukasi. Tabel 1 merangkum perubahan yang teramati. Tabel ini tidak memuat skor numerik karena data pre-test dan post-test yang dapat diverifikasi tidak tersedia.

Tabel 1. Ringkasan perubahan pemahaman peserta berdasarkan evaluasi kualitatif

Indikator	Kondisi awal	Setelah edukasi	Perubahan teramati	Sumber bukti
Pengetahuan dasar trading	Trading dipandang terutama sebagai cara memperoleh profit cepat; perbedaan trading dan investasi belum dipahami merata.	Peserta mampu membedakan trading dan investasi serta mengakui adanya kemungkinan kerugian.	Pemahaman menjadi lebih realistis.	Observasi awal dan diskusi reflektif
Risiko pasar dan leverage	Dampak volatilitas, leverage, dan margin call belum dipahami secara utuh.	Peserta dapat menjelaskan bahwa leverage memperbesar potensi keuntungan sekaligus kerugian.	Pemahaman risiko meningkat.	Simulasi perubahan harga dan tanya jawab
Manajemen risiko	Stop-loss dan pengaturan ukuran transaksi belum menjadi pertimbangan utama.	Peserta mulai menentukan batas kerugian dan ukuran transaksi yang lebih proporsional.	Penerapan prinsip risiko membaik.	Skenario simulasi keputusan

Pengendalian emosi	Terdapat kecenderungan FOMO, mengejar kerugian, dan overtrading.	Peserta lebih berhati-hati serta mempertimbangkan kesiapan emosi sebelum bertransaksi.	Orientasi menjadi lebih terkendali.	Observasi partisipatif dan refleksi
Rangkuman	Pemahaman awal cenderung terbatas dan spekulatif.	Orientasi peserta lebih rasional, terencana, dan berbasis risiko.	Perubahan positif secara kualitatif.	Triangulasi catatan kegiatan

Secara umum, peserta menunjukkan perubahan dari orientasi yang dominan pada keuntungan menuju pertimbangan yang lebih seimbang antara peluang dan risiko. Peningkatan paling jelas tampak pada kemampuan menjelaskan fungsi stop-loss, konsekuensi leverage, dan pentingnya membatasi ukuran transaksi. Perubahan tersebut didukung oleh respons peserta selama simulasi dan diskusi, tetapi tidak dinyatakan dalam persentase karena tidak tersedia rekap skor yang dapat diverifikasi.

Secara kualitatif, peserta mulai memahami bahwa trading bukan sarana memperoleh keuntungan instan. Peserta menunjukkan perhatian lebih besar terhadap stop-loss, ukuran transaksi, kondisi pasar, dan kesiapan emosional. Temuan ini sejalan dengan prinsip manajemen risiko yang menekankan perlindungan modal dan pengendalian eksposur secara konsisten (Hull, 2021).

Catatan verifikasi: kutipan verbatim peserta tidak disertakan karena catatan kegiatan tidak memuat transkrip langsung yang dapat diverifikasi. Temuan kualitatif pada naskah hanya didasarkan pada ringkasan observasi, diskusi, dan respons selama simulasi.

D. Dampak Edukasi terhadap Kepercayaan Calon Nasabah

Transparansi dalam menjelaskan risiko membuat peserta memperoleh gambaran yang lebih seimbang mengenai perdagangan berjangka. Perusahaan tidak hanya menjelaskan peluang keuntungan, tetapi juga mekanisme kerugian, batas kemampuan modal, dan pentingnya kesiapan psikologis. Pendekatan tersebut membantu calon nasabah menilai keputusan secara lebih rasional dan mengurangi kesan bahwa perusahaan hanya berorientasi pada pembukaan akun atau transaksi.

Pemasaran berbasis edukasi memberi diferensiasi karena perusahaan menempatkan diri sebagai mitra pembelajaran, bukan sekadar penyedia layanan transaksi. Sikap terbuka dapat memperkuat kepercayaan dan membangun hubungan jangka panjang (Attirafi & Budiman, 2024). Namun, kepercayaan tersebut perlu dipelihara melalui edukasi berkelanjutan, informasi yang konsisten, dan evaluasi yang dapat menunjukkan perubahan pemahaman secara objektif.

E. Faktor Pendukung dan Penghambat

Faktor pendukung kegiatan meliputi dukungan perusahaan terhadap penyediaan tempat dan materi, keterlibatan fasilitator dalam diskusi personal, penggunaan contoh pasar yang konkret, serta metode simulasi yang membantu peserta melihat dampak keputusan secara langsung. Materi yang berkaitan dengan pengalaman calon nasabah juga membuat diskusi lebih aktif dan mudah dipahami.

Faktor penghambat meliputi keterbatasan waktu, perbedaan tingkat pengetahuan awal, dominasi informasi promosi dari media sosial, dan kecenderungan peserta terbawa emosi ketika melihat pergerakan harga yang cepat. Selain itu, program satu kali belum cukup untuk memastikan perilaku manajemen risiko diterapkan secara konsisten. Oleh karena itu, edukasi

perlu dilakukan secara bertahap melalui sesi penguatan, latihan berkala, evaluasi lanjutan, dan pendampingan sebelum peserta menggunakan akun riil.

F. Keterbatasan Pelaporan

Keterbatasan utama naskah ini adalah tidak tersedianya lembar skor pre-test/post-test, daftar peserta yang terverifikasi, transkrip kutipan, dan foto asli kegiatan dalam arsip penulis. Oleh karena itu, hasil hanya disajikan secara kualitatif dan tidak digunakan untuk menyatakan besarnya efek program secara numerik.

KESIMPULAN

Edukasi risiko trading yang dilaksanakan melalui workshop, diskusi interaktif, simulasi pasar, dan pendampingan personal membantu calon nasabah memahami bahwa perdagangan berjangka mengandung volatilitas, leverage, dan risiko psikologis yang memerlukan pengendalian. Program mendorong perubahan orientasi dari pencarian keuntungan cepat menuju perlindungan modal, disiplin stop-loss, pengaturan ukuran transaksi, dan pengambilan keputusan berbasis analisis.

Efektivitas program pada naskah ini disimpulkan berdasarkan bukti kualitatif. Peserta menunjukkan pemahaman yang lebih realistis mengenai volatilitas pasar, leverage, stop-loss, ukuran transaksi, dan pengendalian emosi. Karena lembar skor pre-test dan post-test tidak tersedia, naskah tidak menyajikan nilai rata-rata, selisih, maupun persentase peningkatan. Keterbatasan dokumentasi tersebut perlu diperbaiki pada pelaksanaan berikutnya melalui penyimpanan instrumen, daftar hadir, foto asli, dan rekam evaluasi yang dapat diaudit.

Transparansi perusahaan dalam menyampaikan risiko berpotensi memperkuat kepercayaan calon nasabah dan menjadikan edukasi sebagai strategi pemasaran berbasis pendidikan yang etis. Agar dampaknya berkelanjutan, perusahaan disarankan menyelenggarakan program secara bertahap, menggunakan instrumen evaluasi yang terdokumentasi, memberikan simulasi berulang, dan melakukan pendampingan sebelum calon nasabah melakukan transaksi pada akun riil.

PENGHARGAAN

Penulis mengucapkan terima kasih kepada PT Glori Investama Berjangka Surabaya yang telah memberikan kesempatan dan bimbingan selama pelaksanaan kegiatan magang dan pengabdian. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada dosen pembimbing Program Studi Ekonomi Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur atas arahan dan masukan dalam penyusunan artikel, serta kepada seluruh peserta dan pihak yang mendukung pelaksanaan kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aminarty, F., Amina, N., Indrijawati, A., & Ferdiansah, M. I. (2025). Interaksi antara perilaku investor dan tren pasar modal. *Advances in Management & Financial Reporting*, 3(3), 335-362.
- Attirafi, H., & Budiman, A. (2024). PT Agrodana Futures marketing strategy in educating people who have experienced trading losses. *Journal of Marketing and Business Research*, 8(3), 6-7.
- Awanda, D. W. P., Santoso, S. P., & Pandin, M. Y. R. (2024). Manajemen risiko investasi untuk mempertahankan ketahanan keuangan di tengah volatilitas pasar. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 4(1), 1794-1807.
- Ditra, Y., Ahadiah, K., Mochamad, A., Riza, H., Zulfikar, C., Ratna, R., et al. (2023). *Pasar modal Indonesia: Teori, instrumen, dan praktik investasi*. Penerbit Akademia.

- Fadli, M. R. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika: Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21(1), 33-54. <https://doi.org/10.21831/hum.v21i1.38075>
- Gemirangga, R., & Wikartika, I. (2024). Peran trading competition sebagai sarana edukasi pada PT Victory International Futures. *The Educational Research of TEKIBA*, 4(2), 1-6. <https://doi.org/10.36526/tekiba.v4i2.4025>
- Hull, J. C. (2021). *Risk management and financial institutions* (5th ed.). Wiley Finance.
- Nurul Khasanah, A., Saputra, R., Putri Santoso, A., & Anggraini, A. (2025). Peran digitalisasi dalam transaksi platform investasi pada pasar modal. *Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 2(1), 12-28.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2025, January 24). Satgas PASTI blokir 796 entitas ilegal di Oktober s.d. Desember 2024. Otoritas Jasa Keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan, & Badan Pusat Statistik. (2025, May 2). Indeks literasi dan inklusi keuangan masyarakat meningkat: Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) Tahun 2025. Otoritas Jasa Keuangan.
- Pratama, M. R., & Saputra, V. A. (2025). Pendampingan calon nasabah dalam program edukasi trading Valbury Apps di PT Valbury Asia Futures Surabaya. *Jurnal Abdimas Patikala*, 4(4), 1474-1478.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. W. W. Norton & Company.