

Training and Providing Psychological Motivation to Traders Reduce Trading Risks

(Pelatihan Dan Pemberian Motivasi Psikologis Pada *Trader* Mengurangi Resiko *Trading*)

Iola Riris Simanjuntak, Supriyono

**Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan
Nasional "Veteran" Jawa Timur, Jalan Raya Rungkut Madya,
Surabaya 60294, Indonesia**

E-mail: 21012010197@student.upnjatim.ac.id

Abstract - *Trading psychology refers to the emotions and mental states that help determine success or failure in securities trading. Implementing training and providing motivation is very necessary in futures companies as one of the success factors in trading. This method focuses more on the human element. Theoretical applied activities in internship practice are carried out at the Agrodana Futures company. The aim of the activity is to observe and analyze applied training and trading psychology for traders. The analysis results show that training and providing motivation can help reduce trading risks. Comprehensive training and strong motivation, significantly contribute to controlling emotions, making more rational decisions, and ultimately lowering the level of trading risk. Comprehensive training and strong motivation are considered key elements in forming a stable mentality and responsiveness to market dynamics in improving the performance and business sustainability of the futures trading industry.*

Keywords: *Training, Motivation, Trading Psychology, Trading Risk, Futures Company*

Abstrak - Psikologi *trading* mengacu pada emosi dan kondisi mental yang membantu menentukan keberhasilan atau kegagalan dalam perdagangan sekuritas. Implementasi pelatihan dan pemberian motivasi sangat diperlukan dalam perusahaan berjangka sebagai salah satu faktor keberhasilan dalam *trading*. Metode ini lebih menitikberatkan pada unsur manusia. Kegiatan terapan teori dalam praktek magang dilakukan di perusahaan Agrodana Futures. Tujuan kegiatan adalah melakukan observasi dan analisis terapan pelatihan dan psikologi *trading* terhadap *trader*. Hasil analisis menunjukkan bahwa pelatihan dan pemberian motivasi dapat membantu mengurangi resiko *trading*. Pelatihan yang komprehensif dan motivasi yang kuat, secara signifikan berkontribusi pada pengendalian emosi, pengambilan keputusan yang lebih rasional, dan pada akhirnya menurunkan tingkat resiko *trading*. Pelatihan yang komprehensif dan motivasi yang kuat dianggap sebagai elemen kunci dalam membentuk mentalitas yang stabil dan responsif terhadap dinamika pasar dalam peningkatan kinerja dan keberlanjutan bisnis industri perdagangan berjangka.

Kata Kunci: *Training, Motivasi, Psikologi Trading, Resiko Trading, Perusahaan Berjangka*

1. PENDAHULUAN

Industri perdagangan berjangka merupakan salah satu sektor yang sangat dinamis dan penuh dengan tantangan [1], di mana para *trader* harus terus beradaptasi dengan perubahan pasar yang cepat dan tak terduga [2]. Dalam konteks ini, kemampuan untuk menjaga psikologi *trading* yang stabil menjadi krusial untuk mengurangi resiko dan meningkatkan keberhasilan *trading* [3]. Psikologi *trading* mencakup berbagai aspek, termasuk pengendalian emosi, disiplin, dan kemampuan untuk tetap tenang di bawah tekanan. Pelatihan (*training*) dan motivasi memainkan peran penting dalam membentuk psikologi *trading* yang kuat. Pelatihan yang komprehensif memberikan pengetahuan, keterampilan, dan

strategi yang diperlukan untuk menghadapi berbagai situasi pasar [4, 5]. Sementara itu, motivasi baik intrinsik maupun ekstrinsik, dapat mendorong *trader* untuk tetap fokus, berusaha keras, dan tidak mudah menyerah dalam menghadapi tantangan [6-9]. Kombinasi antara pelatihan yang komprehensif dan motivasi yang kuat diyakini dapat meningkatkan kemampuan *trader* dalam mengelola stres, membuat keputusan yang lebih rasional, dan mengurangi resiko *trading* yang tidak perlu [10-12].

Untuk dapat mencapai keuntungan perlu adanya strategi bisnis dan bimbingan dari orang yang profesional dalam bidang tersebut. Sebagai broker resmi dan telah beroperasi selama 24 tahun semenjak tahun 2000, PT Agrodana Futures mengambil peran untuk menangani

permasalahan tersebut. PT Agrodana Futures merupakan perusahaan pialang yang telah dipercaya oleh banyak pelaku pialang (*trader*) untuk menjadi *broker* mereka. Citra yang kuat ini juga didukung dengan legalitas yang jelas. Agrodana Futures diawasi dan diatur oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti). Citra yang bagus yang dimiliki oleh Agrodana Futures ini tidak terlepas dari peran perusahaan yang mengutamakan kesehatan psikologi *trading* melalui penerapan pelatihan dan pemberian motivasi yang kuat bagi para *trader*.

Dalam dunia perdagangan berjangka yang kompetitif, memahami dan mengelola faktor-faktor psikologis merupakan kunci untuk mencapai keberhasilan jangka panjang. Artikel ini merupakan hasil analisis observasi terapan teori tentang aspek pelatihan komprehensif dan motivasi yang kuat dalam menjaga psikologi *trading* guna mengurangi resiko *trading* dalam perusahaan berjangka. Hasil analisis diberikan sebagai rekomendasi bagi perusahaan berjangka dalam meningkatkan program pelatihan dan motivasi untuk meningkatkan kinerja dan mengurangi risiko *trading* bagi para *trader*. Artikel ini tidak hanya relevan bagi para *trader* dan perusahaan berjangka, tetapi juga bagi para akademisi dan praktisi yang tertarik dalam bidang manajemen risiko dan psikologi *trading*.

2. METODE

Kegiatan magang dilakukan dengan melakukan observasi terhadap praktek terapan PT Agrodana Futures dalam mengadakan pelatihan komprehensif dan pemberian motivasi pada *trader*. Penerapan pelatihan dan pemberian motivasi dilakukan dibawah pimpinan seorang profesional dari perusahaan Agrodana Futures dan diikuti oleh para karyawan (*Account Eksekutif*)/*trader*. Pelatihan dilakukan dua kali sehari yaitu saat *morning briefing* dan *training* belajar pada saat siang hari.

Selain observasi, juga dilakukan kajian teori sebagai pelengkap analisis kegiatan. Hasil analisis diserahkan pada mitra tempat magang sebagai bentuk rekomendasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kajian Teori

Psikologi perdagangan dan investasi serta keuangan perilaku telah berkembang selama bertahun-tahun, didorong oleh kemajuan di bidang psikologi, ekonomi, dan teknologi. Awalnya, perbincangan di antara pelaku pasar, pedagang, dan ahli teori keuangan berkisar pada gagasan Hipotesis Pasar Efisien (EMH) yang

berasumsi bahwa individu adalah makhluk rasional dan pasar keuangan efisien. Pada tahun 1970an diperkenalkan Teori Prospek. Hal ini menantang asumsi rasionalitas dan menyoroti peran bias dalam pengambilan keputusan.

Seiring berjalannya waktu, pada tahun 1990an, *behavioral finance* muncul. Hal ini merupakan pengakuan bahwa investor, pedagang dan individu pada umumnya rentan terhadap bias kognitif dan emosional serta heuristik yang mempengaruhi keputusan investasi mereka. Aspek psikologis keuangan ini penting karena dampaknya terhadap keputusan pada akhirnya mempengaruhi kinerja perdagangan dan portofolio. Dalam hal inilah kemudian muncul ide dan terapan untuk memberikan motivasi psikologis pada para pelaku keuangan.

Menurut Sardiman [13] motivasi pribadi dibedakan menjadi 2, yaitu intrinsik dan ekstrinsik. Motivasi intrinsik adalah motif-motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu rangsangan dari luar, karena dari dalam diri individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu. Motivasi ekstrinsik (eksternal) mengacu pada jenis motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu dengan tujuan untuk mendapatkan hadiah/bonus dan menghindari konsekuensi negatif. Kerangka teori inilah yang dijadikan dasar pengamatan dalam kegiatan magang terapan teori.

Hasil Observasi

PT Agrodana Futures menerapkan *behavioral finance* dengan cara memberikan *training* dan motivasi kepada *Trader/Marketing* perusahaan untuk melatih aspek psikologi *trading*. Hal ini dilakukan agar para *trader* bisa mengelola emosi yang terjadi saat perdagangan/*trading* sedang berlangsung. Bentuk-bentuk pelatihan yang diberikan adalah (Gambar 1-4):

- a. Training untuk materi produk-produk Agrodana, profil, dan legalitas seputar perusahaan, analisa teknikal dan fundamental, manajemen resiko serta *money management* untuk menjadi dasar perkiraan *trader*.
- b. Pelatihan Individu dilakukan terhadap personal *trader* jika dirasa *trader* tersebut masih kurang memahami materi *training* reguler. Pelatihan individu ini bisa dilakukan saat kerja langsung ataupun saat berada di luar perusahaan, melalui perbincangan *WhatsApp* atau media sosial lainnya.

- c. Training untuk *Trader* yang tidak melakukan prospek saat siang hari sebagai upaya memperdalam pengetahuan *trading*. Selain pendalaman produk-produk Agrodana, juga diajarkan cara melakukan latihan *contacting*, membuat janji temu, dan melakukan prospek kepada calon nasabah.



Gambar 1. Pelatihan dukungan dan resistansi berbasis grafik



Gambar 2. Training mengenai produk komoditas serta cara menghitung margin dan profit



Gambar 3. Pelatihan *overcoming volatility*



Gambar 4. Pelatihan *global assets allocation*

Bentuk-bentuk motivasi yang diberikan PT Agrodana Futures kepada para pemula dan senior *trader* juga bisa dibedakan dalam motivasi intrinsik dan ekstrinsik. Beberapa motivasi intrinsik yang diberikan yaitu bahwa PT Agrodana Futures (Gambar 5-7):

- mengenalkan sistem perdagangan berjangka yang jika dipelajari dan diperdalam akan menjadi *skill*/potensi diri untuk menghasilkan pendapatan tambahan karyawan melalui *trading*/jual beli saham.
- melakukan kegiatan pelatihan seperti LDK (Latihan Dasar Kepemimpinan), pelatihan manajemen resiko, pemahaman analisis pasar, manajemen emosi dan stres, serta simulasi perdagangan *real time* melalui akun demo yang telah disediakan.
- menggali rasa penasaran karyawan dengan membahas sebuah topik pembahasan yang baru dan menarik seperti berita yang sedang hangat di luar maupun dalam negeri yang dapat mempengaruhi market dalam jual beli saham nanti nya.



Gambar 5. Sesi motivasi berbasis pengalaman investasi Elon Musk



Gambar 6. Sesi motivasi berbasis pengalaman hidup



Gambar 7. Sesi motivasi berbasis keselarasan manusia dengan lingkungan

Beberapa motivasi ekstrinsik yang diberikan adalah:

- memberikan apresiasi atau pengakuan atas pencapaian karyawan dalam bentuk penghargaan, atau bahkan hanya berbentuk pujian langsung dari atasan. Apresiasi/penghargaan kepada karyawan dari perusahaan adalah sertifikat *the best marketing* kepada *trader* yang telah mencapai jumlah lot dan margin tertentu. Apresiasi lain juga bisa berbentuk pemberian paket hadiah (misal, produk *collagen*) kepada karyawan yang bisa *closing* dengan margin yang tinggi.
- memberikan *allowance*/tunjangan, baik untuk pekerja tetap maupun pemegang.
- memberikan liburan/*holiday* dalam bentuk berlibur bersama ke luar kota, bahkan juga ke luar negeri.

Pembahasan

Training dan motivasi merupakan bagian penting dalam kelangsungan kinerja dan mewujudkan produktivitas kerja yang baik dalam sebuah perusahaan. Perusahaan harus

memberikan training dan motivasi untuk karyawannya. Kegiatan training/pelatihan yang komprehensif dan pemberian motivasi baik intrinsik maupun ekstrinsik yang dilakukan oleh PT Agrodana Futures ini sangat membantu membangun psikologi *trading* para *trader* dalam meminimalisir resiko yang mungkin akan terjadi. Penerapan training dan motivasi tersebut membantu mengurangi resiko *trading* dengan cara berkontribusi pada pengendalian emosi, dan pengambilan keputusan yang lebih rasional.

Pelatihan yang komprehensif menyediakan *trader* pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk memahami pasar, menganalisis data, dan mengembangkan strategi *trading* yang efektif. Pelatihan juga meliputi manajemen risiko dan teknik mengendalikan emosi.

Dampak pemberian motivasi dari PT Agrodana Futures terhadap karyawan/*trader* adalah dapat meningkatkan aktualisasi diri dan terlatih mengambil keputusan dengan cepat dalam situasi yang tidak pasti. Motivasi yang kuat membantu *trader* untuk tetap fokus, disiplin, dan berkomitmen pada strategi *trading* mereka. Motivasi yang kuat membuat *trader* lebih tahan terhadap tekanan psikologis dan mendorong mereka untuk terus belajar dan beradaptasi dengan perubahan pasar.

Kombinasi pelatihan dan motivasi meningkatkan kemampuan *trader* dalam mengelola risiko. *Trader* yang termotivasi dan terlatih lebih mampu mempertahankan ketenangan mereka dalam situasi pasar yang volatil, mengikuti rencana *trading*, dan mengambil keputusan yang lebih rasional. Perusahaan berjangka yang berinvestasi dalam program pelatihan dan motivasi untuk *trader* mereka dapat melihat peningkatan kinerja *trading*. Perusahaan berjangka perlu menginvestasikan sumber daya dalam program pelatihan dan motivasi untuk *trader* mereka. Hal ini tidak hanya meningkatkan performa *trader* tetapi juga berkontribusi pada stabilitas dan profitabilitas perusahaan secara keseluruhan. Program ini membantu *trader* dalam mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk sukses, yang pada gilirannya, meningkatkan stabilitas dan profitabilitas perusahaan.

4. KESIMPULAN

Kegiatan magang terapan teori telah berjalan dengan baik. Observasi terhadap praktek perusahaan dalam psikologi *trading* menunjukkan bahwa kombinasi pelatihan komprehensif dan pemberian motivasi intrinsik dan ekstrinsik, memang memberikan hasil yang

baik. Dampak positif tersebut berlaku baik untuk karyawan/*trader*, maupun untuk perusahaan itu sendiri dalam mencapai tujuannya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada karyawan dan perusahaan Agrodana Futures, universitas, fakultas, dan prodi, juga teman-teman seangkatan magang, yang telah memberikan ijin, fasilitas, dan dukungan bagi kelancaran kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Lumenta, Henry Noch. 2019. Kajian Hukum Tentang Perdagangan Berjangka di Indonesia. *Jurnal Civic Education*, 3(2): 29-36
- [2]. Panjaitan, GGG & Wikartika, Ira. 2023. Penerapan Money Management dan Risk Management Pada Trading Forex. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(2): 12137-12141
- [3]. Surya, T. (2019). Psikologi *Trading*: Kunci Sukses dalam Investasi Berjangka. *Kompas.com*. Retrieved from *Kompas.com*
- [4]. Supriyadi, H., & Nugroho, A. (2023). Peran Pelatihan dalam Meningkatkan Kompetensi dan Motivasi Karyawan di Perusahaan Berjangka. *Jurnal Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 11(2), 90-104.
- [5]. Santoso, D., & Lestari, P. (2021). Pengaruh Program Training terhadap Motivasi dan Kinerja Karyawan pada Perusahaan Perdagangan Berjangka. *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 9(2), 112-125.
- [6]. Nugraha, D. (2021). Motivasi dalam *Trading*: Cara Meningkatkan Kinerja dan Mengurangi Risiko. *Bisnis Indonesia*. Retrieved from *bisnis.com*
- [7]. Wulandari, E., & Priyono, A. (2020). Pengaruh Motivasi Intrinsik dan Ekstrinsik terhadap Kinerja Karyawan pada Perusahaan Perdagangan Berjangka. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 15(3), 150-163.
- [8]. Handoko, T. (2022). Efektivitas Program Motivasi Kerja terhadap Produktivitas Karyawan pada Perusahaan Perdagangan Berjangka. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(3), 87-99
- [9]. Setiawan, B., & Amelia, R. (2022). Studi Empiris Tentang Pengaruh Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan di Perusahaan Berjangka. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 13(1), 68-79.
- [10]. Arif, M., & Fahmi, I. (2021). Pengaruh Pelatihan dan Motivasi terhadap Kinerja Karyawan di Perusahaan Berjangka. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 15(2), 123-134.
- [11]. Fitriani, L., & Wibowo, A. (2020). Implementasi Program Pelatihan dan Pengembangan Karyawan di Perusahaan Berjangka: Studi Kasus di PT ABC. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), 55-67.
- [12]. Ramadhan, R., & Sari, D. (2023). Analisis Hubungan Antara Pelatihan, Motivasi, dan Kinerja Karyawan di Industri Perdagangan Berjangka. *Jurnal Human Resource Management*, 10(1), 45-58.
- [13]. Sardiman, AM. 2018. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

