

Image Enhancement and Effective Recruitment Strategies in the Brokerage Industry PT. Victory International Futures

Strategi Peningkatan Citra dan Efektivitas Rekrutmen Pada Industri Pialang PT. Victory International Futures

Nurul Haromai, Hery Pudjoprastoyo

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Jl. Rungkut Madya No.1, Gn. Anyar, Kec. Gn. Anyar, Surabaya, Jawa Timur 60294

E-mail: 22012010190@student.upnjatim.ac.id

Abstract - The commodity futures brokerage industry in Indonesia faces serious challenges in building a positive image due to low public financial literacy and rampant cases of illegal investment fraud. This condition has a direct impact on the effectiveness of labor recruitment, as negative perceptions discourage potential applicants from joining the sector. This community service aims to increase public understanding of the legality of futures investment and strengthen the image of the brokerage company PT Victory International Futures to support a more effective recruitment process. The method used is descriptive qualitative through observation and interviews, as well as the implementation of an educational webinar entitled "Peel Through Futures Trading". The results showed an increase in participants' understanding of futures trading mechanisms, company legality, and available career opportunities. Digital communication strategies through social media, testimonials, and collaboration with educational institutions have also proven effective in attracting qualified applicants and shifting negative public perceptions. Systematic public education and a structured recruitment approach are key to addressing industry stigma and challenges. The results of this activity emphasize the importance of collaboration between financial literacy and employer branding strategies in creating a sustainable and trusted recruitment system.

Keywords: Employer Image, Recruitment Effectiveness, Financial Literacy, Futures Brokerage Industry

Abstrak - Industri pialang berjangka komoditi di Indonesia menghadapi tantangan serius dalam membangun citra positif akibat rendahnya literasi keuangan masyarakat dan maraknya kasus penipuan investasi ilegal. Kondisi ini berdampak langsung terhadap efektivitas rekrutmen tenaga kerja, karena persepsi negatif membuat calon pelamar enggan bergabung di sektor ini. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap legalitas investasi berjangka serta memperkuat citra perusahaan pialang PT. Victory International Futures guna mendukung proses rekrutmen yang lebih efektif. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui observasi dan wawancara, serta pelaksanaan webinar edukatif berjudul "Kupas Tuntas Futures Trading." Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta terhadap mekanisme perdagangan berjangka, legalitas perusahaan, serta peluang karier yang tersedia. Strategi komunikasi digital melalui media sosial, testimoni, serta kerja sama dengan institusi pendidikan juga terbukti efektif dalam menarik pelamar yang berkualitas dan menggeser persepsi negatif publik. Edukasi publik yang sistematis dan pendekatan rekrutmen yang terstruktur merupakan kunci penting dalam menghadapi stigma dan tantangan industri. Hasil kegiatan ini menegaskan pentingnya kolaborasi antara literasi keuangan dan strategi *employer branding* dalam menciptakan sistem rekrutmen yang berkelanjutan dan terpercaya.

Kata Kunci: Citra Perusahaan, Efektivitas Rekrutmen, Literasi Keuangan, Industri Pialang Berjangka

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan dan stabilitas ekonomi suatu negara sangat dipengaruhi oleh dinamika sektor keuangan dan sumber daya manusia yang mendukungnya. Di tengah pesatnya perubahan global, dunia usaha dituntut untuk beradaptasi menghadapi ketidakpastian pasar, percepatan teknologi digital, dan perubahan perilaku masyarakat. Salah satu sektor industri yang menghadapi tantangan besar dalam membangun reputasi adalah industri pialang berjangka komoditi yang berperan dalam memfasilitasi

aktivitas investasi di pasar derivatif, khususnya komoditas. Setiap bentuk investasi selalu memiliki dua sisi, yaitu risiko kerugian dan potensi keuntungan. Investasi di perdagangan berjangka komoditi dikenal sebagai bentuk investasi yang memiliki risiko tinggi sekaligus berpotensi memberikan keuntungan yang amat tinggi dalam waktu relatif singkat (*High Risk High Return*) [1].

Perusahaan pialang berjangka atau juga disebut *broker* adalah perusahaan dalam bentuk badan hukum yaitu perseroan terbatas yang telah

memperoleh izin usaha pialang berjangka dari BAPPEBTI (Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi)[2]. Sebagai bagian dari lembaga jasa keuangan non-bank, pialang berjangka komoditi memiliki peran penting dalam mempertemukan investor dengan pasar derivatif, seperti kontrak berjangka minyak, emas, kopi, dan berbagai komoditas lainnya. Transaksi yang dilakukan melalui perusahaan pialang ini memiliki dasar legalitas yang kuat, karena berada di bawah pengawasan BAPPEBTI, dan dijalankan sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2011 tentang Perdagangan Berjangka Komoditi [3].

PT. Victory International Futures adalah salah satu perusahaan jasa keuangan yang bertindak sebagai *broker* resmi sehubungan dengan perdagangan produk GOFX atau kontrak berjangka emas (*Gold*), Minyak (*Oil*), valuta asing (*Forex*) dan produk derivatif lainnya. PT. Victory International Futures didirikan sejak tahun 2003 yang berpusat di kota Surabaya. Saat ini PT. Victory International Futures memiliki 19 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Salah satu cabang PT. Victory International Futures terletak di Ciputra World Office Surabaya yaitu di Jln. Mayjend Sungkono 87-89, Surabaya [4].

Adanya kemudahan-kemudahan dalam bertransaksi, maupun berinvestasi secara *online*, tidak jarang, atau berpotensi menyebabkan terjadinya kejahatan, seperti penipuan terhadap aset nasabah (investor)[2]. Salah satu contoh kasus dugaan penipuan yaitu investasi robot *trading Net89*, di mana dana investor yang dikelola dilaporkan mencapai kerugian hingga puluhan triliun rupiah. Fenomena ini mengindikasikan bahwa praktik investasi ilegal atau "bodong" masih sering terjadi di Indonesia, biasanya dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab yang memanfaatkan ketidaktahuan masyarakat. Secara umum, sasaran dari skema penipuan seperti ini adalah orang-orang dengan tingkat literasi keuangan rendah, yang belum memahami secara mendalam tentang risiko dan aspek legal dalam investasi. Minimnya pemahaman ini membuat mereka mudah terpengaruh oleh tawaran yang menjanjikan keuntungan besar dalam waktu singkat. Inilah yang meneguhkan pandangan negatif masyarakat terhadap semua jenis investasi yang berisiko tinggi, termasuk dalam sektor perdagangan berjangka komoditas.

Minimnya pemahaman masyarakat mengenai mekanisme perdagangan berjangka, ditambah dengan maraknya oknum pialang ilegal yang merugikan nasabah, telah memperburuk citra industri ini di mata publik. Citra buruk ini

menimbulkan dampak serius pada efektivitas proses rekrutmen, karena banyak calon pelamar merasa ragu atau bahkan langsung menolak melanjutkan tahapan seleksi begitu mengetahui bahwa posisi yang ditawarkan berada di sektor pialang. Efektivitas proses rekrutmen dan seleksi sangat penting untuk memastikan bahwa karyawan yang direkrut dapat memberikan kontribusi optimal bagi organisasi [5]. Persepsi negatif yang disebabkan oleh oknum yang memperburuk citra ini menimbulkan rasa tidak aman, ketidakpastian masa depan, serta kekhawatiran akan reputasi pribadi apabila bergabung dengan perusahaan yang dipersepsikan buruk oleh lingkungan sekitar.

Rekrutmen merupakan salah satu langkah kegiatan perusahaan guna menarik perhatian pelamar kerja yang memiliki kemampuan yang dibutuhkan oleh perusahaan sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan [6]. Tuntutan perusahaan untuk memperoleh, mengembangkan dan mempertahankan sumber daya manusia yang berkualitas semakin mendesak sesuai dengan dinamika lingkungan yang selalu berubah [7]. Proses ini mencakup serangkaian tahapan mulai dari perencanaan kebutuhan tenaga kerja, perekrutan pelamar, hingga proses penyaringan dan seleksi kandidat yang sesuai. Tujuan utama dari rekrutmen adalah untuk memastikan bahwa organisasi memperoleh individu yang tidak hanya memiliki kualifikasi teknis yang sesuai, tetapi juga mampu beradaptasi dengan budaya kerja dan berkontribusi terhadap pencapaian tujuan jangka panjang Perusahaan. Oleh karena itu, efektivitas proses rekrutmen sangat dipengaruhi oleh sejumlah faktor, salah satunya adalah citra perusahaan di mata publik.

Dalam dunia industri perdagangan berjangka, citra negatif akibat banyaknya kasus penipuan dan rendahnya tingkat literasi keuangan menjadi hambatan utama dalam menjaring sumber daya manusia yang berkualitas. Keadaan ini menunjukkan bahwa efektivitas rekrutmen dalam industri pialang tidak dapat dipisahkan dari cara citra perusahaan dibangun dan dipersepsikan oleh publik, khususnya oleh calon tenaga kerja. Ketika persepsi negatif terhadap industri masih mendominasi, maka rekrutmen yang diterapkan perusahaan juga akan menghadapi hambatan psikologis dan sosial dari pelamar, terlepas dari legalitas atau kredibilitas perusahaan itu sendiri. Oleh karena itu, sangat penting untuk mengamati cara perusahaan di sektor pialang berjangka dalam membangun citra positif guna meningkatkan efektivitas proses rekrutmennya.

2. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian masyarakat ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan tujuan untuk menggambarkan dan memahami secara mendalam strategi peningkatan citra dan efektivitas rekrutmen pada perusahaan pialang PT. Victory International Futures. Pengumpulan data dilakukan melalui dua teknik utama, yaitu pengamatan (observasi) dan wawancara. Observasi adalah kegiatan memperhatikan secara cermat terhadap sesuatu yang dilihat [8]. Sementara itu, wawancara merupakan metode ketika subjek dan target kegiatan bertemu dalam satu situasi tertentu dalam proses mendapatkan informasi [9]. Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dalam bentuk membantu proses sosialisasi dan edukasi masyarakat oleh perusahaan, melalui webinar. Tahapan kegiatan yaitu:

- a. *Tahap Observasi*, meliputi pengamatan, serta wawancara dengan tim *Recruitment Officer* untuk memahami strategi dan tantangan rekrutmen.
- b. *Tahap Perencanaan*, meliputi penentuan sasaran kegiatan, penyusunan materi edukatif mengenai investasi berjangka dan peluang karier di industri pialang, serta pembuatan media promosi berupa pamflet digital untuk disebarluaskan melalui media sosial.
- c. *Tahap Persiapan*, mencakup koordinasi antar panitia, penjadwalan kegiatan, penunjukan narasumber, serta uji coba teknis pada platform Zoom untuk memastikan kelancaran pelaksanaan webinar.
- d. *Tahap Pelaksanaan*, kegiatan dilaksanakan dalam bentuk webinar interaktif. Materi meliputi literasi keuangan, mekanisme *trading*, legalitas perusahaan, serta simulasi penggunaan aplikasi *MetaTrader 5*.
- e. *Tahap Evaluasi*, dilakukan melalui sesi diskusi dan tanya jawab dengan peserta serta penyampaian pertanyaan oleh narasumber untuk mengukur pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Observasi dan Perencanaan

Literasi keuangan bukan hanya berkaitan dengan pengetahuan, kemampuan, dan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan saja, melainkan berkaitan juga dengan kebiasaan masyarakat terkait keuangan [10]. Rendahnya literasi keuangan menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia belum memiliki pemahaman yang baik mengenai berbagai produk dan layanan keuangan yang disediakan oleh lembaga jasa keuangan resmi. Kondisi ini

berdampak langsung terhadap citra perusahaan, karena ketika masyarakat kurang memahami produk dan layanan tersebut, mereka cenderung mudah terpengaruh oleh informasi negatif atau kesalahpahaman yang dapat merusak reputasi perusahaan. Dengan kata lain, tingkat literasi yang rendah dapat menimbulkan persepsi negatif terhadap perusahaan, sehingga mempengaruhi kepercayaan dan minat masyarakat untuk berinteraksi atau bahkan bergabung dengan perusahaan tersebut. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan menjadi kunci penting dalam membangun dan menjaga citra positif perusahaan di mata publik.

Dalam hal keuangan, program peningkatan literasi harus banyak dilakukan kepada masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan akan instrumen keuangan. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan ini dan meningkatkan citra perusahaan sekaligus literasi masyarakat, PT. Victory International Futures menunjukkan bentuk kepedulian nyata dengan mengadakan program webinar yang disusun untuk memberikan pemahaman mendalam tentang mekanisme *trading* berjangka, regulasi yang ada, serta peluang dan risiko yang mungkin timbul, agar masyarakat dapat memahami produk dan layanan yang ditawarkan oleh perusahaan pialang resmi dengan baik. Informasi tentang rencana webinar ditampilkan pada media sosial perusahaan (Gambar 1).



Gambar 1. Pamflet Webinar Kupas Tuntas *Futures Trading*

Persiapan dan Pelaksanaan Webinar

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat berupa webinar edukatif bertajuk "Mulai dari Nol: Kupas Tuntas *Futures Trading*" yang diadakan pada tanggal 9 Mei 2025 menjadi momentum penting dalam upaya membangun kembali citra positif industri pialang berjangka di mata publik (Gambar 2). Webinar ini diikuti 75 orang oleh peserta dari kalangan mahasiswa, *fresh graduate*, dan masyarakat umum yang

menunjukkan ketertarikan terhadap sektor investasi, namun masih dibayangi oleh keraguan dan stigma negatif.



Gambar 2. Kegiatan Webinar “Kupas Tuntas Futures Trading”

Kegiatan webinar ini menghasilkan dampak nyata berupa peningkatan pemahaman peserta mengenai dasar-dasar perdagangan berjangka, legalitas industri yang berada di bawah pengawasan BAPPEBTI, serta informasi teknis terkait penggunaan *platform trading* pada aplikasi *MetaTrader 5*. Selain aspek teknis, peserta juga dikenalkan pada jenjang karier di perusahaan pialang yang legal dan teregulasi, serta lingkungan kerja yang profesional. Pemahaman ini sangat penting agar peserta dapat membedakan antara investasi legal dan ilegal, serta memahami risiko dan peluang yang ada di industri pialang berjangka. Rangkaian kegiatan webinar meliputi:

- a. Pembukaan webinar oleh MC.
- b. Penyampaian materi utama oleh wakil pialang, Bapak Suhendro, yang mencakup:
 - Dasar-dasar perdagangan berjangka komoditi.
 - Regulasi dan pengawasan BAPPEBTI.
 - Cara membaca pergerakan harga untuk mengidentifikasi peluang.
 - Dasar-dasar analisis teknikal dan fundamental.
 - Tutorial mengunduh dan menggunakan aplikasi *MetaTrader 5* sebagai *platform trading online* di pasar *forex* dan saham.
 - Pengenalan struktur jenjang karier di perusahaan pialang.
- c. Sesi diskusi dan tanya jawab interaktif antara peserta dan narasumber.
- d. Penutupan kegiatan dan pembagian tautan presensi.

Evaluasi Pelaksanaan Webinar

Sebagai bagian dari pendekatan praktik, peserta juga diperkenalkan dengan aplikasi *MetaTrader 5* (Gambar 3), yaitu *platform trading* profesional yang banyak digunakan oleh *trader* di seluruh dunia.

TUTORIAL OPEN DEMO
ACCOUNT VIA HANDPHONE
(ANDROID)



Gambar 3. Open Demo Akun Pada Aplikasi *Meta Trade 5*

Peserta diberi akses untuk menggunakan akun demo sehingga dapat mempraktikkan simulasi transaksi tanpa risiko kerugian. Dengan demikian, peserta tidak hanya memperoleh teori, tetapi juga pengalaman langsung dalam menggunakan teknologi keuangan secara bertanggung jawab. Untuk meningkatkan antusiasme dan mengasah keterampilan peserta, program ini juga dilengkapi dengan kompetisi *trading* berbasis akun demo, di mana setiap peserta bersaing dalam mengelola portofolio mereka selama periode tertentu. Pemenang ditentukan berdasarkan perolehan *equity* tertinggi di akhir sesi kompetisi. Kegiatan ini tidak hanya menjadi sarana evaluasi pemahaman, tetapi juga sebagai bentuk simulasi nyata yang mendorong peserta untuk berpikir kritis, disiplin, dan cermat dalam mengambil keputusan finansial.

Dampak positif dari kegiatan ini terlihat dari meningkatnya pengetahuan peserta tentang legalitas dan mekanisme investasi yang aman, sehingga mereka dapat mengambil keputusan investasi yang lebih cerdas dan terinformasi. Selain itu, peserta juga mendapatkan gambaran yang jelas mengenai jenjang karier dan lingkungan kerja di perusahaan pialang yang profesional. Hal ini membantu mengurangi stigma negatif yang selama ini melekat pada industri pialang berjangka akibat rendahnya literasi keuangan dan maraknya kasus penipuan.

Pembahasan

Observasi langsung terhadap jalannya webinar menunjukkan bahwa pendekatan edukatif yang diterapkan oleh perusahaan melalui media sosial bersifat informatif dan menarik. Penyampaian materi oleh narasumber, diskusi dua arah, serta penggunaan visualisasi materi membuat peserta merasa lebih percaya diri dan termotivasi untuk memahami lebih dalam mengenai industri ini.

Dalam wawancara mendalam dengan *Recruitment Officer*, Bapak Fadillah Anwar, didapat informasi bahwa persepsi negatif terhadap industri pialang sangat memengaruhi proses rekrutmen di PT. Victory International Futures. Hal ini disebabkan oleh kurangnya

edukasi masyarakat serta adanya kasus-kasus penipuan dari pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab yang mencatut nama industri pialang.

Kutipan hasil wawancara dengan *Internal Recruitment Officer* menyatakan:

"Persepsi negatif umumnya muncul dikarenakan kurangnya edukasi publik tentang industri pialang, serta adanya pengalaman buruk dari oknum-oknum tidak bertanggung jawab yang mengatasnamakan perusahaan pialang yang tidak memiliki izin dan legalitas yang jelas."

Hal ini menunjukkan bahwa tantangan citra tidak hanya berimbas pada reputasi eksternal perusahaan, tetapi juga secara langsung berdampak terhadap efektivitas rekrutmen, khususnya dalam menarik dan meyakinkan calon pelamar yang potensial.

Untuk menghadapi hambatan tersebut, perusahaan mengembangkan sejumlah strategi yang secara langsung ditujukan untuk mendukung proses rekrutmen yang efektif. Strategi tersebut antara lain berupa penyebaran konten edukatif melalui media sosial, penyajian testimoni dari karyawan dan nasabah, serta dokumentasi kegiatan keseharian di lingkungan kerja. Langkah-langkah ini bertujuan membentuk persepsi yang lebih realistis dan positif tentang pekerjaan di sektor pialang. Di sisi lain, pendekatan ini juga menjadi bagian integral dari strategi rekrutmen jangka panjang perusahaan, karena mampu membangun daya tarik dan kepercayaan di kalangan pencari kerja. Perusahaan juga menjalin kerja sama dengan institusi pendidikan melalui program *internship* dan menyelenggarakan kegiatan *open house* seperti kelas *online* dan pelatihan publik.

Hasil wawancara selanjutnya juga mengungkapkan:

"Kami aktif mengedukasi publik melalui konten digital di sosial media (edukasi trading legal, testimoni karyawan, testimoni nasabah, dokumentasi kegiatan keseharian di kantor, dan prestasi atau penghargaan perusahaan), mengundang audiens ke open house dengan beberapa event (Online class, pelatihan, walk interview), serta memperkuat citra melalui kerja sama dengan sekolah atau kampus untuk program internship yang sampai saat ini berjalan lancar."

"Strategi ini cukup efektif dalam mengubah pandangan audiens, terutama generasi muda yang lebih

terbuka terhadap edukasi digital atau sosial media."

Peningkatan *engagement* di *platform* seperti Instagram dan TikTok menjadi indikator positif bahwa strategi komunikasi ini berhasil mendukung proses rekrutmen yang lebih terbuka dan kredibel. Strategi digital tersebut diperkuat dengan sistem rekrutmen yang tersusun secara terstruktur dan profesional, dimulai dari tahapan *screening* CV, wawancara awal dengan HR, wawancara *user*, pelatihan selama dua hari, dan dilanjutkan dengan masa *probation* selama dua bulan. Prosedur ini tidak hanya dirancang untuk menjaring kandidat yang tepat, tetapi juga sebagai mekanisme penyaringan untuk memastikan bahwa pelamar memiliki pemahaman dan komitmen terhadap bidang kerja yang mereka pilih. Meskipun demikian, hambatan tetap ditemukan, terutama dalam menjaring pelamar yang benar-benar serius membangun karier di industri ini. Hal ini menunjukkan bahwa proses rekrutmen masih perlu menyelesaikan tantangan dari sisi motivasi dan pemahaman pelamar terhadap industri. Hal itu tampak pada hasil wawancara berikut:

"kurangnya pemahaman pelamar tentang industri pialang, stigma negatif. Beberapa pelamar hanya menunjukkan ketertarikan untuk mencoba, bukan benar-benar berkomitmen membangun karier."

Citra positif suatu perusahaan atau organisasi dapat terbentuk apabila dalam perusahaan atau organisasi tersebut dapat melakukan komunikasi dua arah dengan pihak lain secara baik dan untuk mendapatkan loyalitas dari khalayak sendiri perlu adanya citra positif dari perusahaan [11]. Dalam upaya meningkatkan citra perusahaan dan efektivitas rekrutmen, strategi yang diterapkan untuk meningkatkan jumlah dan kualitas pelamar, perusahaan mengadopsi pendekatan yang komunikatif dan dekat dengan kehidupan sehari-hari untuk membangun kepercayaan publik dan menarik pelamar yang berkualitas.

"Kami menggunakan pendekatan storytelling di media sosial, employer branding lewat konten daily office, behind-the-scenes, edukatif, serta mengoptimalkan referral dan kampus hiring. Strategi ini cukup efektif dalam menjaring pelamar berkualitas, terutama dari kalangan fresh graduate dan sales-oriented. Kita juga terhubung dengan beberapa kampus dan sekolah di sekitar Surabaya untuk kegiatan

magang dan sudah berjalan selama bertahun-tahun."

Hal ini membuktikan bahwa proses rekrutmen di PT. Victory International Futures tidak lagi sekadar administratif, tetapi telah menyatu dengan strategi komunikasi merek (*employer branding*) yang kuat dan berkelanjutan. Upaya ini secara langsung berdampak pada peningkatan kualitas pelamar, baik dari sisi kompetensi maupun kesesuaian karakter dengan budaya kerja perusahaan. Upaya perusahaan dalam mempertahankan karyawan juga dilakukan melalui pemberian jenjang karier yang jelas, dimulai dari posisi awal sebagai *Marketing Junior*, kemudian dapat naik ke Asisten Manajer, *Team Leader*, hingga *Branch Manager*, tergantung pada performa dan pencapaian target. Setiap jenjang didukung oleh pembinaan dan evaluasi rutin, yang tidak hanya bertujuan meningkatkan kinerja, tetapi juga menjaga loyalitas karyawan.

Secara keseluruhan, kegiatan webinar sebagai bagian dari pengabdian masyarakat ini tidak hanya menjadi media edukasi, tetapi juga menjadi alat validasi terhadap strategi internal perusahaan dalam membangun citra dan memperkuat proses rekrutmen. Observasi menunjukkan bahwa melalui pendekatan yang edukatif, terbuka, dan humanis, perusahaan mampu menggeser persepsi publik yang awalnya ragu-ragu menjadi lebih percaya.

Dengan sinergi antara komunikasi eksternal yang informatif dan sistem internal rekrutmen yang terstruktur, PT. Victory International Futures menunjukkan bahwa tantangan citra buruk bukanlah hambatan mutlak, tetapi dapat diatasi melalui strategi yang tepat dan konsisten. Oleh karena itu, pendekatan holistik antara literasi publik dan perbaikan sistem rekrutmen menjadi kunci utama dalam membentuk keberhasilan jangka panjang di sektor yang penuh stigma seperti industri pialang berjangka.

4. PENUTUP

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui webinar edukatif bertema "Kupas Tuntas *Futures Trading*" memberikan kontribusi signifikan dalam membangun kembali citra positif industri pialang berjangka, khususnya PT. Victory International Futures. Webinar ini tidak hanya berhasil meningkatkan literasi keuangan peserta, tetapi juga mengubah persepsi negatif terhadap industri yang selama ini dikaitkan dengan penipuan dan ketidakjelasan legalitas. Pendekatan interaktif, penyampaian materi yang informatif, serta penggunaan platform digital yang relevan mampu menjangkau audiens yang

lebih luas, terutama dari kalangan mahasiswa dan *fresh graduate*. Hal ini berdampak langsung pada meningkatnya kepercayaan publik terhadap legalitas dan prospek karier di sektor ini.

Di sisi lain, strategi internal perusahaan yang menekankan pada *employer branding*, edukasi publik melalui media sosial, dan kerja sama dengan institusi pendidikan menunjukkan efektivitas tinggi dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas pelamar. Proses rekrutmen yang terstruktur dan profesional, ditambah promosi jenjang karier yang jelas, menciptakan ekosistem kerja yang menarik dan kredibel. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa kombinasi antara peningkatan literasi keuangan masyarakat dan strategi komunikasi perusahaan yang adaptif merupakan kunci utama dalam menghadapi tantangan reputasi dan memperkuat efektivitas rekrutmen di industri pialang berjangka komoditi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. N. Marchellia, "Klausula Baku Pada Perjanjian Berjangka Dan Perlindungan Hukum Bagi Investor Perdagangan Berjangka Komoditi," *Cendekia Niaga*, vol. 06, no. 01, Jul. 2022, [Online]. Available: www.Bappebti.go.id
- [2] J. N. Kaunang, M. M. Maramis, and G. H. Tampongangoy, "Tanggung Jawab Perusahaan Pialang Terhadap Hilangnya Aset Nasabah Dalam Investasi Online Di Indonesia," *Lex Privatum*, vol. 13, no. 3, Mar. 2024.
- [3] BAPPEBTI, "Perdagangan Berjangka Komoditi BAPPEBTI."
- [4] "Victory Internasional Futures." Accessed: May 22, 2025. [Online]. Available: <https://vifx.co.id/>
- [5] D. Bagus Susanto and S. Hamzali, "Peran Teknologi dalam Meningkatkan Efektivitas Rekrutmen dan Seleksi Karyawan," *Jurnal Kolaboratif Sains*, vol. 7, no. 8, pp. 2746–2757, Aug. 2024, doi: 10.56338/jks.v7i8.5898.
- [6] P. Abdalla Hamza *et al.*, "Recruitment and Selection: The Relationship between Recruitment and Selection with Organizational Performance," *International journal of Engineering, Business and Management (IJEBM)*, vol. 5, no. 3, pp. 2456–8678, 2021, doi: 10.22161/ijebm.5.3.
- [7] Rosento, "Efektivitas Rekrutmen Dalam Kinerja Karyawan Pada Bagian Pemasaran Di CV Ikra Cendana Lintang Jakarta," vol. XVIII, no. 1, 2018.

- [8] U. Khasanah, "Pengantar Microteaching," Jun. 2020.
- [9] M. Rosaliza, "Wawancara, Sebuah interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif," *Jurnal Ilmu Budaya*, vol. 11, Feb. 2015.
- [10] Otoritas Jasa Keuangan, "OJK Tingkatkan Literasi Keuangan Masyarakat." Accessed: May 22, 2025. [Online]. Available: <https://www.ojk.go.id/id/Publikasi/E-Magazine/Documents/Majalah%20Edukasi%20Konsumen%20TW%20III-2024-.pdf>
- [11] V. M. Ranata Tape and D. N. Kristiyani, "Strategi Komunikasi Pemasaran PT. Valbury Asia Futures Semarang Dalam Membangun Citra Positif Melalui Media Sosial Instagram," *Jurnal Penelitian Dan Pengkajian Ilmiah Sosial Budaya*, vol. 1, no. 2, pp. 211–225, Jul. 2022, doi: 10.47233/jppisb.v1i2.495.

Ruang kosong ini untuk menggenapi jumlah halaman sehingga jika dicetak dalam bentuk buku, setiap judul baru akan menempati halaman sisi kanan buku.