

**PANDUAN MODUL EDUKASI
KEUANGAN DIGITAL TINGKAT DASAR
UNTUK PENGAJAR**

**MENATA KEUANGAN
MEMBANGUN KESEJAHTERAAN**

MODUL » **3**

TRANSAKSI KEUANGAN



PANDUAN MODUL EDUKASI
KEUANGAN DIGITAL TINGKAT DASAR
UNTUK PENGAJAR

**MENATA KEUANGAN
MEMBANGUN KESEJAHTERAAN**

MODUL » **3**

TRANSAKSI KEUANGAN

**MENATA KEUANGAN
MEMBANGUN KESEJAHTERAAN**

**MODUL 3 » TRANSAKSI
KEUANGAN**

TIM PENYUSUN

Pengarah
Anastuty K

Kepala Tim Penyusun
Rosita Dewi

**Tim Penyusun Departemen Ekonomi -
Keuangan Inklusif dan Hijau (DEIH) Bank Indonesia**

Anggota:
Irene Heniwati
Reny Titalay
Siti Humaira
Alfira Chaerunnisa
Andy Pratama Sujana
Siti Karimah
Ati Pebrianti

Cetakan Pertama, 2026
Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang mengutip atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin
tertulis dari Bank Indonesia.

Pengantar

“Digitalisasi ekonomi dan keuangan merupakan pilar utama dalam transformasi struktur ekonomi Indonesia menuju era yang lebih inklusif, efisien, dan kompetitif. Namun, percepatan digitalisasi tersebut harus diiringi dengan penguatan literasi keuangan agar masyarakat tidak hanya terhubung dengan produk dan layanan keuangan digital, tetapi juga mampu memanfaatkannya secara aman, bijak, dan produktif.”

Perry Warjiyo
Gubernur Bank Indonesia

“Inklusi keuangan yang tinggi harus didukung oleh literasi keuangan yang mumpuni, khususnya terkait literasi keuangan digital. Dengan demikian, masyarakat tidak hanya menjadi pengguna produk dan layanan keuangan digital, tetapi juga menjadi pelaku ekonomi yang tangguh dan berdaya saing.”

Airlangga Hartanto
Menteri Koordinator Bidang Perekonomian RI

DAFTAR ISI

Pengantar	5
Daftar Isi	6
PEDOMAN PENGGUNAAN MODUL	8
Pendahuluan	9
Durasi Pelatihan	11
A. Panduan untuk Pengajar	12
B. Pengantar Pelatihan	23
C. Tujuan Pembelajaran	24
D. Hasil yang Diharapkan	24
E. Metode Pelatihan	25
F. Panduan Pembelajaran	26
Modul 3: Transaksi Keuangan	26
G. Uji Prapelatihan	27
H. Uji Pascapelatihan	27
I. Indeks Literasi Keuangan	28
J. Penutup	31

MODUL 3: TRANSAKSI KEUANGAN 32

Panduan untuk Pengajar	33
Durasi Pelatihan	35
Rencana Sesi	36
Penjelasan Simbol	37
Menarik Minat Peserta	38

1. NILAI DAN HARGA BARANG/JASA 39

Peta Konsep	40
Tujuan dan Garis Besar Modul	41
Rencana Sesi	42
Penjelasan Simbol	48
A. Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa	49
B. Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional	59
Evaluasi dan Asesmen Peserta – 1. Harga dan Nilai Barang/Jasa	65
Kunci Jawaban Soal Pengetahuan (<i>Knowledge</i>)	67
Evaluasi Pelatihan	68
Lampiran Aktivitas Kelompok – Memahami Perbedaan Harga dan Nilai	69
Lampiran Aktivitas Kelompok – Memahami Perbedaan Harga dan Nilai	70
Lampiran Aktivitas Individu – Pilih Harga atau Nilai?	71
Lampiran Studi Kasus – Sepeda Motor Rina	72

DAFTAR ISI

2. CARA PEMBAYARAN TRANSAKSI 73

Peta Konsep	74
Tujuan dan Garis Besar Modul	75
Rencana Sesi	76
Penjelasan Simbol	80
A. Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai	81
B. Tips Aman Bertransaksi (PeKA)	90
Evaluasi dan Asesmen Peserta – 1. Cara Pembayaran Transaksi	97
Kunci Jawaban Soal Pengetahuan (<i>Knowledge</i>)	99
Evaluasi dan Asesmen Peserta – 2. Tips Aman Bertransaksi	100
Kunci Jawaban Soal Pengetahuan (<i>Knowledge</i>)	102
Evaluasi Pelatihan	103

3. HAK & KEWAJIBAN KONSUMEN 104

Peta Konsep	105
Tujuan dan Garis Besar Modul	106
Rencana Sesi	107
Penjelasan Simbol	112
A. Hak dan Kewajiban Konsumen Dalam Bertransaksi	113
Evaluasi dan Asesmen Peserta – 1. Hak dan Kewajiban Konsumen Saat Bertransaksi	123
Kunci Jawaban Soal Pengetahuan (<i>Knowledge</i>)	125
Evaluasi Pelatihan	126
Lampiran – Cerita Kisah Belanjaan Raka	127
Lampiran – Studi Kasus – <i>Top-Up</i> Gagal Uang Melayang?	128

4. PRINSIP TRANSAKSI KEUANGAN LAINNYA 129

Peta Konsep	130
Tujuan dan Garis Besar Modul	131
Rencana Sesi	132
Penjelasan Simbol	137
A. Prinsip Syariah Dalam Bertransaksi	138
B. Hak Konsumen Terkait Garansi, Retur, dan Refund	151
Evaluasi dan Asesmen Peserta – 1. Prinsip Syariah Dalam Bertransaksi	161
Kunci Jawaban Soal Pengetahuan (<i>Knowledge</i>)	163
Evaluasi dan Asesmen Peserta – 2. Garansi, Retur, dan Refund	164
Kunci Jawaban Soal Pengetahuan (<i>Knowledge</i>)	166
Evaluasi Pelatihan	167
Lampiran Studi Kasus – KPR Syariah, Akad Mana yang Digunakan	168
Lampiran Studi Kasus – <i>Smartphone</i> Cacat dan Klaim Garansi <i>E-Commerce</i>	169

Pendahuluan

Pedoman Penggunaan Modul Pelatihan Layanan Keuangan Digital Tingkat Dasar ini disusun oleh Bank Indonesia sebagai upaya untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan masyarakat Indonesia berusia 15 tahun ke atas dalam mengelola keuangan pribadi, mulai dari mengenal uang, menyusun anggaran, memahami pendapatan dan pengeluaran, hingga memanfaatkan layanan keuangan digital secara lebih bijak dan aman.

Terdapat lima topik modul dalam pelatihan ini, yaitu:

1. Uang
2. *Budgeting*
3. Transaksi Keuangan
4. Produk dan Layanan Keuangan
5. Pelindungan terhadap Risiko

Topik **Modul Uang** bertujuan agar peserta pelatihan dapat:

1. Menjelaskan sejarah perkembangan bentuk uang, mulai dari sistem barter hingga uang nontunai.
2. Mengidentifikasi fungsi utama uang sebagai alat tukar, satuan hitung, penyimpan nilai serta penyimpan kekayaan, dan alat pembayaran yang ditanggguhkan, termasuk dalam perspektif syariah.
3. Menyebutkan dan membedakan bentuk uang yang beredar di Indonesia, yaitu uang logam, uang kertas, dan uang elektronik.
4. Menjelaskan perbedaan antara nilai uang berdasarkan bahan dasar uang (intrinsik), nilai uang berdasarkan daya belinya (nilai riil), dan nilai uang yang tercantum dalam uang (nominal).
5. Menerapkan Cinta Bangsa Paham Rupiah (CBP).
6. Mengetahui sanksi hukum bagi pelaku pemalsuan uang Rupiah serta pentingnya menjaga kepercayaan terhadap alat pembayaran resmi.
7. Mengetahui mata uang dari beberapa negara.

Topik **Modul *Budgeting*** bertujuan agar peserta pelatihan dapat:

1. Menjelaskan konsep pendapatan dan pengeluaran.
2. Memahami pengeluaran yang berprinsip pada berkelanjutan.
3. Memahami pengelolaan pendapatan dan pengeluaran dengan catatan keuangan secara sederhana.
4. Membedakan kebutuhan dan keinginan.
5. Menyusun tujuan keuangan yang spesifik dan terukur agar dapat dicapai sesuai dengan waktu yang ditargetkan sebelumnya.
6. Membuat anggaran dan catatan keuangan sederhana
7. Memahami konsep, jenis serta tarif pajak di Indonesia, terutama yang berkaitan dengan pendapatan yang diterima.

PEDOMAN PENGGUNAAN MODUL

Topik **Modul Transaksi Keuangan** bertujuan agar peserta pelatihan dapat:

1. Memahami perbedaan harga dan nilai sebuah barang/jasa.
2. Memahami perbedaan konsep harga dalam transaksi syariah dan konvensional.
3. Memahami cara bertransaksi tunai maupun nontunai.
4. Memahami tips aman bertransaksi (PeKA).
5. Memahami bahwa konsumen memiliki hak dan kewajiban saat bertransaksi.
6. Memahami prinsip syariah dalam bertransaksi.
7. Memahami istilah dan hak-hak konsumen terkait garansi, retur, dan *refund*.

Topik **Modul Produk dan Layanan Keuangan** bertujuan agar peserta pelatihan dapat:

1. Mengenal, mengetahui, serta memahami produk dan layanan keuangan termasuk manfaatnya, baik konvensional maupun syariah.
2. Memahami hak dan kewajiban nasabah terkait produk dan layanan keuangan.
3. Mengetahui produk dan layanan keuangan untuk persiapan hari tua atau pensiun.
4. Memahami konsep kredit/pembiayaan.
5. Memahami hak dan kewajiban peminjam uang.
6. Bijak dalam meminjam uang.
7. Memahami tugas dan fungsi otoritas sektor keuangan termasuk tentang perlindungan konsumen.
8. Memahami mekanisme dan cara pengajuan pengaduan konsumen.
9. Waspada terhadap judi *online*.
10. Mengetahui prinsip investasi konvensional dan syariah.
11. Mengetahui jenis investasi konvensional dan syariah.
12. Mengetahui lembaga penyedia produk dan layanan investasi.

Topik **Modul Pelindungan terhadap Risiko** bertujuan agar peserta pelatihan dapat:

1. Memahami konsep dan jenis risiko dalam keuangan.
2. Memahami asuransi bentuk manajemen risiko.
3. Memahami hak atas perlindungan konsumen, data pribadi, dan langkah-langkah mengantisipasi modus-modus penipuan.
4. Mengetahui jenis-jenis asuransi lainnya.

Dengan demikian, peserta pelatihan nantinya mampu memahami, menggunakan, dan mengintegrasikan layanan keuangan digital secara aman, bijak, dan sesuai kebutuhan.

Pengajar sebaiknya memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Memiliki pengalaman praktis dalam memandu pelatihan.
2. Memahami kondisi lokasi pelatihan dilaksanakan dan tata ruang yang digunakan sesuai dengan aktivitas-aktivitas di dalam pelatihan.
3. Mengetahui karakteristik peserta sebelum pelatihan dimulai, seperti kelompok usia, tingkat literasi keuangan, pengalaman menggunakan layanan digital, dan kebutuhan mereka.
4. Dapat menggunakan berbagai metode penyampaian, seperti permainan edukatif, dan diskusi interaktif untuk meningkatkan pemahaman peserta.

Durasi Pelatihan

Durasi pelatihan sudah tersedia di setiap modul. Durasi ini akan menjadi batasan untuk setiap pengajar dalam melaksanakan pelatihan. Pembagian waktu yang lebih detail ada di dalam rencana sesi di setiap Modul Panduan Pengajar (ToT), sebagai arahan dan batasan bagi para pengajar dalam melakukan aktivitasnya.

Durasi pelatihan setiap modul berkisar antara 60–150 menit. Bila modul pelatihan diberikan secara lengkap maka pelaksanaan pelatihan:

- » Kira-kira 2–3 hari penuh jika dilakukan secara luring.
- » Kira-kira 5–6 hari jika dilakukan secara daring dengan durasi waktu 3–4 jam/hari.

Durasi waktu dapat disesuaikan dengan kondisi di lokasi pelatihan.



A. PANDUAN UNTUK PENGAJAR

a. Memahami Kerangka Modul

Pengajar perlu memahami kerangka dasar modul Layanan Keuangan Digital sebelum memulai pelatihan. Bacalah panduan pengajar yang tersedia dalam modul untuk memperoleh gambaran tentang:

1. **Peta Konsep**, menjelaskan gambaran besar materi dari setiap modul.
2. **Tujuan Pelatihan**, bagian ini menjelaskan apa yang dicapai oleh peserta setelah pelatihan selesai dilakukan.
3. **Garis Besar Modul**, adalah penjelasan singkat isi dari setiap materi.
4. **Rencana Sesi**, merupakan tabel yang disiapkan untuk pengajar merencanakan aktivitas pelatihan yang meliputi waktu, jenis kegiatan, alat bantu dan referensi.
5. **Simbol**, adalah gambar-gambar yang digunakan sebagai tanda untuk pengajar membedakan jenis-jenis kegiatan yang ada di dalam Panduan Pengajar.
6. **Isi Panduan Pengajar**, merupakan materi yang disediakan agar pengajar memahami pembelajaran dari setiap modul pelatihan secara keseluruhan.

Secara umum, pengajar perlu memahami bahwa modul Layanan Keuangan Digital disusun berdasarkan model *core competency* yang mencakup:

1. **Tiga aspek** yaitu pengetahuan, sikap dan perilaku.
2. **Tiga kategori/level** yaitu dasar (*basic*), menengah (*intermediate*) dan lanjut (*advance*).
3. **Tiga area** yaitu uang dan transaksi, *budgeting*, tabungan dan investasi, kredit dan pengelolaan utang, perlindungan terhadap risiko, dan lanskap keuangan.
4. Setiap area memiliki topik-topik yang telah ditentukan.

Cakupan ini perlu diperhatikan oleh pengajar dalam memahami modul pelatihan.

Pengajar juga perlu memperhatikan variasi kemampuan peserta, misalnya tingkat pengalaman dalam memakai aplikasi digital, kebutuhan finansial yang berbeda-beda (pelajar, pekerja, UMKM, atau masyarakat umum), serta kemampuan peserta dalam mengakses perangkat atau jaringan internet agar menjadi dasar pengajar dalam berdiskusi atau aktivitas lain.

Selain itu, pengajar perlu mempertimbangkan kondisi masing-masing yang dapat memengaruhi konteks pelatihan, seperti maraknya penipuan digital di daerah tertentu, kebiasaan penggunaan uang tunai, atau aplikasi keuangan yang lebih populer di suatu wilayah. Pemahaman yang baik terhadap konteks tersebut akan membuat penyampaian materi menjadi lebih relevan dan mudah dipahami oleh peserta.

b. Pengelompokan Peserta Pelatihan

Pengajar perlu berkoordinasi dengan penyelenggara dan melakukan analisis kebutuhan untuk memahami profil peserta sebelum pelatihan dimulai. Informasi ini penting agar peserta dapat dikelompokkan sesuai kebutuhan pembelajaran, seperti tingkat literasi digital, usia, atau tujuan penggunaan layanan keuangan digital. Selain itu, pengajar juga perlu memastikan adanya keseimbangan gender dalam setiap kelompok.

Jumlah peserta yang ideal adalah 30–35 peserta per pelatihan agar peserta dan pengajar dapat lebih mudah beraktivitas dan berinteraksi. Jumlah peserta tersebut dapat dibagi menjadi 5–6 kelompok dan setiap kelompok terdiri dari 5–6 anggota. Proses pengelompokan dapat dilakukan dengan menggunakan permainan atau ditunjuk oleh pengajar agar anggota kelompok lebih acak dan merata. Jumlah ini dapat disesuaikan dengan situasi pelaksanaan di tempat pelatihan.

Pengajar sebaiknya sudah mengetahui latar belakang peserta, misalnya apakah mereka pelajar, mahasiswa, pekerja pemula, karyawan perusahaan, ibu rumah tangga, pelaku UMKM, Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR), pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK), Pekerja Migran Indonesia (PMI), Penyandang Masalah Kesejahteraan Sosial (PMKS), perempuan, masyarakat di daerah 3T (Tertinggal, Terdepan, dan Terluar), santri, serta pemuda. Kelompok dapat dibentuk berdasarkan kesamaan kebutuhan dan karakteristik, seperti:

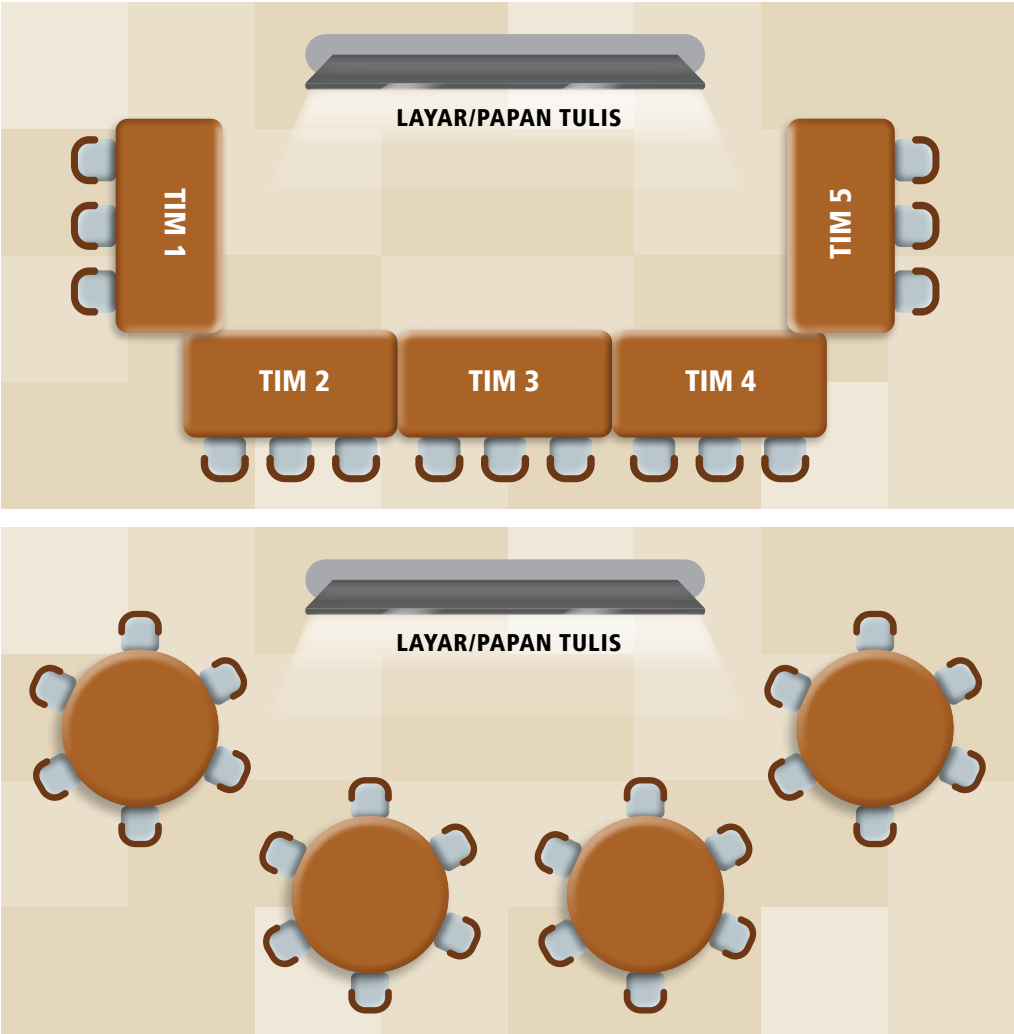
- Peserta yang masih pemula dalam penggunaan layanan digital (misalnya baru mengenal *mobile banking* atau *e-wallet*).
- Peserta yang sudah terbiasa bertransaksi digital tetapi ingin memahami keamanan dan perlindungan konsumen.
- Pelaku UMKM atau pekerja informal yang menggunakan layanan digital untuk usaha atau kebutuhan transaksi harian.
- Peserta dari daerah dengan keterbatasan akses internet yang memerlukan pendekatan berbeda dalam penggunaan layanan digital.

c. Pengaturan Ruangan

Untuk memaksimalkan proses belajar, atur ruangan sedemikian rupa agar mendukung interaksi, praktik langsung, dan diskusi antarpeserta. Pastikan suasana pelatihan terasa nyaman dan inklusif, karena kenyamanan peserta sangat berpengaruh terhadap keberhasilan pembelajaran. Sebagai pengajar, perhatikan beberapa hal berikut:

- Pastikan pengajar dapat bergerak bebas dari satu meja ke meja lainnya sehingga mudah mendampingi peserta saat melakukan praktik aplikasi digital, seperti mengunduh aplikasi, membuat akun, atau mencoba transaksi simulasi.
- Hindari jarak yang terlalu jauh antara pengajar dan peserta yang duduk di barisan depan. Kedekatan fisik dan visual membantu menciptakan suasana yang lebih komunikatif. Sebisanya mungkin, hindari penggunaan podium atau panggung formal agar peserta tidak merasa seperti sedang mengikuti kuliah satu arah, tetapi terlibat dalam proses pembelajaran yang interaktif.
- Sediakan jalur yang cukup luas untuk keluar masuk barisan kursi. Peserta akan banyak bergerak, terutama saat melakukan simulasi transaksi digital, kerja kelompok, atau saat membutuhkan bantuan teknis. Ingat bahwa kenyamanan jarak antar individu dapat berbeda-beda tergantung budaya dan kebiasaan masing-masing.
- Atur posisi tempat duduk agar semua peserta dapat melihat layar presentasi, papan tulis, atau *flipchart* dengan jelas. Hal ini penting terutama ketika menampilkan demonstrasi langkah-langkah penggunaan aplikasi keuangan digital.

- Jika perlu, sediakan ruang kerja tambahan seperti papan atau dinding untuk menempelkan hasil diskusi, peta konsep, atau catatan terkait fitur aplikasi. Ruang ini juga dapat dipakai peserta untuk mempresentasikan hasil kelompok maupun simulasi kasus keamanan digital.
- Pastikan akses listrik dan koneksi internet tersedia dengan baik agar peserta dapat mengoperasikan ponsel maupun laptop selama sesi praktik. Bila memungkinkan, sediakan bantuan teknis atau petugas yang siap membantu jika terjadi kendala perangkat.



Contoh pengaturan ruangan.

d. Pengaturan Waktu

1. Untuk setiap sesi pelatihan, terdapat durasi yang disarankan. Sebisa mungkin, buka dan tutup setiap sesi sesuai agenda.
2. Informasikan dengan jelas waktu yang dimiliki peserta untuk menyelesaikan suatu kegiatan. Selalu beri peringatan sisa waktu 5 menit dan 1 menit agar peserta dapat segera menyelesaikan aktivitas. *Timer* (pencatat waktu) dapat membantu Anda dan peserta untuk mengecek waktu.
3. Istirahat makan siang minimal 1 jam. Lokasi makan siang harus dekat dan pelayanannya harus efisien supaya semua peserta bisa kembali ke fasilitas pelatihan dalam waktu 1 jam. Istirahat 15–30 menit di pagi dan sore (*coffee break*) juga harus dimasukkan ke dalam agenda.
4. Jangan lupa ingatkan peserta kapan harus kembali dari istirahat/makan siang. Minta seorang sukarelawan dari tiap kelompok untuk bertanggung jawab memastikan semua anggotanya ke tempat duduk tepat waktu setelah istirahat/makan siang.

e. Agenda Kegiatan

Agenda kegiatan pelatihan dapat dibuat dan disesuaikan dengan jumlah modul pelatihan yang dipilih, kondisi peserta dan lokasi pelatihan. Berikut adalah contoh penyusunan agenda kegiatan:

WAKTU	AKTIVITAS	KETERANGAN
08.00 – 08.15	Registrasi	
08.15 – 08.20	Pembukaan	
08.20 – 08.30	Sambutan	Disesuaikan dengan pejabat setempat yang menghadiri kegiatan
08.30 – 08.45	<i>Pre-test</i>	
08.45 – 10.15	Modul Uang	
10.15 – 11.45	Modul <i>Budgeting</i>	
11.45 – 12.45	Ishoma	
12.45 – 14.15	Modul Transaksi Keuangan	
14.15 – 15.45	Modul Produk dan Layanan Keuangan	

WAKTU	AKTIVITAS	KETERANGAN
15.45 – 16.00	Istirahat	
16.00 – 17.30	Modul Pelindungan terhadap Risiko	
17.30 – 17.45	<i>Post-test</i>	
17.45 – 18.00	Penutupan	

Berikut contoh *template* agenda kegiatan yang dapat digunakan dan disesuaikan.

[illegible]

f. Rencana Sesi

Setiap modul dilengkapi dengan rencana sesi yang memuat panduan alur materi, pembelajaran inti, instruksi aktivitas, serta media pendukung yang dapat digunakan untuk membantu peserta memahami isi modul dengan lebih efektif.

Berikut adalah contoh Rencana Sesi:

Sesi	Waktu	Sub Sesi	Aktivitas Sesi	Metode	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN	2'	Pembukaan	Pengajar memberi salam, menyapa, dan menyampaikan bahwa peserta akan belajar topik yang sangat penting tentang perlindungan risiko yang akan terdiri dari dua bagian, yaitu konsep risiko dan cara mengatasi risiko.	Penjelasan lisan	Judul sesi yang ditayangkan di PPT
	8'	Menarik minat peserta	1. Pengajar bertanya kepada peserta. 2. Pengajar membacakan Skenario 1 tentang kasus Rina dan minta peserta untuk menyimak dengan baik. 3. Pengajar bertanya kepada peserta, "Dari kasus di atas, risiko apa yang mungkin terjadi pada Rina?" 4. Pengajar memberi kesempatan kepada peserta yang mau menjawab untuk mengangkat tangannya. Beri kesempatan kepada 2–3 peserta untuk menjawab.	Kasus dan diskusi (Skenario 1: Kasus Rina)	Slide presentasi

Sesi	Waktu	Sub Sesi	Aktivitas Sesi	Metode	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN	5'	Memberikan pertanyaan penting sebelum mulai pelatihan	5. Pengajar berkata, "Nah, setelah kita membahas kasus Rina kita menjadi jelas bahwa terdapat risiko yang akan muncul dari setiap keputusan keuangan yang kita buat." 6. Kemudian pengajar bertanya. 7. Pengajar meminta 2 peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. 8. Pengajar bertanya " ... " 9. Pengajar memberi kesempatan kepada 1 orang saja. 10. Pengajar berkata, "Baiklah, supaya kita tidak mengalami kerugian (risiko) lagi, maka kita akan belajar lebih dalam tentang perlindungan terhadap risiko."	Tanya jawab dan diskusi	Judul sesi yang ditayangkan di PPT
SESI PEMBELAJARAN INTI 25'	25'	Menarik minat peserta	1. Pengajar mengajak peserta untuk mempelajari berbagai jenis asuransi lainnya. Pengajar bertanya, "Sebelum kita masuk ke materi tentang asuransi lainnya, saya ingin bertanya terlebih dahulu. Siapa yang saat ini memiliki asuransi selain BPJS atau jenis asuransi wajib lainnya?" 2. Pengajar mengajak 1–2 peserta untuk memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut dan berbagi pengalaman singkat terkait asuransi yang dimiliki.	Kasus dan diskusi (Skenario 1: Kasus Rina)	Slide presentasi

Sesi	Waktu	Sub Sesi	Aktivitas Sesi	Metode	Alat Bantu
SESI PEMBELAJARAN INTI 25'			3. Pengajar membagikan lembar aktivitas individu: Tebak dan Cocokkan (Jenis-Jenis Asuransi Lainnya) Pengantar: Pengajar menjelaskan bahwa peserta harus menuliskan jenis asuransi yang paling tepat pada setiap gambar di lembar aktivitas.	Kasus dan diskusi (Skenario 1: Kasus Rina)	Slide presentasi
SESI PENUTUP (POIN PEMBELAJARAN) 15'	15'	Menggali poin pembelajaran dan evaluasi	1. Tanyakan pada para peserta, poin pembelajaran apa yang dapat diambil hari ini. Pengajar menuliskan jawaban peserta ke papan tulis atau kertas <i>flipchart</i>. 2. Pengajar menegaskan bahwa ada 3 poin pembelajaran dari sesi ini. 3. Pengajar mengucapkan terima kasih kepada peserta atas kerja sama dan partisipasinya selama sesi ini.	Tanya jawab, jawaban dari peserta ditulis untuk visualisasi	Kertas <i>flipchart</i> dan spidol besar

Berikut contoh *template* Rencana Sesi yang dapat digunakan dan disesuaikan:

[illegible]

g. Memilih Contoh-Contoh Pembelajaran

Saat pengajar memilih contoh untuk memahami materi yang diajarkan, sebaiknya perhatikan beberapa hal berikut:

- Pilih contoh yang relevan dengan pengalaman peserta. Misalnya, contoh penggunaan *e-wallet*, *mobile banking*, QRIS, keamanan PIN/OTP, atau kasus penipuan digital yang dekat dengan kehidupan sehari-hari. Contoh yang relevan akan lebih mudah dipahami dan membantu meningkatkan perhatian peserta.
- Pastikan contoh tidak mengandung unsur SARA.
- Hindari contoh yang berpotensi menyinggung pihak tertentu, seperti menyebut merek, lembaga, atau individu yang dapat menimbulkan kesalahpahaman.

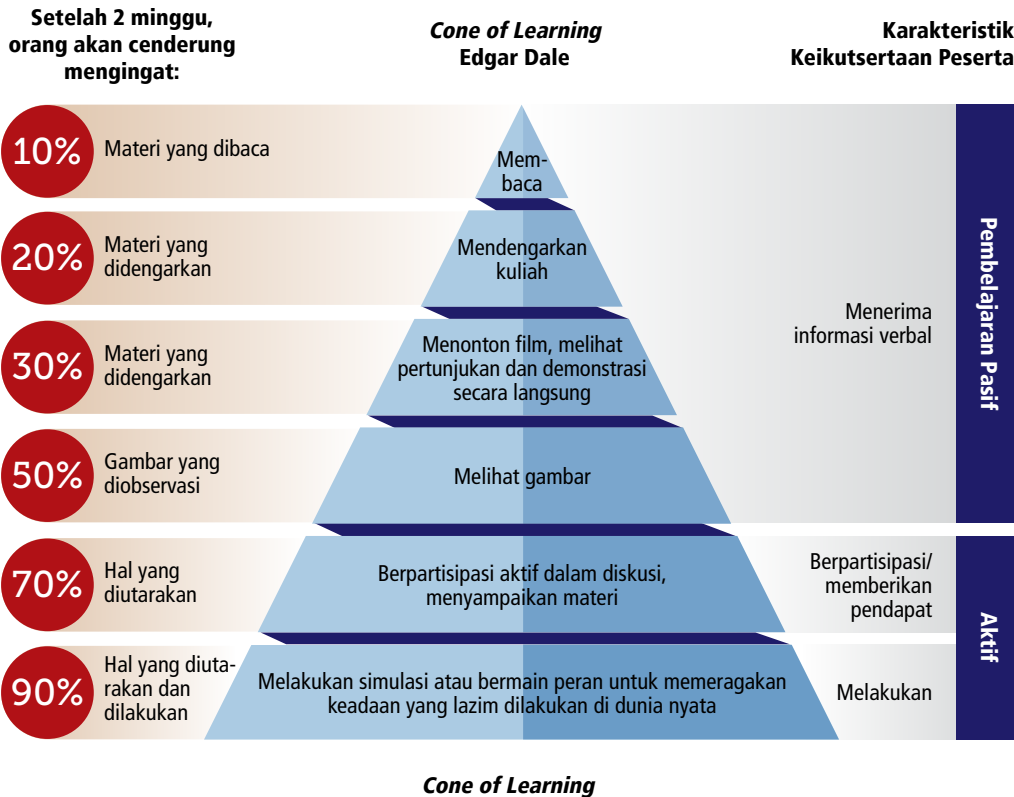
Modul telah menyediakan berbagai contoh praktik baik, studi kasus transaksi digital, hingga contoh risiko seperti *phishing* atau penipuan daring yang dapat dipilih sesuai kebutuhan. Pengajar dapat menambahkan contoh lain yang dianggap relevan dengan karakteristik peserta, asalkan tetap memperhatikan etika dan konteks pembelajaran.

h. Memilih Model Pelatihan

Untuk memperkuat pemahaman peserta terkait teori, berbagai model pelatihan perlu digunakan sesuai dengan tingkat pemahaman yang ingin dicapai pengajar, misalnya:

Tahap Awal Menarik Minat Peserta	Tahap Menengah Pembelajaran Inti	Tahap Akhir - Sesi Penutup (Poin Pembelajaran)
Permainan Kartu (X) dan (O) pada skenario tertentu	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi	Tanya jawab pengajar dan jawaban dari peserta ditulis untuk visualisasi (kertas <i>flipchart</i>)
Kasus dan diskusi skenario	Aktivitas individual	<i>Post-test</i>
Tanya jawab dan diskusi	Aktivitas kelompok	Kegiatan dan diskusi
<i>Pre-test</i>	Menonton video	
	Studi kasus cerita	

Modul sudah menyediakan beberapa aktivitas pelatihan sesuai dengan tingkatan materi modul dan dapat digunakan oleh pengajar sebagai panduan. Namun, pengajar dapat menambahkan aktivitas lain sepanjang masih relevan dan sesuai dengan agenda kegiatan (yakni, tidak memengaruhi durasi pelatihan). Di bawah ini adalah teori *Cone of Learning* dari Edgar Dale dalam buku berjudul *Audiovisual Methods in Teaching* (1969) yang menggunakan kerucut sebagai analogi visual untuk menunjukkan perkembangan belajar. Pengajar dapat menggunakan teori ini sebagai pertimbangan memilih aktivitas yang efektif untuk menyampaikan materi pelatihan.



i. Penilaian Peserta

Pengajar harus mengobservasi peserta agar dapat mengukur apakah peserta benar-benar telah memahami teori yang disampaikan melalui latihan. Jika memungkinkan, pengajar boleh mempersilahkan peserta untuk bertanya atau berdiskusi terkait topik-topik yang diberikan. Apabila peserta terlihat diam atau tidak bereaksi, pengajar perlu melakukan sedikit percobaan untuk mengetahui reaksi peserta atau tingkat pemahaman mereka. Pengajar juga bisa mencoba mengubah cara penyampaian teori atau jenis latihan untuk meningkatkan pemahaman peserta. Untuk pertanyaan yang ternyata tidak dapat dijawab oleh pengajar, tidak perlu khawatir, katakan saja sejujurnya apabila pengajar memang tidak memiliki jawaban terkait hal tersebut, kemudian akan berkonsultasi lebih lanjut dan menyampaikan jawabannya kepada peserta di lain waktu. Hindari memberi pernyataan atau jawaban/tanggapan yang dapat diartikan sebagai sebuah *endorsement*, dukungan, atau persetujuan atas praktik yang dilakukan oleh perusahaan, terutama apabila pengajar tidak memiliki pemahaman utuh atau laporan menyeluruh yang tervalidasi terkait hal tersebut.

j. Umpan Balik

Pengajar diharapkan mampu memancing dan menerima umpan balik dari peserta, sekalipun jika ternyata tanggapan atas teori yang disampaikan tersebut bersifat negatif. Pengajar sebisa mungkin siap memberikan pandangan yang berbeda dengan peserta agar peserta dapat membuka pikirannya dan akhirnya mampu memahami konteks atau alasan di balik teori tersebut. Hindari berdebat dengan peserta apabila dirasakan ada perbedaan pendapat yang mendasar atas cara penyampaian, teori, atau fakta yang disajikan dalam modul.

k. Evaluasi Pelatihan

Pengajar dapat menggunakan soal *pre-test* atau pra-pelatihan dan *post-test* atau pascapelatihan yang telah disediakan di dalam modul beserta kunci jawabannya. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengukur efektivitas dari suatu pelatihan. Selain itu, penyelenggara akan memberikan formulir evaluasi kepada peserta untuk mengukur kepuasan peserta terhadap penyelenggaraan pelatihan.

l. Catatan untuk Setiap Sesi

- Pada setiap sesi modul, terdapat panduan umum untuk pengajar berisi poin-poin berikut:
- **Durasi/Waktu:** Perkiraan durasi rata-rata tiap sesi. Durasi dapat bervariasi (lebih lama atau lebih singkat) sesuai dengan kemampuan belajar dan antusiasme peserta, pengetahuan dan/atau pengalaman sebelumnya, dll. Durasi total yang disebutkan di awal tiap sesi mencakup durasi semua aktivitas dan aktivitas selingan yang disarankan, dan/atau latihan tambahan.
 - **Alat yang Dibutuhkan:** Daftar alat dan bahan yang diperlukan untuk sesi dan aktivitas terkait.
 - **Metode Pembelajaran:** Rekomendasi untuk pengajar tentang cara menyelenggarakan tiap sesi.
 - **Tujuan:** Deskripsi hasil utama yang harus dicapai oleh pengajar di tiap sesi.
 - **Referensi Awal:** Rujukan yang dapat dibaca untuk meningkatkan pemahaman materi.
 - **Catatan untuk Pengajar:** Panduan dan hal-hal yang perlu diperhatikan oleh pengajar. Selain materi utama, poin-poin dalam kotak berwarna adalah poin bahasan yang perlu disampaikan oleh pengajar.

B. PENGANTAR PELATIHAN

- Pada bagian ini pengajar dapat menyampaikan pengantar berupa sejumlah poin mendasar bagi peserta, yaitu:
1. Latar belakang pelatihan.
 2. Signifikansi peningkatan wawasan literasi keuangan.

Pengajar dapat memberi penjelasan mengikuti modul atau memodifikasi penyampaian materi agar lebih menarik dan interaktif. Pengajar dapat menggunakan referensi awal yang disebutkan dalam modul dan melempar pertanyaan pemicu atau contoh visual yang relevan dari laman berita atau media visual lainnya. Pada pelatihan ini sebaiknya diberikan *ice breaking* untuk mencairkan suasana.

C. TUJUAN PEMBELAJARAN SECARA UMUM

Tujuan pelatihan ini adalah untuk memperkenalkan dan meningkatkan pemahaman peserta mengenai dasar-dasar pengelolaan keuangan pribadi serta pemanfaatan layanan keuangan digital secara bijak, aman, dan efektif. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang bertahap melalui lima topik modul utama, yaitu Uang, *Budgeting*, Transaksi Keuangan, Produk dan Layanan Keuangan, serta Pelindungan terhadap Risiko. Secara khusus, pelatihan ini bertujuan agar peserta:

1. Memahami konsep dasar keuangan pribadi, termasuk fungsi uang, jenis pendapatan, pengeluaran, dan pentingnya pencatatan keuangan.
2. Mampu menyusun anggaran (*budgeting*) untuk merencanakan kebutuhan, mengendalikan pengeluaran, dan mencapai tujuan finansial.
3. Mengetahui proses dan jenis transaksi, termasuk pengenalan berbagai metode pembayaran digital yang digunakan dalam kehidupan sehari-hari.
4. Memahami jenis produk dan layanan keuangan formal, serta cara memilih dan menggunakannya sesuai kebutuhan dengan aman dan bertanggung jawab.
5. Memahami pentingnya pelindungan terhadap risiko, termasuk keamanan transaksi digital, pelindungan data pribadi, dan cara menghindari potensi penipuan atau kerugian finansial.

D. HASIL YANG DIHARAPKAN

Keluaran yang diharapkan dari pelatihan ini adalah:

1. Peserta mampu memahami dasar-dasar pengelolaan keuangan pribadi, termasuk konsep uang, pendapatan, pengeluaran, serta pentingnya pencatatan keuangan.
2. Peserta mampu menyusun anggaran (*budgeting*) yang realistis untuk membantu mengelola kebutuhan sehari-hari, mengendalikan pengeluaran, dan merencanakan tujuan finansial.
3. Peserta memahami cara melakukan transaksi secara aman, baik tunai maupun digital, serta mengetahui etika dan langkah-langkah yang benar dalam proses pembayaran.
4. Peserta mengenal berbagai produk dan layanan keuangan formal, serta mampu memilih dan memanfaatkannya sesuai kebutuhan dengan bijak dan bertanggung jawab.
5. Peserta memahami pentingnya pelindungan terhadap risiko keuangan, termasuk keamanan data pribadi, keamanan transaksi digital, serta cara menghindari penipuan dan potensi kerugian finansial.

E. METODE PELATIHAN

Pembelajaran dilakukan secara interaktif melalui presentasi, diskusi, dan studi kasus yang dilakukan secara berkelompok.

Presentasi

Pengajar menyampaikan materi sesuai urutan dalam modul. Di setiap topik, akan ada aktivitas kelompok dan studi kasus yang berguna untuk memperdalam pengetahuan peserta tentang topik tersebut.

Diskusi/Aktivitas Individu dan Kelompok

Diskusi/aktivitas individu maupun kelompok dilakukan sebelum atau setelah penyampaian materi pada tiap topik. Keaktifan dan pemahaman peserta akan dinilai oleh pengajar sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan sertifikat kelulusan pelatihan.

Uji Prapelatihan dan Pascapelatihan

Uji prapelatihan diberikan kepada peserta sebelum pelatihan dimulai untuk mengetahui sejauh mana peserta memahami topik yang akan dibahas. Kemudian, uji pascapelatihan diberikan di akhir pelatihan setelah semua topik dalam modul dibahas untuk mengukur pemahaman peserta atas topik yang disampaikan. Hasil uji pascapelatihan akan diukur berdasarkan indeks literasi keuangan yang dijelaskan di bagian indeks literasi keuangan halaman 36–38 pada buku panduan ini.

Untuk mendukung berjalannya diskusi selama pelatihan, pengajar dan peserta sebaiknya menyiapkan beberapa peralatan seperti laptop, proyektor LCD, alat tulis bagi peserta, papan tulis/*flipchart* (jika diskusi dilakukan dengan membuat materi cetak/media tulis).

F. PANDUAN PEMBELAJARAN

Modul Transaksi Keuangan

CATATAN
UNTUK
PENGAJAR



WAKTU
± 60–150 menit per
sesi belajar

PERALATAN

- Tag nama
- Laptop
- Proyektor LCD
- Alat tulis untuk peserta
- *Flipchart* (bila perlu)

METODE PEMBELAJARAN

- Presentasi
- Diskusi
- Aktivitas/Tugas
- Studi kasus

Tujuan

Materi pada bagian ini bertujuan agar peserta dapat:

1. Memahami perbedaan harga dan nilai sebuah barang/jasa.
2. Memahami perbedaan konsep harga dalam transaksi syariah dan konvensional.
3. Memahami cara bertransaksi tunai maupun nontunai.
4. Memahami tips aman bertransaksi (PeKA).
5. Memahami bahwa konsumen memiliki hak dan kewajiban saat bertransaksi.
6. Memahami prinsip syariah dalam bertransaksi.
7. Memahami istilah dan hak-hak konsumen terkait garansi, retur, dan *refund*.

Garis Besar Materi

1

Harga dan Nilai Barang

Pengantar tentang perbedaan harga dan nilai barang/jasa.

2

Harga dalam Transaksi Syariah

Pengantar tentang konsep harga dalam transaksi syariah.

3

Transaksi Pembayaran

Penjelasan tentang transaksi pembayaran baik tunai maupun nontunai.

4

PeKA

Tips aman bertransaksi (PeKA).

5

Hak dan Kewajiban Saat Bertransaksi

Penjelasan tentang hak dan kewajiban konsumen saat bertransaksi.

6

Transaksi Syariah

Pengantar prinsip syariah dalam bertransaksi.

7

Istilah dalam Hak Konsumen

Penjelasan tentang istilah dan hak-hak konsumen terkait garansi, retur dan *refund*.

Pengajar menyampaikan materi dengan mengikuti garis besar topik transaksi keuangan.

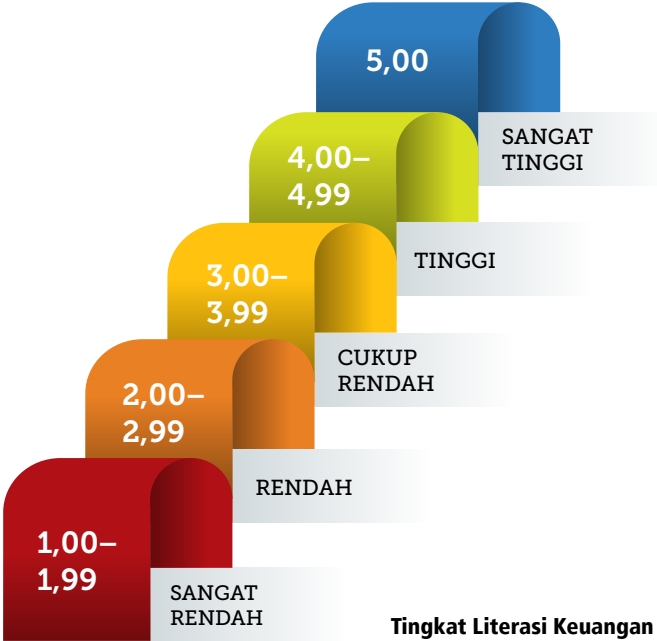
G. UJI PRAPELATIHAN

Soal *pre-test* atau praplatihan telah disediakan pada setiap modul sebagai instrumen awal untuk mengukur pengetahuan peserta sebelum memulai proses belajar. Pengajar dapat mengakses seluruh materi tersebut pada dokumen Panduan Pengajar (*Training of the Trainer*).

H. UJI PASCAPELATIHAN

Soal *post-test* atau pascapelatihan juga telah disiapkan pada setiap modul sebagai alat evaluasi untuk menilai pemahaman peserta setelah pelatihan selesai. Pengajar dapat melihat detail lengkapnya dalam dokumen Panduan Pengajar (*Training of the Trainer*).

I. INDEKS LITERASI KEUANGAN



Pengukuran indeks literasi keuangan terdiri dari tiga aspek, yaitu *knowledge*/pengetahuan, *behavior*/perilaku, dan *attitude*/sikap. Pengukuran untuk ketiga aspek tersebut dilakukan dengan mengonversi total skor jawaban peserta menjadi indeks. Cara menghitung indeks literasi keuangan merujuk pada Chen & Volpe (1998); Dewi et al. (2020); dan OECD (2022) dengan lima tingkatan literasi yaitu Sangat Rendah/*very low literacy*, Rendah/*low literacy*, Cukup Rendah/*moderate literacy*, Tinggi/*high literacy*, dan Sangat Tinggi/*very high literacy*.

Dalam pengukuran indeks ini, pertanyaan atau pernyataan yang diberikan memiliki dua jenis dan teknik skala pengukuran, yakni:

- a. *Nominal-dichotomous scale*
Ya = 1 dan Tidak = 0; atau Benar = 1 dan Salah = 0
- b. *Ordinal-likert numerical rating scale*
1 = Sangat Tidak Sering/Sangat Tidak Setuju
2 = Tidak Sering/Tidak Setuju
3 = Kadang-Kadang/Netral
4 = Sering/Setuju
5 = Sangat Sering/Sangat Setuju

Untuk dapat menghitung indeks agregat literasi keuangan, skala pengukuran setiap aspek dikonversi sebagai berikut:

- 1. **Pengetahuan/Knowledge**
Cara menghitung Indeks Pengetahuan adalah sebagai berikut:
$$IK = (N \text{ Benar} / N \text{ Soal}) \times 100\%$$

Keterangan:
IK = Indeks *Knowledge*
N = Jumlah

Jumlah Pertanyaan	Persentase Jumlah Jawaban Benar	Indeks	Gradinoft
N (minimum = 10, agar mudah dihitung dalam persentase)	0–20%	1	Very Low Literacy (Sangat Rendah)
	21–40%	2	Low Literacy (Rendah)
	41–60%	3	Moderate Literacy (Cukup rendah)
	61–80%	4	High Literacy (Tinggi)
	8–100%	5	Very High Literacy (Sangat Tinggi)

Kriteria *Grading* Indeks Pengetahuan/*Knowledge*

- 2. **Perilaku/Behavior**
Cara menghitung Indeks Perilaku adalah sebagai berikut:
$$IB = \text{Skala (a,b)} \times N \text{ soal} + \text{Skala (c,d)} \times N \text{ soal}$$

Keterangan:
IB = Indeks *Behavior*
Skala (a, b) = Skala Nominal-Kategori
a = 0 (minimum) dan b = 1 (maksimum)
Skala (c, d) = *Likert Numerical Rating Scale*
c = 1 (minimum) dan d = 5 (maksimum)

3. Sikap/Attitude

Cara menghitung Indeks Sikap adalah sebagai berikut:

IA = Skala (a,b) x N soal + Skala (c,d) x N soal

Keterangan:

IA = Indeks Attitude

Skala (a, b) = Skala Nominal-Kategori

a = 0 (minimum) dan b =1 (maksimum)

Skala (c, d) = Likert Numerical Rating Scale

c = 1 (minimum) dan d = 5 (maksimum)

Total Skor	Indeks	Gradinoft
Skala x N	1	Very Low Literacy (Sangat Rendah)
	2	Low Literacy (Rendah)
	3	Moderate Literacy (Cukup Rendah)
	4	High Literacy (Tinggi)
	5	Very High Literacy (Sangat Tinggi)

Kriteria Grading Indeks Perilaku/Behavior dan Sikap/Attitude

Indeks Literasi Keuangan Agregat

Indeks Literasi Keuangan Agregat dihitung menggunakan rumus berikut:

ILK = (B X IK) + (B X IB) + (B x IA)

Keterangan:

ILK = Indeks Literasi Keuangan

B = Bobot (0–100%), jumlah total untuk ketiga aspek = 100%

IK = Indeks Knowledge/Pengetahuan

IB = Indeks Behavior/Perilaku

IA = Indeks Attitude/Sikap

J. PENUTUP

Panduan pengajar ini disusun sebagai acuan untuk mendukung proses pelatihan yang lebih terarah, terstruktur, dan berdampak. Melalui pemahaman yang mendalam terhadap tujuan pembelajaran, metode, serta strategi fasilitasi yang tepat, diharapkan setiap pengajar dapat menciptakan pengalaman belajar yang inklusif, interaktif, dan relevan bagi para peserta.

Akhir kata, semoga panduan ini dapat menjadi sumber inspirasi dan rujukan praktis dalam setiap sesi yang Anda pimpin. Teruslah belajar, beradaptasi, dan berinovasi demi menghasilkan pelatihan yang memberikan dampak nyata.

Selamat memfasilitasi dan semoga sukses dalam setiap langkah pembelajaran yang Anda bangun!

Panduan untuk Pengajar

Modul Layanan Keuangan Digital Tingkat Dasar ini merupakan satu dari tiga tingkatan (dasar, menengah, dan lanjut) kompetensi inti literasi keuangan digital. Modul ini dikembangkan oleh Bank Indonesia untuk mendorong peningkatan literasi dan inklusi keuangan dalam rangka mewujudkan masyarakat yang sejahtera secara finansial di Indonesia.

Peta Konsep Modul Layanan Keuangan Digital Tingkat Dasar ini terdiri atas lima area utama beserta topik-topiknya seperti ditampilkan pada gambar di bawah ini. Setiap area dikembangkan berdasarkan kompetensi inti dasar yang dibutuhkan oleh orang dewasa usia di atas 15 tahun.

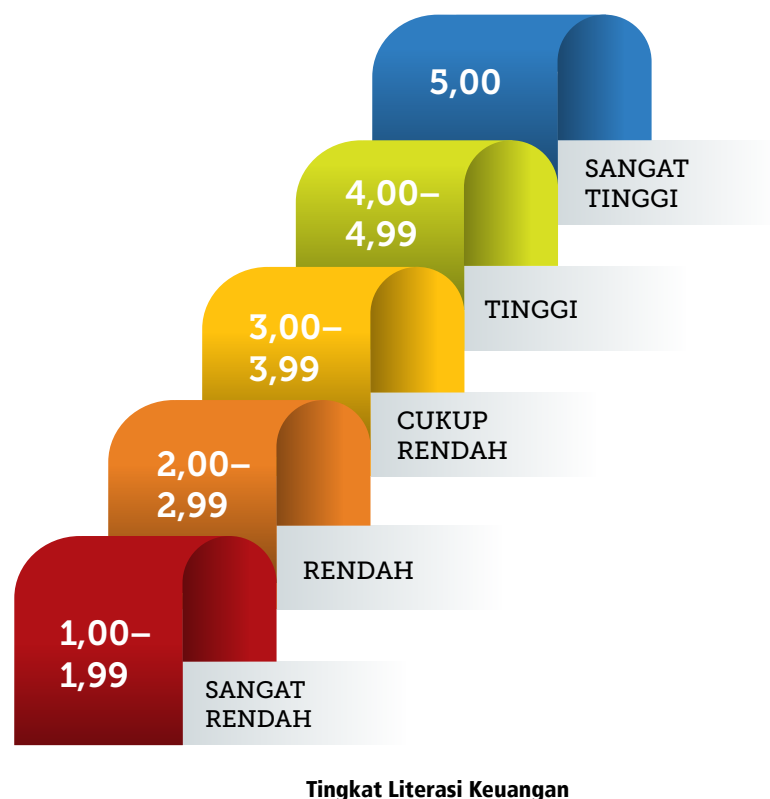


MODUL 3 » TRANSAKSI KEUANGAN

Modul Layanan Keuangan Digital Tingkat Dasar ditujukan agar peserta memiliki kompetensi literasi keuangan pada tiga aspek literasi keuangan yaitu:

1. Kesadaran, pengetahuan, dan pemahaman;
2. Keterampilan dan perilaku;
3. Kepercayaan diri, motivasi, dan sikap.

Pengukuran kompetensi literasi keuangan pada tiga aspek tersebut di atas dilakukan melalui asesmen peserta pra (sebelum) dan pasca (sesudah) pelatihan (*pre- and post-test*). Adapun untuk mengukur efektivitas pelatihan diukur dengan formulir pelatihan. Semua alat ukur telah disediakan dalam modul ini. Pengukuran tingkat kompetensi literasi keuangan dikategorikan menjadi lima level, yakni:



Pengajar dapat menggunakan modul ini sesuai dengan kebutuhan calon peserta pada area dan topiknya. Dengan demikian pengajar dapat merancang modul secara *customized* untuk target sasaran pesertanya.

Durasi Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan secara luring. Pelatihan ini berlangsung sekitar 60–150 menit per modul dengan tiga kali istirahat, yaitu satu kali istirahat makan siang dan dua kali istirahat singkat, sebelum sesi berikutnya dimulai.

Hal yang perlu diperhatikan oleh pengajar:

1. Analisis kebutuhan calon peserta harus dilakukan agar pengajar memahami karakteristik calon peserta dan kebutuhannya.
2. Pengajar perlu memahami Pedoman Penggunaan Modul terlebih dahulu dengan membaca modul pengajar dan modul peserta serta materi bahan ajar.
3. Dokumen modul telah menyediakan alat bantu pelatihan dan rencana sesi yang dapat mendukung pengajar dalam memahami konteks topik modul yang akan dibawakan beserta alokasi durasi waktu.
4. Pengajar melakukan asesmen pra dan pascapelatihan serta evaluasi pelatihan untuk mengukur efektivitas pelatihan. Modul sudah menyediakan soal untuk uji pra dan pascapelatihan serta lembar evaluasi.
5. Sebelum pelatihan dimulai, pengajar sebaiknya mengetahui profil peserta, agar peserta bisa dikelompokkan sesuai kelompok sasaran yang diwakili dan tetap menjaga keseimbangan gender. Agar lebih menyenangkan, pengajar juga bisa menggunakan *ice breaking* untuk mencairkan suasana sambil membagi peserta ke dalam kelompok kecil beranggotakan 5–6 orang per meja.
6. Setiap sesi pelatihan sebaiknya mengikuti durasi yang telah ditetapkan dalam agenda, termasuk waktu pembukaan dan penutupan. Modul ini dilengkapi dengan Rencana Sesi.
7. Sebelum pelatihan dimulai, pengajar meminta peserta untuk melengkapi survei prapelatihan (*pre-test*) yang sudah disiapkan di masing-masing modul. Pengajar dapat memberi peserta salinan terpisah sehingga mereka tidak perlu merobeknya. Pertanyaan pengetahuan sama dengan yang ada di survei pascapelatihan (*post-test*). Kunci jawaban ada di lampiran modul ini, tetapi jangan bagikan jawabannya. Pengajar dapat membandingkan hasil survei prapelatihan dengan survei pascapelatihan untuk memperkirakan perolehan pengetahuan seluruh angkatan pelatihan atau untuk setiap peserta. Jika pengajar ingin memperkirakan berdasarkan peserta, mintalah peserta untuk menulis nama belakang mereka atau pengenal unik lainnya pada survei prapelatihan dan pascapelatihan mereka sehingga pengajar dapat membandingkannya untuk peserta tertentu.
8. Pengajar diharapkan mampu membangun suasana diskusi dan interaktif dengan peserta, dengan mengajukan beberapa pertanyaan penting yang relevan dengan materi modul. Dalam modul ini telah disediakan beberapa pertanyaan penting pembelajaran yang dapat digunakan oleh pengajar pada sesi pembuka/sebelum pelatihan, selama pelatihan, maupun penutup pelatihan, berdasarkan kebutuhan.

Penjelasan Simbol

Modul ini memakai beberapa ikon untuk membantu pengajar lebih cepat memahami bagian-bagian dalam pelatihan.



LAKUKAN

Hal-hal yang perlu Anda lakukan sebagai pengajar



SAMPAIKAN INFORMASI

Saat Anda memberikan penjelasan atau informasi



KATAKAN

Hal-hal yang perlu Anda ucapkan kepada peserta



TINDAK LANJUT & PENUTUP

Saat Anda membantu peserta merencanakan langkah tindakan untuk menerapkan apa yang telah mereka pelajari



TANYA

Pertanyaan yang bisa Anda ajukan ke peserta



SKENARIO

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



TUJUAN UTAMA

Saat Anda menyampaikan poin penting dari bagian ini



INFO PENTING

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



PANDU DISKUSI

Saat Anda memfasilitasi diskusi dengan peserta



PRE-TEST/POST-TEST

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan



PANDU AKTIVITAS

Saat Anda memandu peserta untuk melakukan aktivitas



EVALUASI PELATIHAN

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan

1. Tegaskan batas waktu untuk setiap kegiatan, berikan peringatan 5 menit dan 1 menit sebelum berakhir, serta gunakan *timer* untuk membantu peserta dan pengajar memantau waktu.
2. Pengajar perlu menginformasikan kepada peserta mengenai waktu kembali setelah istirahat atau makan siang. Selain itu, setiap kelompok dapat menunjuk seorang sukarelawan yang bertugas memastikan seluruh anggota tim kembali ke tempat duduk tepat waktu setelah jeda berakhir.
3. Pengajar sebaiknya melakukan pengaturan ruangan untuk mendukung interaksi dan memaksimalkan proses pembelajaran. Untuk membuat peserta merasa nyaman dan pelatihan dapat berjalan dengan baik, maka pengajar perlu mempertimbangkan beberapa hal berikut:
 - Pengajar harus dapat dengan mudah berpindah dari satu meja ke meja lain dan berbicara dengan seluruh kelompok dari setiap sudut ruangan. Pastikan lorong dan akses menuju tempat duduk cukup luas sehingga peserta dapat bergerak dengan leluasa.
 - Hindari jarak terlalu jauh antara pengajar dan peserta agar tercipta kedekatan fisik dan emosional.
 - Ciptakan suasana pembelajaran kolaboratif untuk mendorong pembelajaran yang partisipatif, misalkan dengan tidak menggunakan podium atau panggung agar peserta tidak terbentuk pola pikir belajar di kelas.
 - Atur posisi duduk peserta agar mereka dapat melihat papan, layar, atau *flipchart* dengan jelas, sekaligus tetap bisa saling mendengar
 - Sediakan area kerja yang memadai, termasuk papan atau dinding untuk menempelkan hasil kerja pada kertas *flipchart*.

Rencana Sesi

Pengajar menggunakan rencana sesi yang memuat panduan alur materi, pembelajaran inti, instruksi aktivitas, serta media pendukung yang dapat digunakan untuk membantu peserta memahami isi modul dengan lebih efektif. Rencana sesi telah tersedia pada setiap modul. Pengajar dapat menyusun rencana sesi menyesuaikan dengan materi topik yang akan disampaikan.

Menarik Minat Peserta (5 menit)

Pengajar melakukan pendekatan berikut untuk menarik minat peserta agar tetap tertarik dan aktif selama pelatihan:



Pengajar menayangkan video cerita pendek tentang “Handphone Baru Aldi” Video cerita pendek dapat di-scan melalui *barcode* **VIDEO HANDPHONE BARU ALDI** di bawah ini:

1. Gunakan Kamera HP atau Scanner

Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.

2. Pastikan Posisi Barcode Jelas

Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.

3. Tunggu hingga Terbaca

Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.

4. Buka Hasil Scan

Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



**VIDEO:
HANDPHONE
BARU ALDI**



Setelah tayangan video selesai, pengajar dapat menanyakan kepada beberapa peserta secara sukarela untuk menyampaikan pendapatnya terkait dengan dua pertanyaan:

- » “Apa pelajaran yang bisa kita ambil dari kisah Aldi?”
- » “Apakah kita pernah mengalami kejadian serupa?”



“Kesimpulannya, Harga dan Nilai Barang yang diterima Aldi tidak sebanding.”

1

NILAI DAN HARGA BARANG/JASA



PETA KONSEP



SETELAH MENGIKUT SESI MODUL INI, PESERTA AKAN:

1

Dapat memahami perbedaan harga dan nilai sebuah barang/jasa.

2

Dapat memahami perbedaan konsep harga dalam transaksi syariah dan konvensional (Syariah).

GARIS BESAR MODUL

1

Harga dan Nilai Barang

Pengantar tentang perbedaan harga dan nilai barang/jasa.

2

Harga dalam Transaksi Syariah

Pengantar tentang konsep harga dalam transaksi syariah.

RENCANA SESI (DURASI WAKTU: 90 MENIT)

AKTIVITAS 1

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN 15'	2'	Pembukaan	1. Pengajar meminta peserta untuk mengisi <i>Form</i> Evaluasi Pra Pelatihan, sebelum pelatihan dimulai (waktu di luar sesi pembukaan). 2. Pengajar memberi salam, menyapa, dan menyampaikan bahwa peserta akan belajar tentang topik yang sangat penting tentang transaksi keuangan yang akan terdiri dari 7 (tujuh) bagian, yaitu harga dan nilai barang, harga dalam transaksi syariah, transaksi pembayaran, PeKA, hak dan kewajiban saat bertransaksi, transaksi syariah, istilah dalam hak konsumen.	1. Pengisian <i>Form</i> (waktu di luar sesi pembukaan) 2. Penjelasan lisan	1. <i>Form</i> Pra Pelatihan 2. Judul sesi yang di-tayangkan di PPT
	3'	Memberikan pertanyaan penting sebelum mulai pelatihan	1. Pengajar bertanya kepada peserta, "Apakah Anda pernah merasa membayar terlalu mahal untuk suatu barang atau jasa? Mengapa bisa terjadi?" 2. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. 3. Pengajar bertanya lagi, "Seberapa sering Anda mengecek keaslian atau kejelasan informasi sebelum melakukan pembayaran digital?" 4. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat.	Tanya jawab dan diskusi	

RENCANA SESI (DURASI WAKTU: 90 MENIT)

AKTIVITAS 1

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN 15'			5. Pengajar bertanya lagi, "Apakah Anda tahu hak-hak Anda sebagai konsumen jika barang yang dibeli rusak atau tidak sesuai?" 6. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. 7. Pengajar bertanya lagi, "Apakah Anda tahu bahwa dalam Islam ada aturan berbeda terkait transaksi jual beli?" 8. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat.		
	10'	Menarik Minat Peserta	9. Pengajar berkata, "Sebelum kita memulai pelatihan ini, mari kita menonton video berikut dengan judul <i>Handphone</i> Baru Aldi."	Kasus dan diskusi (Video 1: <i>Handphone</i> Baru Aldi)	Video



RENCANA SESI

AKTIVITAS 2

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEM-BELAJARAN INTI 60'	30'	Perbedaan Harga dan Nilai Barang/ Jasa	1. Setelah tayangan video selesai, pengajar dapat menanyakan kepada beberapa peserta secara sukarela untuk menyampaikan pendapatnya terkait dengan dua pertanyaan: "Apa pelajaran yang bisa kita ambil dari kisah Aldi?" "Apakah kita pernah mengalami kejadian serupa?"	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi.	<i>Slide</i> presentasi
			2. Pengajar berkata, "Kesimpulannya, Harga dan Nilai Barang yang diterima Aldi tidak sebanding."		
			3. Pengajar menjelaskan materi Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa.		
			4. Pengajar membagi peserta kedalam kelompok kecil (anggota 3-4 orang).	Aktivitas Kelompok 1 Memahami Perbedaan Harga dan Nilai	1. Lampiran Aktivitas Kelompok 1 Memahami Perbedaan Harga dan Nilai. (2 lembar) 2. Balpoin/ Spidol
			5. Pengajar membagikan skenario ke setiap kelompok. Tiap kelompok mendapatkan 5 (lima) skenario terkait pembelian barang/jasa. Setiap kelompok diminta untuk mendiskusikan kelima skenario tersebut dan menjawab ketiga pertanyaan pada lembar yang sudah disediakan pada Lampiran 1. Aktivitas Kelompok 1 Memahami Perbedaan Harga dan Nilai.		



RENCANA SESI

AKTIVITAS 2

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEM-BELAJARAN INTI 60'	30'	Perbedaan Harga dan Nilai Barang/ Jasa	6. Pengajar meminta setiap perwakilan kelompok menyampaikan pendapatnya, secara bergantian.	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi Skenario 3	<i>Slide</i> Presentasi
			7. Pengajar menjelaskan Skenario 3 dengan menggunakan <i>slide</i> 4.		
			8. Pengajar bertanya, "Apa yang akan Anda pertimbangkan terlebih dahulu dalam membeli sesuatu mulai sekarang: harganya atau nilainya? Mengapa?" Pengajar membagikan lembar aktivitas pada Lampiran 2. Aktivitas Individu 1 Pilih Harga atau Nilai?	Aktivitas Individu 1 Pilih Harga atau Nilai	1. Lampiran 2. Balpoin/ Spidol
	30'	Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional	1. Pengajar menyampaikan kepada peserta bahwa tujuan bagian kedua pada sesi ini adalah memahami perbedaan konsep harga dalam transaksi syariah dan konvensional.	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi	<i>Slide</i> Presentasi
			2. Pengajar dapat membagikan cerita tentang "Studi Kasus: Sepeda Motor Rina" yang terdapat pada Lampiran 3. 3. Pengajar membagi peserta ke dalam kelompok-kelompok yang sudah terbentuk dan memberikan waktu kepada kelompok untuk membaca studi kasus tersebut.		

 RENCANA SESI
AKTIVITAS 2

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEM-BELAJARAN INTI 60'			4. Pengajar meminta setiap peserta dalam kelompok untuk berdiskusi terkait: "Apa perbedaan utama antara transaksi konvensional dan syariah berdasarkan kasus di atas?"	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi	Slide Presentasi
			5. Pengajar memulai sesi ini dengan meminta masing-masing kelompok mengungkapkan pendapatnya atas pertanyaan tersebut sambil pengajar menayangkan <i>Slide</i> 1 Bahan Ajar dan menuliskan jawaban peserta dalam <i>whiteboard/ flipchart</i> .		
			6. Pengajar menjelaskan hasil studi kasus dengan materi perbedaan konsep dalam transaksi Syariah.		

 RENCANA SESI
AKTIVITAS 3

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PENUTUP (POIN PEM-BELAJARAN) 15'	15'	Menggali Poin Pembelajaran dan Evaluasi	1. Tanyakan pada para peserta, poin apa yang dapat diambil hari ini. Pengajar menuliskan jawaban peserta ke papan tulis atau kertas <i>flipchart</i> .	Kegiatan dan diskusi	<i>Flipchart</i> dan Spidol Besar
			2. Pengajar menegaskan bahwa ada 7 poin pembelajaran dari sesi ini: • Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa. • Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional. • Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai. • Tips Aman Bertransaksi (PeKA). • Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi. • Prinsip Syariah dalam Bertransaksi. • Hak Konsumen terkait Garansi.		
			3. Pengajar mengucapkan terima kasih kepada peserta atas kerja sama dan partisipasinya selama sesi ini dan membagikan lembar evaluasi.		

Referensi Aktivitas: Buku Modul 3. Transaksi Keuangan

Penjelasan Simbol

Modul ini memakai beberapa ikon untuk membantu pengajar lebih cepat memahami bagian-bagian dalam pelatihan.



LAKUKAN

Hal-hal yang perlu Anda lakukan sebagai pengajar



SAMPAIKAN INFORMASI

Saat Anda memberikan penjelasan atau informasi



KATAKAN

Hal-hal yang perlu Anda ucapkan kepada peserta



TINDAK LANJUT & PENUTUP

Saat Anda membantu peserta merencanakan langkah tindakan untuk menerapkan apa yang telah mereka pelajari



TANYA

Pertanyaan yang bisa Anda ajukan ke peserta



SKENARIO

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



TUJUAN UTAMA

Saat Anda menyampaikan poin penting dari bagian ini



INFO PENTING

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



PANDU DISKUSI

Saat Anda memfasilitasi diskusi dengan peserta



PRE-TEST/POST-TEST

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan



PANDU AKTIVITAS

Saat Anda memandu peserta untuk melakukan aktivitas



EVALUASI PELATIHAN

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan

A. Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa (30 Menit)



Pengajar menyampaikan kepada peserta bahwa akan dijelaskan mengenai perbedaan harga dan nilai barang/jasa. Materi dapat di-scan melalui *barcode*

BAHAN AJAR PERBEDAAN HARGA DAN NILAI BARANG/JASA:

1. Gunakan Kamera HP atau Scanner

Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.

2. Pastikan Posisi Barcode Jelas

Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.

3. Tunggu hingga Terbaca

Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.

4. Buka Hasil Scan

Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



BAHAN AJAR:
PERBEDAAN HARGA
DAN NILAI BARANG
/JASA



Pengajar menampilkan *slide* judul terkait perbedaan konsep harga dan nilai barang/jasa.



Saat ini kita akan membahas sebuah topik terkait perbedaan konsep harga dan nilai barang/jasa.



Pengajar menampilkan *slide* 1 terkait apa itu harga.



- » “Apa itu Harga?”
- » “Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Harga dapat berubah seiring waktu, misalnya karena inflasi. Harga juga dipengaruhi berbagai faktor misalnya lokasi. Membeli barang secara *online* terkadang lebih murah.
- » “Bersifat nominal, jelas, dan tercantum secara eksplisit (contoh: label harga). Namun perlu diperhatikan bahwa setelah melakukan pembelian dapat muncul biaya tambahan seperti biaya penyimpanan atau biaya pemeliharaan.”



Pengajar menampilkan *slide* 2 terkait apa itu nilai.

- » "Nilai adalah manfaat, fungsi, atau kepuasan yang diperoleh dari suatu barang atau jasa. Nilai barang juga dapat berubah seiring waktu."
- » "Nilai bersifat subjektif dan tergantung pada kebutuhan atau preferensi masing-masing individu."



Pengajar menampilkan *slide* 3 terkait harga tidak selalu sama dengan nilai.

"Apakah Anda tahu, kalau Harga Tidak Selalu Sama dengan Nilai?"

Pengajar membagikan Lembar Aktivitas Kelompok: Memahami Perbedaan Harga dan Nilai pada halaman 72.

1. Pengajar membagi peserta kedalam kelompok kecil (anggota 3–4 orang). Setiap kelompok mendapatkan 5 (lima) skenario terkait pembelian barang/jasa.
2. Setiap kelompok diminta untuk mendiskusikan kelima skenario tersebut dan menjawab ketiga pertanyaan pada lembar yang sudah disediakan.
3. Minta setiap perwakilan kelompok menyampaikan pendapatnya, secara bergantian.

LEMBAR AKTIVITAS KELOMPOK
MEMAHAMI PERBEDAAN HARGA DAN NILAI



Skenario 1

Danu membeli kopi seharga Rp50.000 di kafe pavorit setiap pagi sebelum berangkat kerj. Dalam satu bulan ia menghabiskan lebih dari Rp1.000.000 hanya untuk kopi.

Skenario 2

Sinta membeli *handphone* terbaru seharga Rp5.500.000 padahal *handphone* lamanya masih bias digunakan dan belum rusak.



Skenario 3

Raka membeli sepatu olahraga seharga Rp40.000. Sepatu ini awet dan nyaman digunakan selama 2 tahun. Sebelumnya, ia sering membeli sepatu murah seharga Rp100.000 yang hanya bertahan 4 bulan.

Skenario 4

Putri membeli tas bermerek yang sedang diskon besar, dari harga Rp2.000.000 menjadi Rp1.000.000. Sebenarnya, ia belum membutuhkan tas baru itu, tapi tergoda karena diskon.



Skenario 5

Andi membeli air mineral Rp10.000 di *rest area* saat kehausan, meskipun lebih mahal dari biasanya Andi beli di minimarket seharga Rp3.000.

LEMBAR AKTIVITAS KELOMPOK
MEMAHAMI PERBEDAAN HARGA DAN NILAI

PERTANYAAN

Apakah pembelian ini bernilai tinggi atau rendah?

Apakah pembelian ini lebih mencerminkan kebutuhan atau keinginan?

Apakah harga mencerminkan nilai/manfaat yang diperoleh?

1

2

3

4

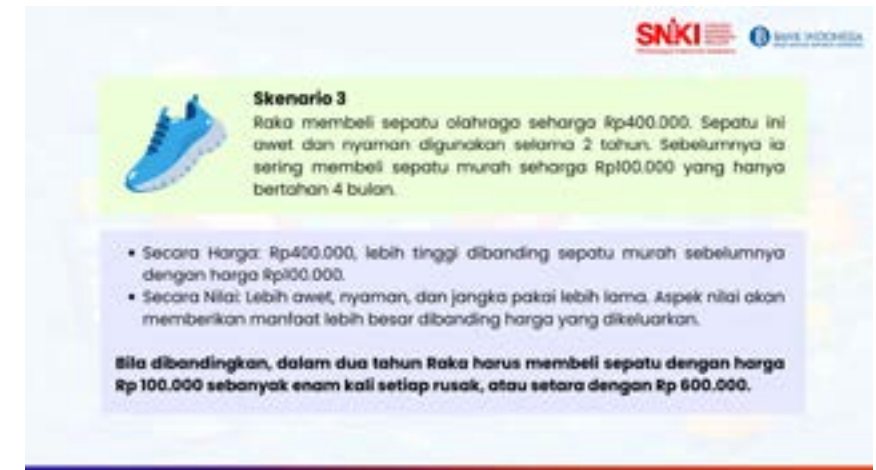
5

"Dari pengalaman kita tadi, kita bisa melihat bahwa harga dan nilai ternyata tidak selalu sama. Mari kita bahas perbedaannya."



Pengajar menampilkan kembali *slide* 3 terkait harga tidak selalu sama dengan nilai.

- » "Harga dan Nilai tidaklah sama. Harga adalah jumlah uang yang Anda keluarkan untuk membeli suatu barang atau jasa. Harga menunjukkan nilai nominal dibayarkan untuk mendapatkan barang atau jasa dan bisa langsung Anda lihat di label harga."
- » "Sementara, Nilai merupakan manfaat, fungsi, atau kepuasan yang diperoleh dari barang atau jasa tersebut. Nilai menunjukkan manfaat, fungsi, atau kepuasan yang Anda dapatkan dari barang atau jasa tersebut. Ini bersifat subjektif, bisa berbeda-beda antara satu orang dengan yang lainnya."



Pengajar menampilkan *slide* 4 terkait Skenario 3 dari studi kasus.

- » "Contohnya Skenario 3, Raka membeli sepatu Rp400.000 yang awet dan nyaman dipakai 2 tahun, dibandingkan sepatu Rp100.000 yang hanya bertahan 4 bulan."
- » "Secara Harga: Rp400.000, lebih tinggi dibanding sepatu murah sebelumnya dengan harga Rp100.000. Harga suatu barang yang sama dapat lebih tinggi karena berbagai faktor, misalnya karena kualitas."
- » "Secara Nilai: Lebih awet, nyaman, dan jangka pakai lebih lama. Aspek nilai akan memberikan manfaat lebih besar dibanding harga yang dikeluarkan."
- » "Bila dibandingkan, dalam dua tahun Raka harus membeli sepatu dengan harga Rp100.000 sebanyak enam kali setiap rusak, atau setara dengan Rp600.000. Jadi, sudah tahu kan, lebih baik pilih yang mana?"



- » Pengajar bertanya kepada peserta: "Apa yang akan Anda pertimbangkan terlebih dahulu dalam membeli sesuatu mulai sekarang: harganya atau nilainya? Mengapa?"
- » Bagikan lembar aktivitas ke seluruh peserta untuk menuliskan pendapatnya masing masing pada **LAMPIRAN AKTIVITAS INDIVIDU PILIH HARGA ATAU NILAI**.

LEMBAR AKTIVITAS INDIVIDU PILIH HARGA ATAU NILAI?

Apa yang akan Anda pertimbangkan terlebih dahulu dalam membeli sesuatu mulai sekarang: Harganya atau Nilainya? Mengapa?

[illegible]

B. Perbedaan Konsep Harga Dalam Transaksi Syariah dan Konvensional (30 Menit)



Pengajar dapat membagikan cerita tentang “Studi Kasus: Sepeda Motor Rina”.



- » Pengajar kembali membagi peserta ke dalam kelompok-kelompok yang sudah terbentuk.
- » Berikan waktu kepada kelompok untuk membaca studi kasus yang ditampilkan di *slide*.
- » Minta setiap peserta dalam kelompok untuk berdiskusi terkait: “Apa perbedaan utama antara transaksi konvensional dan syariah berdasarkan kasus di atas?”
- » Pengajar memulai sesi ini dengan meminta masing masing kelompok mengungkapkan pendapatnya atas pertanyaan tersebut sambil pengajar menayangkan *slide* 1 Bahan Ajar dan menuliskan jawaban peserta dalam *whiteboard/flipchart*.

STUDI KASUS SEPEDA MOTOR RINA



Rina ingin memiliki sepeda motor seharga Rp15.000.000 untuk mengantarkannya bekerja. Namun, pada kondisi saat ini ia tidak memiliki cukup uang untuk membeli secara tunai. Rina memiliki 2 alternatif pembelian yakni:

A

Rina membeli secara kredit di *dealer* konvensional. Harga kredit yang ditawarkan adalah Rp19.500.000, dibayar selama 12 bulan dengan perjanjian mencantumkan bunga tetap sebesar 30% dari harga awal. Jika Rina memutuskan membeli melalui dealer konvensional, maka Rina akan menandatangani perjanjian kredit, tidak ada akad khusus atau penjelasan rincian margin, hanya cicilan bulanan dan dikenakan denda jika terlambat.

B

Rina membeli melalui lembaga keuangan syariah. Dengan penawaran harga yang sama, yaitu Rp15.000.000 (tunai) atau Rp19.500.000 (kredit). Lembaga membeli sepeda motor terlebih dahulu, lalu menjual kembali ke Rina secara kredit menggunakan akad murabahah (jual beli dengan margin). Tidak ada bunga, tapi margin keuntungan disepakati di awal dan tidak berubah selama masa cicilan. Jika Rina membeli melalui lembaga keuangan syariah, maka Rina menandatangani akad murabahah yang menyatakan harga jual, margin, jangka waktu, dan cicilan tetap bulanan.

Diskusi Kelompok:

Apa perbedaan utama antara transaksi konvensional dan syariah berdasarkan kasus di atas?



Pengajar menyampaikan kepada peserta bahwa akan dijelaskan mengenai konsep harga dalam transaksi syariah dan konvensional. Materi dapat di-scan melalui *barcode* **BAHAN AJAR PERBEDAAN KONSEP HARGA DALAM TRANSAKSI SYARIAH:**

1. Gunakan Kamera HP atau *Scanner*

Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.

2. Pastikan Posisi *Barcode* Jelas

Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.

3. Tunggu hingga Terbaca

Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.

4. Buka Hasil Scan

Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



**BAHAN AJAR:
PERBEDAAN
KONSEP HARGA
DALAM TRANSAKSI
SYARIAH**



Pengajar menampilkan *slide* judul terkait perbedaan konsep dalam transaksi syariah.



Kita membahas sebuah topik penting dalam dunia transaksi dan layanan keuangan, yaitu Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional.



Pengajar menampilkan *slide* 1 terkait studi kasus.



Pengajar memulai sesi ini dengan meminta masing-masing mengungkapkan pendapatnya atas pertanyaan tersebut sambil menayangkan *slide* 1 dan menuliskan jawaban peserta dalam *whiteboard/fliptchart*.



Pengajar menampilkan slide 2 terkait perbedaan konsep dalam transaksi syariah.

“Pertama, dari sisi syariah. Dalam sistem syariah, harga harus mengikuti harga pasar yang wajar. Artinya, penjual tidak boleh membuat harga sesuka hati hanya untuk mendapatkan keuntungan berlebih. Selain itu, syariah juga melarang adanya penimbunan barang—atau istilahnya ihtikar—karena bisa merugikan masyarakat. Dan yang paling penting, monopoli tidak diperbolehkan, karena dapat menciptakan ketidakadilan dalam transaksi.

Sementara itu pada sistem konvensional, harga ditentukan oleh mekanisme pasar. Di sini, penjual bebas membuat berbagai strategi harga selama tidak melanggar aturan, misalnya diskon, *bundling*, atau *dynamic pricing*. Pemerintah biasanya hanya turun tangan jika terjadi inflasi tinggi, gangguan stabilitas harga, atau praktik monopoli yang merugikan masyarakat.”

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

PRE-TEST/POST-TEST

Nama Peserta : _____
Kelompok Sasaran : _____
Tanggal : _____

1. HARGA DAN NILAI BARANG/JASA A. PENGETAHUAN (KNOWLEDGE)

Lingkari jawaban yang menurut Anda sesuai dengan pernyataan yang diberikan!

Harga dan Nilai Barang/Jasa			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
1	Nilai sebuah barang/jasa menunjukkan manfaat, fungsi, atau kepuasan yang diperoleh dari barang atau jasa tersebut.	Benar	Salah
2	Harga suatu barang adalah jumlah uang yang harus dibayarkan untuk memperoleh barang atau jasa, menjadikannya bersifat objektif.	Benar	Salah
3	Harga dapat berubah karena fluktuasi pasar, namun nilai suatu barang bagi konsumen yang telah membelinya akan selalu tetap stabil.	Benar	Salah
4	Harga yang ditetapkan untuk suatu produk selalu mencerminkan nilai yang diterima oleh pembeli.	Benar	Salah
5	Faktor utama yang menentukan harga jual suatu produk di pasar adalah biaya produksi, tanpa mempertimbangkan nilai yang dirasakan konsumen.	Benar	Salah
6	Harga bersifat nominal, eksplisit, dan biasanya tercantum secara jelas.	Benar	Salah
7	Berdasarkan prinsip Syariah, terdapat larangan mengambil keuntungan dengan cara merugikan pihak lain.	Benar	Salah
8	Berdasarkan prinsip Syariah, tidak diperbolehkan untuk menimbun barang karena dapat menimbulkan kecurangan/manipulasi harga.	Benar	Salah

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

Harga dan Nilai Barang/Jasa			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
9	Dalam pandangan syariah, harga tidak boleh berfluktuasi mengikuti mekanisme pasar.	Benar	Salah
10	Harga bersifat Subjektif, sementara itu Nilai bersifat objektif.	Benar	Salah

Perintah berikut untuk aspek Perilaku/Behavior dan Sikap/Attitude.
Lingkari salah satu jawaban yang paling sesuai dengan pendapat Anda!
1 = Sangat Tidak Sering/Sangat Tidak Setuju
2 = Tidak Sering/Tidak Setuju
3 = Kadang-Kadang/Netral
4 = Sering/Setuju
5 = Sangat Sering/Sangat Setuju

B. PERILAKU (BEHAVIOR)

Harga dan Nilai Barang/Jasa					
Pernyataan	Pilihan				
Saya mampu memahami perbedaan harga dan nilai barang.	1	2	3	4	5

C. SIKAP (ATTITUDE)

Harga dan Nilai Barang/Jasa					
Pernyataan	Pilihan				
Saya secara konsisten membandingkan harga dari satu tempat ke tempat lain sebelum membeli barang baik secara online ataupun offline.	1	2	3	4	5

KUNCI JAWABAN SOAL PENGETAHUAN (KNOWLEDGE)
HARGA DAN NILAI BARANG/JASA

Soal	Harga dan Nilai Barang/Jasa
1	Benar
2	Benar
3	Benar
4	Salah
5	Benar
6	Benar
7	Benar
8	Benar
9	Salah
10	Salah



EVALUASI PELATIHAN

Beri tanda ceklis (✓) pada kotak yang paling sesuai dengan tingkat persetujuan atau ketidaksetujuan Anda terhadap setiap pernyataan berikut:

Pernyataan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
Saya mudah memahami materi pelatihan transaksi keuangan ini sehingga saya akan merekomendasikan kepada orang lain.	☐	☐	☐	☐	☐
Saya akan menerapkan materi pelatihan transaksi keuangan ini ke dalam kehidupan saya sehari-hari.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar menggunakan metode pelatihan yang menarik.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar menguasai materi pelatihan yang diberikan.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar mempersiapkan semua komponen pelatihan dengan lengkap.	☐	☐	☐	☐	☐
Panduan peserta (termasuk lembar kerja) dapat membantu peserta dalam mengikuti pelatihan modul Cara Pembayaran Transaksi ini.	☐	☐	☐	☐	☐

LAMPIRAN AKTIVITAS KELOMPOK

LEMBAR AKTIVITAS MEMAHAMI PERBEDAAN HARGA DAN NILAI



Skenario 1

Danu membeli kopi seharga Rp50.000 di kafe favorit setiap pagi sebelum berangkat kerja. Dalam satu bulan, ia menghabiskan lebih dari Rp1.000.000 hanya untuk kopi.

Skenario 2

Sinta membeli *handphone* terbaru seharga Rp5.500.000 padahal *handphone* lamanya masih bisa digunakan dan belum rusak.



Skenario 3

Raka membeli sepatu olahraga seharga Rp400.000. Sepatu ini awet dan nyaman digunakan selama 2 tahun. Sebelumnya ia sering membeli sepatu murah seharga Rp100.000 yang hanya bertahan 4 bulan.

Skenario 4

Putri membeli tas bermerek yang sedang diskon besar, dari harga Rp2.000.000 menjadi Rp1.000.000. Sebenarnya ia belum membutuhkan tas baru saat itu, tapi tergoda karena diskon.



Skenario 5

Andi membeli air mineral Rp10.000 di *rest area* saat kehausan, meskipun lebih mahal dari biasanya Andi beli di minimarket seharga Rp3.000.

LAMPIRAN AKTIVITAS KELOMPOK

LEMBAR AKTIVITAS MEMAHAMI PERBEDAAN HARGA DAN NILAI

Jawablah ketiga pertanyaan pada setiap skenario di atas:

PERTANYAAN			
	Apakah pembelian ini bernilai tinggi atau rendah?	Apakah pembelian ini lebih mencerminkan kebutuhan atau keinginan?	Apakah harga mencerminkan nilai/manfaat yang diperoleh?
1			
2			
3			
4			
5			

LAMPIRAN AKTIVITAS INDIVIDU

LEMBAR AKTIVITAS PILIH HARGA ATAU NILAI?

Apa yang akan Anda pertimbangkan terlebih dahulu dalam membeli sesuatu mulai sekarang: Harganya atau Nilainya? Mengapa?

LAMPIRAN STUDI KASUS

SEPEDA MOTOR RINA



Rina ingin memiliki sepeda motor seharga Rp15.000.000 untuk mengantarkannya bekerja. Namun, pada kondisi saat ini ia tidak memiliki cukup uang untuk membeli secara tunai. Rina memiliki 2 alternatif pembelian yakni:

A

Rina membeli secara kredit di *dealer* konvensional. Harga kredit yang ditawarkan adalah Rp19.500.000, dibayar selama 12 bulan dengan perjanjian mencamtumkan bunga tetap sebesar 30% dari harga awal. Jika Rina memutuskan membeli melalui dealer konvensional, maka Rina akan menandatangani perjanjian kredit, tidak ada akad khusus atau penjelasan rincian margin, hanya cicilan bulanan dan dikenakan denda jika terlambat.

B

Rina membeli melalui lembaga keuangan syariah. Dengan penawaran harga yang sama, yaitu Rp15.000.000 (tunai) atau Rp19.500.000 (kredit). Lembaga membeli sepeda motor terlebih dahulu, lalu menjual kembali ke Rina secara kredit menggunakan akad murabahah (jual beli dengan margin). Tidak ada bunga, tapi margin keuntungan disepakati di awal dan tidak berubah selama masa cicilan. Jika Rina membeli melalui lembaga keuangan syariah, maka Rina menandatangani akad murabahah yang menyatakan harga jual, margin, jangka waktu, dan cicilan tetap bulanan.

Diskusi Kelompok:

Apa perbedaan utama antara transaksi konvensional dan syariah berdasarkan kasus di atas?

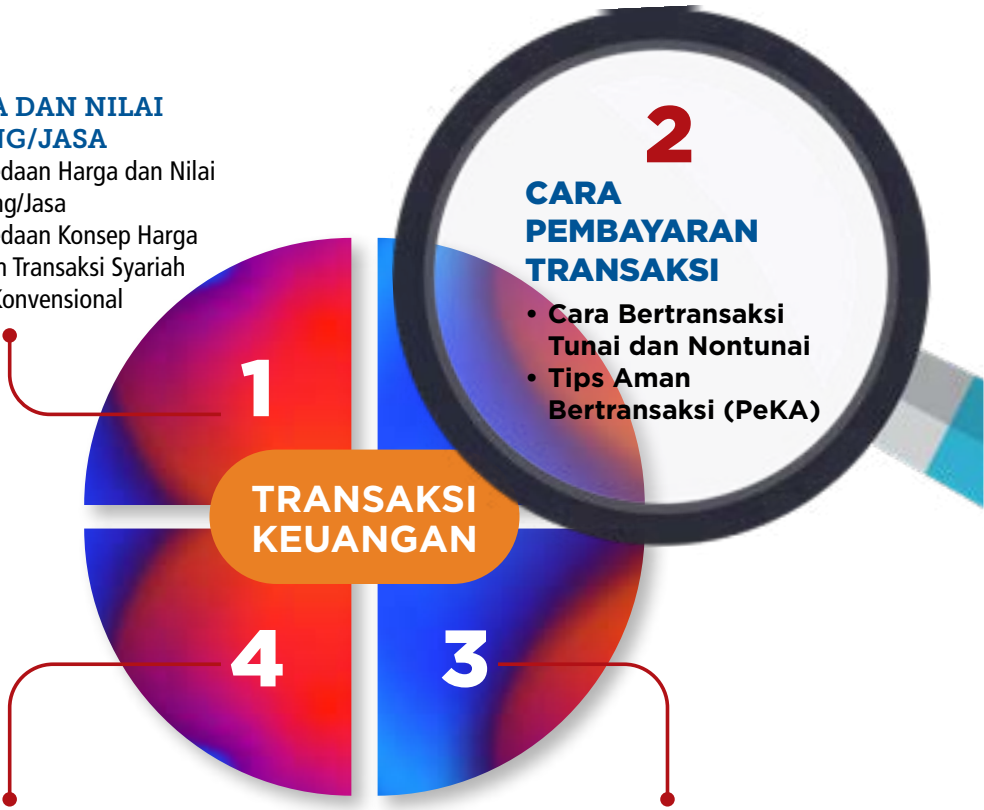


2 CARA PEMBAYARAN TRANSAKSI

PETA KONSEP

HARGA DAN NILAI BARANG/JASA

- Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa
- Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional



PRINSIP TRANSAKSI KEUANGAN LAINNYA

- Prinsip Syariah dalam Bertransaksi
- Hak Konsumen terkait Garansi, Retur, dan *Refund*

HAK DAN KEWAJIBAN KONSUMEN

Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi

CARA PEMBAYARAN TRANSAKSI

- Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai
- Tips Aman Bertransaksi (PeKA)



SETELAH MENGIKUT SESI MODUL INI, PESERTA AKAN:

1

Dapat memahami cara bertransaksi tunai maupun nontunai.

2

Memahami tips aman bertransaksi (PeKA).

GARIS BESAR MODUL

1

Transaksi Pembayaran

Penjelasan tentang transaksi pembayaran baik tunai maupun nontunai.

2

PeKA

Tips aman bertransaksi (PeKA).

RENCANA SESI (DURASI WAKTU: 80 MENIT)

AKTIVITAS 1

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN 15'	2'	Pembukaan	1. Pengajar meminta peserta untuk mengisi <i>Form</i> Evaluasi Pra Pelatihan, sebelum pelatihan dimulai (waktu di luar sesi pembukaan). 2. Pengajar memberi salam, menyapa, dan menyampaikan bahwa peserta akan belajar tentang topik yang sangat penting tentang transaksi keuangan yang akan terdiri dari 7 (tujuh) bagian, yaitu harga dan nilai barang, harga dalam transaksi syariah, transaksi pembayaran, PeKA, hak dan kewajiban saat bertransaksi, transaksi syariah, istilah dalam hak konsumen.	1. Pengisian <i>Form</i> (waktu di luar sesi pembukaan) 2. Penjelasan lisan	1. <i>Form</i> Pra Pelatihan 2. Judul sesi yang di-tayangkan di PPT
	3'	Memberikan pertanyaan penting sebelum mulai pelatihan	1. Pengajar bertanya kepada peserta, "Apakah Anda pernah merasa membayar terlalu mahal untuk suatu barang atau jasa? Mengapa bisa terjadi?" 2. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. 3. Pengajar bertanya lagi, "Seberapa sering Anda mengecek keaslian atau kejelasan informasi sebelum melakukan pembayaran digital?" 4. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat.	Tanya jawab dan diskusi	

RENCANA SESI (DURASI WAKTU: 80 MENIT)

AKTIVITAS 1

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN 15'			5. Pengajar bertanya lagi, "Apakah Anda tahu hak-hak Anda sebagai konsumen jika barang yang dibeli rusak atau tidak sesuai?" 6. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. 7. Pengajar bertanya lagi, "Apakah Anda tahu bahwa dalam Islam ada aturan berbeda terkait transaksi jual beli?" 8. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat.		
	10'	Menarik minat peserta	9. Pengajar berkata, "Sebelum kita memulai pelatihan ini, mari kita menonton video berikut dengan judul <i>Handphone</i> Baru Aldi."	Kasus dan diskusi (Video 1: <i>Handphone</i> Baru Aldi)	Video

 RENCANA SESI
AKTIVITAS 2

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEM-BELAJARAN INTI 50'	25'	Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai	1. Pengajar menayangkan video cerita pendek tentang cara bertransaksi.	Kasus dan diskusi (Video 2: Cara Bertransaksi)	Video
			2. Pengajar berkata, "Dari video tadi kita belajar bahwa pembayaran tunai maupun nontunai sama-sama punya kelebihan dan kekurangannya masing-masing." "Tunai praktis dan tidak tergantung jaringan, tapi rawan hilang dan sulit terlacak." "Sementara itu, nontunai lebih cepat, aman, dan tercatat, tapi perlu saldo cukup, koneksi internet, serta kewaspadaan pada data pribadi." "Tapi, yang terpenting adalah bagaimana kita bisa memilih metode sesuai kebutuhan, serta selalu menerapkan prinsip PeKA (Periksa, Kenali, dan Amankan) agar setiap transaksi lebih bijak dan aman."		
			3. Pengajar menampilkan dan menjelaskan <i>slide</i> 1–6 terkait cara pembayaran transaksi.	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi	<i>Slide</i> presentasi
	25'	Tips Aman Bertransaksi (PeKA)	Pengajar menampilkan dan menjelaskan <i>slide</i> 1 terkait tips menjadi konsumen cerdas PeKA bertransaksi.	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi	<i>Slide</i> presentasi

 RENCANA SESI
AKTIVITAS 3

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PENUTUP (POIN PEM-BELAJARAN) 15'	15'	Menggali Poin Pembelajaran dan Evaluasi	1. Tanyakan pada para peserta, poin apa yang dapat diambil hari ini. Pengajar menuliskan jawaban peserta ke papan tulis atau kertas <i>flipchart</i> .	Kegiatan dan diskusi	<i>Flipchart</i> dan spidol besar
			2. Pengajar menegaskan bahwa ada 7 poin pembelajaran dari sesi ini: • Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa. • Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional. • Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai. • Tips Aman Bertransaksi (PeKA). • Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi. • Prinsip Syariah dalam Bertransaksi. • Hak Konsumen terkait Garansi, Retur, dan <i>Refund</i>.		
			3. Pengajar mengucapkan terima kasih kepada peserta atas kerja sama dan partisipasinya selama sesi ini dan membagikan lembar evaluasi.		

Referensi Aktivitas: Buku Modul 3. Transaksi Keuangan

Penjelasan Simbol

Modul ini memakai beberapa ikon untuk membantu pengajar lebih cepat memahami bagian-bagian dalam pelatihan.



LAKUKAN

Hal-hal yang perlu Anda lakukan sebagai pengajar



SAMPAIKAN INFORMASI

Saat Anda memberikan penjelasan atau informasi



KATAKAN

Hal-hal yang perlu Anda ucapkan kepada peserta



TINDAK LANJUT & PENUTUP

Saat Anda membantu peserta merencanakan langkah tindakan untuk menerapkan apa yang telah mereka pelajari



TANYA

Pertanyaan yang bisa Anda ajukan ke peserta



SKENARIO

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



TUJUAN UTAMA

Saat Anda menyampaikan poin penting dari bagian ini



INFO PENTING

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



PANDU DISKUSI

Saat Anda memfasilitasi diskusi dengan peserta



PRE-TEST/POST-TEST

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan



PANDU AKTIVITAS

Saat Anda memandu peserta untuk melakukan aktivitas



EVALUASI PELATIHAN

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan

A. Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai (30 Menit)



Pengajar menayangkan video cerita pendek tentang cara bertransaksi. Video cerita pendek dapat di-scan melalui *barcode* **VIDEO PENDEK CARA BERTRANSAKSI TUNAI DAN NONTUNAI** di bawah ini:

1. Gunakan Kamera HP atau Scanner

Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.

2. Pastikan Posisi Barcode Jelas

Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.

3. Tunggu hingga Terbaca

Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.

4. Buka Hasil Scan

Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



**VIDEO PENDEK:
CARA
BERTRANSAKSI**



- » “Dari video tadi kita belajar bahwa pembayaran tunai maupun nontunai sama-sama punya kelebihan dan kekurangannya masing-masing.”
- » “Tunai praktis dan tidak tergantung jaringan, tapi rawan hilang dan sulit terlacak.”
- » “Sementara itu, nontunai lebih cepat, aman, dan tercatat, tapi perlu saldo cukup, koneksi internet, serta kewaspadaan pada data pribadi.”
- » “Tapi, yang terpenting adalah bagaimana kita bisa memilih metode sesuai kebutuhan, serta selalu menerapkan prinsip PeKA (Periksa, Kenali, dan Amankan) agar setiap transaksi lebih bijak dan aman.”



Pengajar menyampaikan kepada peserta bahwa akan dijelaskan mengenai cara bertransaksi tunai dan nontunai. Materi dapat di-scan melalui *barcode* **BAHAN AJAR CARA BERTRANSAKSI TUNAI DAN NONTUNAI**:

1. Gunakan Kamera HP atau Scanner

Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.

2. Pastikan Posisi Barcode Jelas

Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.

3. Tunggu hingga Terbaca

Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.

4. Buka Hasil Scan

Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



**BAHAN AJAR:
CARA
BERTRANSAKSI**



Pengajar menampilkan *slide* judul terkait cara bertransaksi tunai dan nontunai.



Modul ini akan membahas terkait cara bertransaksi tunai dan nontunai.



Pengajar menayangkan video terkait *Onboarding* mengenal dan menggunakan *digital banking*.



Pengajar mempersilakan setiap peserta untuk memberikan tanggapan atas video yang ditonton dan menceritakan pengalaman yang relevan.



Pengajar menampilkan *slide 1* terkait apa itu pembayaran.



- » “Pembayaran adalah perpindahan nilai antara pembeli dan penjual dengan bersamaan terjadinya perpindahan barang dan jasa.”
- » “Biasanya sistem pembayaran uang kita lakukan terhadap transaksi kita sehari-hari dengan menyerahkan uang tunai dan kita menerima barang/jasa.”

BAGAIMANA SISTEM PEMBAYARAN TRANSAKSI?

Pengajar menampilkan *slide 2* terkait bagaimana sistem pembayaran transaksi.

- » “Bagaimana sistem pembayaran transaksi?”
- » “Mari kita bedah bersama-sama terkait dua sistem pembayaran transaksi berikut.”

Sistem Pembayaran Tunai

Pembayaran tunai menggunakan uang kartal masih berperan penting dalam transaksi sehari-hari yang sering kali bernilai kecil.

Uang Kartal (Kertas dan Logam)

Logam
Kertas

Nilai Nominal yang Berlaku:

Rp100,-	Rp5000,-
Rp200,-	Rp10.000,-
Rp500,-	Rp25.000,-
Rp1000,-	Rp50.000,-
Rp2000,-	Rp100.000,-

merupakan sebuah lembaga yang memiliki kewenangan untuk mengelola Uang Rupiah, melalui tahapan perencanaan, pencetakan, pengeluaran, pengedaran, pencabutan, penarikan, dan pemusnahan.

BANK INDONESIA

Pengajar menampilkan *slide 3* terkait sistem pembayaran tunai.

- » “Sistem pembayaran tunai sudah dilakukan sejak ditemukan uang sebagai alat pembayaran tunai. Sistem pembayaran tunai sudah sering dilakukan seperti berbelanja di pasar, membayar transportasi umum. Sistem pembayaran tunai menggunakan uang kartal (uang kertas dan logam) sebagai alat pembayaran.”
- » “Uang kartal (kertas dan logam) berada di bawah tanggung jawab Bank Indonesia, sebagai lembaga yang memiliki kewenangan untuk mengelola Uang Rupiah, melalui tahapan perencanaan, pencetakan, pengeluaran, pengedaran, pencabutan, penarikan, dan pemusnahan.”



Pengajar menampilkan *slide* 4 terkait sistem pembayaran nontunai.

- » “Meskipun uang masih menjadi salah satu alat pembayaran transaksi utama yang berlaku di masyarakat, alat pembayaran transaksi terus berkembang dari pembayaran tunai (*cash*) ke alat pembayaran nontunai (*non-cash*).”
- » “Seperti cek dan bilyet giro yang merupakan pembayaran nontunai berbasis kertas (*paper based*).”
- » “Selain itu, ada juga alat pembayaran menggunakan kartu (APMK) seperti ATM/Kartu Debit atau kartu kredit dan juga uang elektronik, baik yang menggunakan server (*Server Based*) ataupun chip (*Chip Based*).

Berdasarkan	Deskripsi
Sistem cara pembayaran	• Tunai : fisik/transfer langsung • Non tunai : cicilan, elektronik
Alat Pembayaran	• Tunai : uang kartal (uang kertas dan logam) • Non tunai : Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) – Kartu debit, kartu kredit, ATM • Berbasis Kertas : Cek (surat perintah pencairan dana): Bilyet giro, Nota debit/nota kredit • Uang Elektronik (Card Based dan Server Based)

Pengajar menampilkan *slide* 5 terkait perbandingan sistem pembayaran nontunai.

- » “Pertama, dari sisi sistem pembayaran, secara tunai dengan melakukan pembayaran fisik/langsung. Kedua, secara nontunai dapat dilakukan dengan sistem cicilan, atau secara elektronik.
- » “Kedua, dari alat pembayaran tunai berupa uang kartal (kertas dan logam), nontunai dengan kartu, alat berbasis kertas seperti cek, bilyet giro, note debit/nota kredit, terakhir alat pembayaran dalam bentuk uang elektronik baik berbasis kartu maupun server.”

B. Tips Aman Bertransaksi (PeKA) (30 Menit)

Pengajar menyampaikan kepada peserta bahwa akan dijelaskan mengenai tips aman bertransaksi (PeKA). Materi dapat di-scan melalui *barcode* **BAHAN AJAR TIPS AMAN BERTRANSAKSI**:

1. Gunakan Kamera HP atau Scanner

Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.

2. Pastikan Posisi Barcode Jelas

Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.

3. Tunggu hingga Terbaca

Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.

4. Buka Hasil Scan

Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



**BAHAN AJAR:
TIPS AMAN
BERTRANSAKSI**



Pengajar menampilkan *slide* judul terkait tips menjadi konsumen cerdas PeKA bertransaksi.

Sebagai upaya untuk mengantisipasi risiko yang mungkin muncul dari transaksi keuangan yang semakin cepat dan mudah, seperti serangan siber dan penipuan transaksi, Pelindungan Konsumen Bank Indonesia menggunakan *tagline* PeKA yang dapat dijabarkan sebagai Peduli, Kenali, dan Adukan.”



Pengajar menampilkan *slide* 1 terkait tips menjadi konsumen cerdas PeKA bertransaksi.



“*Tagline* PeKA (Peduli, Kenali, Adukan) bermakna bahwa: Masyarakat harus peduli dan paham akan risiko manfaat dan keamanan produk dan jasa keuangan. Kenali penyelenggara produk dan jasa keuangan, serta bertransaksi melalui saluran resmi penyelenggara. Laporkan permasalahan ke penyelenggara dan ke Bank Indonesia apabila diperlukan tindak lanjut.”

MANFAAT, RISIKO, SERTA FITUR KEAMANAN PRODUK DAN JASA			
	Manfaat	Risiko	Fitur Keamanan
Kartu Debit	Transaksi cepat via ATM & transfer antar bank	Skimming, card trapping, kartu hilang/tertelan	Nama pemegang kartu, Nomor kartu, Masa berlaku, Nomor CVV, PIN, Security code
Kartu Kredit	Pembayaran tagihan & cicilan praktis	Carding (pencurian data kartu), surcharge, kartu hilang/tertelan	
Mobile Banking	Transaksi digital di ponsel (Bi-Fast & QRIS)	Social engineering, scam, account takeover (OTP, link palsu, APK)	Username, Email, Password/PIN, No. telepon, Kode OTP, Biometrik
Uang Elektronik (Server Based)	Transaksi digital tanpa rekening bank, saldo tersimpan aman (Bi-Fast & QRIS)	Penipuan digital (mirip mobile banking)	
Uang Elektronik (Chip Based)	Transaksi cepat untuk tol, belanja, transportasi	Kehilangan saldo bila kartu hilang	-



Pengajar menampilkan *slide* 2 terkait tips menjadi konsumen cerdas PeKA bertransaksi.



“Berbagai alat pembayaran memiliki fungsi, risiko, dan informasi sensitif yang perlu dijaga. Kartu debit digunakan untuk transaksi cepat melalui ATM dan transfer antarbank, namun rentan terhadap *skimming*, *card trapping*, serta risiko kartu hilang atau tertelan; data sensitif yang harus dilindungi meliputi nama pemegang kartu, nomor kartu, masa berlaku, nomor CVV, PIN, dan *security code*. “Kartu kredit memberikan kemudahan pembayaran tagihan dan cicilan, tetapi tetap memiliki risiko seperti *carding*, *surcharge*, dan kehilangan kartu.

Sementara itu, *mobile banking* memungkinkan transaksi digital melalui ponsel, termasuk BI-Fast dan QRIS, namun memiliki risiko tinggi terhadap *scam*, dan *account takeover* yang menargetkan informasi seperti *username*, email, *password* atau PIN, nomor telepon, kode OTP, dan data biometrik. Uang elektronik berbasis *server* memudahkan transaksi tanpa rekening bank dan aman untuk pembayaran digital, tetapi tetap rentan terhadap penipuan digital serupa *mobile banking*.

Adapun uang elektronik berbasis *chip*, seperti kartu tol dan transportasi, memungkinkan transaksi cepat, tetapi memiliki risiko hilangnya saldo apabila kartu fisik hilang.”

PENGUNAAN QRIS DENGAN BIJAK DAN WASPADA

- 1 QRIS Palsu
- 2 Tukar Rekening QRIS
- 3 Screenshot Pembayaran Lama
- 4 Quishing (QR Phishing)



Pengajar menampilkan *slide* 3 terkait tips menjadi konsumen cerdas PeKA bertransaksi.



Quishing berasal dari gabungan kata *QR code* dan *phishing*. Ini adalah bentuk penipuan siber yang menggunakan kode QR palsu untuk menipu atau mencuri data pribadi korban.

Jika *phishing* tradisional dilakukan lewat tautan di email, pesan, atau media sosial, maka *quishing* memanfaatkan *QR code* sebagai “pintu masuk” menuju situs berbahaya atau rekening penipu.

Ketika korban memindai kode QR tersebut, mereka bisa diarahkan ke:

- » Situs web palsu yang tampak seperti halaman *login* resmi untuk mencuri *username*, *password*, PIN, OTP, atau data kartu.
- » Aplikasi yang secara diam-diam mengambil alih data dan akses perangkat.
- » Rekening penipu, jika QR-nya digunakan untuk transaksi pembayaran (misalnya QRIS palsu di meja kasir).

Cara Pencegahan *Quishing*:

1. Selalu periksa nama *merchant* yang muncul setelah memindai QRIS sesuai dengan tempat atau toko yang dituju.
2. Gunakan aplikasi pembayaran resmi dari bank atau penyedia *e-wallet* yang terpercaya.
3. Hindari *scan* QR dari sumber tidak jelas, seperti brosur acak, papan umum, atau pesan pribadi mencurigakan.
4. Jangan unduh aplikasi dari hasil *scan* QR jika tidak yakin sumbernya.
5. Laporkan segera ke pihak berwenang atau penyedia layanan jika menemukan QR mencurigakan.





Pengajar menampilkan *slide* 4 terkait tips menjadi konsumen cerdas PeKA bertransaksi.



“Perbedaan QRIS Bayar dan QRIS Transfer

1. QRIS Bayar/Merchant Presented Mode (MPM)
 - » Umumnya digunakan untuk transaksi jual beli di *merchant* atau toko.
 - » Pengguna memindai QR yang ditampilkan oleh *merchant*.
 - » Dana akan masuk ke rekening usaha/*merchant* (bisa individu maupun korporat).
 - » Cocok digunakan di restoran, retail, parkir, SPBU, dan sebagainya.
 - » Transaksi ini dikenakan biaya MDR (*Merchant Discount Rate*) yang ditentukan BI, tergantung kategori usahanya.
2. QRIS Transfer/Customer Presented Mode (CPM)
 - » Digunakan untuk kirim uang antar individu, bukan untuk transaksi barang/jasa.
 - » Pengguna memindai QR yang dibuat oleh penerima uang secara personal.
 - » Dana langsung masuk ke rekening pribadi penerima, seperti halnya transfer biasa.
 - » Cocok untuk kebutuhan seperti berbagi tagihan, pinjam-meminjam, atau urusan pribadi lainnya.
 - » Tidak dikenakan MDR, tetapi bisa ada biaya admin dari bank/PJP tergantung nominal dan penyedia jasa.”

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA



PRE-TEST/POST-TEST

Nama Peserta : _____
Kelompok Sasaran : _____
Tanggal : _____

1. CARA PEMBAYARAN TRANSAKSI A. PENGETAHUAN (*KNOWLEDGE*)

Lingkari jawaban yang menurut Anda sesuai dengan pernyataan yang diberikan!

Cara Pembayaran Transaksi			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
1	Bank Indonesia (BI) adalah otoritas di Indonesia yang berwenang untuk mengatur, menjaga kelancaran, dan mengawasi seluruh sistem pembayaran, baik tunai maupun nontunai.	Benar	Salah
2	QRIS adalah salah satu contoh cara pembayaran nontunai.	Benar	Salah
3	Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK), seperti kartu debit dan kartu kredit, dikategorikan sebagai Alat Pembayaran Nontunai.	Benar	Salah
4	Nominal uang Rupiah logam terbesar yang berlaku di Indonesia adalah Rp500.	Benar	Salah
5	Nominal uang Rupiah kertas terkecil yang berlaku di Indonesia adalah Rp1.000.	Benar	Salah
6	Uang Elektronik (<i>E-Money</i>) yang diatur oleh BI hanya dapat berbentuk <i>server-based</i> (berbasis aplikasi) dan tidak berlaku untuk <i>E-Money</i> berbasis <i>chip-based</i> (berbasis kartu fisik).	Benar	Salah
7	Jual beli <i>online</i> dapat dibedakan menjadi dua bentuk utama, yaitu <i>e-commerce</i> dan <i>conversational commerce</i> .	Benar	Salah
8	Setiap mata uang Rupiah, baik yang dikeluarkan oleh BI dalam bentuk tunai (kartal) maupun yang berbentuk nontunai (giral), wajib diterima sebagai alat pembayaran yang sah di seluruh wilayah NKRI.	Benar	Salah

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

Cara Pembayaran Transaksi			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
9	Salah satu manfaat bertransaksi nontunai adalah kemudahan untuk menelusuri transaksi tersebut.	Benar	Salah
10	Transaksi pembayaran nontunai yang menggunakan QRIS (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>) termasuk dalam skema pembayaran yang diatur oleh BI.	Benar	Salah

Perintah berikut untuk aspek Perilaku/*Behavior* dan Sikap/*Attitude*.
Lingkari salah satu jawaban yang paling sesuai dengan pendapat Anda!
1 = Sangat Tidak Sering/Sangat Tidak Setuju
2 = Tidak Sering/Tidak Setuju
3 = Kadang-Kadang/Netral
4 = Sering/Setuju
5 = Sangat Sering/Sangat Setuju

B. PERILAKU (*BEHAVIOR*)

Cara Pembayaran Transaksi					
Pernyataan			Pilihan		
Saya mampu mengidentifikasi risiko yang dapat berdampak pada kesejahteraan keuangan.			1	2	3 4 5

C. SIKAP (*ATTITUDE*)

Cara Pembayaran Transaksi					
Pernyataan			Pilihan		
Saya percaya diri mengidentifikasi risiko yang dapat berdampak pada kesejahteraan keuangan.			1	2	3 4 5

KUNCI JAWABAN SOAL PENGETAHUAN (*KNOWLEDGE*)
TRANSAKSI TUNAI DAN NONTUNAI

Soal	Transaksi Tunai dan Nontunai
1	Benar
2	Benar
3	Benar
4	Salah
5	Benar
6	Benar
7	Benar
8	Benar
9	Benar
10	Benar

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

2. TIPS AMAN BERTRANSAKSI

A. PENGETAHUAN (KNOWLEDGE)

Lingkari jawaban yang menurut Anda sesuai dengan pernyataan yang diberikan!

Tips Aman Bertransaksi			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
1	Tagline PeKA dari Pelindungan Konsumen Bank Indonesia dijabarkan sebagai "Peduli, Kenali, dan Adukan".	Benar	Salah
2	Agar dapat bertransaksi dengan aman, maka penting untuk menjaga kerahasiaan data pribadi, termasuk tidak membagikan PIN dan password.	Benar	Salah
3	Kode OTP dapat dibagikan kepada orang lain.	Benar	Salah
4	PeKA (Peduli, Kenali, Adukan) yang dikampanyekan oleh Bank Indonesia hanya relevan untuk transaksi pembayaran nontunai (digital) dan tidak berlaku untuk transaksi tunai.	Benar	Salah
5	Salah satu cara bertransaksi dengan aman adalah tidak menggunakan sambungan internet publik (Wi-Fi gratis) saat mengakses aplikasi perbankan atau dompet digital.	Benar	Salah
6	Jika Anda mendapatkan telepon yang mengaku dari bank dan meminta verifikasi data, maka Anda sebaiknya memverifikasi kembali nomor telepon penelepon di situs resmi bank sebelum memberikan informasi.	Benar	Salah
7	Salah satu cara untuk terhindar dari menggunakan QRIS palsu adalah dengan selalu memeriksa nama merchant yang muncul setelah memindai QRIS sesuai dengan tempat atau toko yang dituju.	Benar	Salah
8	Jika dana Anda terpotong namun transaksi gagal, Anda dapat langsung menghubungi Bank Indonesia untuk mengajukan tanpa melalui penyedia jasa pembayaran (PJP) terlebih dahulu.	Benar	Salah
9	QRIS Bayar dikenal juga dengan istilah Merchant Presented Mode (MPM).	Benar	Salah
10	Anda dianjurkan untuk menggunakan password yang sama untuk semua akun digital (bank, media sosial, email) agar mudah diingat.	Benar	Salah

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

Perintah berikut untuk aspek Perilaku/Behavior dan Sikap/Attitude.

Lingkari salah satu jawaban yang paling sesuai dengan pendapat Anda!

1 = Sangat Tidak Sering/Sangat Tidak Setuju

2 = Tidak Sering/Tidak Setuju

3 = Kadang-Kadang/Netral

4 = Sering/Setuju

5 = Sangat Sering/Sangat Setuju

B. PERILAKU (BEHAVIOR)

Tips Aman Bertransaksi					
Pernyataan	Pilihan				
Saya menggunakan password dan PIN yang berbeda untuk semua akun digital, terutama yang berkaitan dengan keuangan saya.	1	2	3	4	5

C. SIKAP (ATTITUDE)

Tips Aman Bertransaksi					
Pernyataan	Pilihan				
Saya percaya bahwa memahami modus-modus penipuan baru sangat penting untuk keamanan transaksi saya.	1	2	3	4	5

KUNCI JAWABAN SOAL PENGETAHUAN (KNOWLEDGE)
TIPS AMAN BERTRANSAKSI (PeKA)

Soal	Tips Aman Bertransaksi (PeKA)
1	Benar
2	Benar
3	Salah
4	Salah
5	Benar
6	Benar
7	Benar
8	Salah
9	Benar
10	Salah



EVALUASI PELATIHAN

Beri tanda ceklis (✓) pada kotak yang paling sesuai dengan tingkat persetujuan atau ketidaksetujuan Anda terhadap setiap pernyataan berikut:

Pernyataan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
Saya mudah memahami materi pelatihan uang ini sehingga saya akan merekomendasikan kepada orang lain.	☐	☐	☐	☐	☐
Saya akan menerapkan materi pelatihan uang ini ke dalam kehidupan saya sehari-hari.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar menggunakan metode pelatihan yang menarik.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar menguasai materi pelatihan yang diberikan.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar mempersiapkan semua komponen pelatihan dengan lengkap.	☐	☐	☐	☐	☐
Panduan peserta (termasuk lembar kerja) dapat membantu peserta dalam mengikuti pelatihan modul Cara Pembayaran Transaksi.	☐	☐	☐	☐	☐

3 HAK DAN KEWAJIBAN KONSUMEN

PETA KONSEP

HARGA DAN NILAI BARANG/JASA

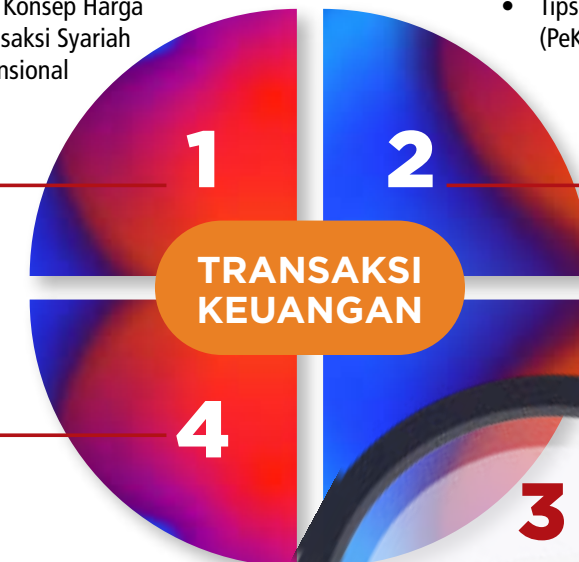
- Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa
- Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional

CARA PEMBAYARAN TRANSAKSI

- Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai
- Tips Aman Bertransaksi (PeKA)

PRINSIP TRANSAKSI KEUANGAN LAINNYA

- Prinsip Syariah dalam Bertransaksi
- Hak Konsumen terkait Garansi, Retur, dan *Refund*



HAK DAN KEWAJIBAN KONSUMEN

Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi



SETELAH MENGIKUT SESI MODUL INI, PESERTA AKAN:

1

Dapat memahami bahwa konsumen memiliki hak dan kewajiban saat bertransaksi.

GARIS BESAR MODUL

1

Hak dan Kewajiban saat Bertransaksi
Penjelasan tentang Hak dan Kewajiban konsumen saat bertransaksi.



RENCANA SESI (DURASI WAKTU: 60 MENIT)
AKTIVITAS 1

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN 15'	2'	Pembukaan	- Pengajar meminta peserta untuk mengisi <i>Form</i> Evaluasi Pra Pelatihan, sebelum pelatihan dimulai (waktu di luar sesi pembukaan). - Pengajar memberi salam, menyapa, dan menyampaikan bahwa peserta akan belajar tentang topik yang sangat penting tentang transaksi keuangan yang akan terdiri dari 7 (tujuh) bagian, yaitu harga dan nilai barang, harga dalam transaksi syariah, transaksi pembayaran, PeKA, hak dan kewajiban saat bertransaksi, transaksi syariah, istilah dalam hak konsumen.	- Pengisian <i>Form</i> (waktu di luar sesi pembukaan) - Penjelasan lisan	<i>Form</i> Pra Pelatihan - Judul sesi yang di-tayangkan di PPT
	3'	Memberikan pertanyaan penting sebelum mulai pelatihan	- Pengajar bertanya kepada peserta, "Apakah Anda pernah merasa membayar terlalu mahal untuk suatu barang atau jasa? Mengapa bisa terjadi?" - Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. - Pengajar bertanya lagi, "Seberapa sering Anda mengecek keaslian atau kejelasan informasi sebelum melakukan pembayaran digital?" - Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat.	Tanya jawab dan diskusi	

RENCANA SESI

(DURASI WAKTU: 60 MENIT)

AKTIVITAS 1

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN 15'			5. Pengajar bertanya lagi, "Apakah Anda tahu hak-hak Anda sebagai konsumen jika barang yang dibeli rusak atau tidak sesuai?" 6. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. 7. Pengajar bertanya lagi, "Apakah Anda tahu bahwa dalam Islam ada aturan berbeda terkait transaksi jual beli?" 8. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat.		
	10'	Menarik Minat Peserta	9. Pengajar berkata, "Sebelum kita memulai pelatihan ini, mari kita menonton video berikut dengan judul <i>Handphone Baru Aldi</i> ."	Kasus dan diskusi (Video 1: <i>Handphone Baru Aldi</i>)	Video

RENCANA SESI

AKTIVITAS 2

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBELAJARAN INTI 30'	30'	Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi	1. Pengajar membacakan kisah narasi tentang Kisah Raka yang terdapat pada lampiran. 2. Pengajar menanyakan pertanyaan berikut ini untuk membuka diskusi: "Menurut Anda, siapa yang bertanggung jawab atas kesalahan ini? Apa yang bisa dilakukan Raka agar tidak mengalami hal seperti ini lagi? Pernahkah Anda mengalami hal serupa? Apa yang Anda lakukan?" 3. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab.	Kasus dan diskusi Lampiran: Kisah Belanjaan Raka	Lampiran Cerita Kisah Belanjaan Raka
			4. Pengajar menjelaskan <i>slide</i> 1–5 terkait Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi. 5. Pengajar dapat membagikan cerita tentang "Studi Kasus: <i>Top-Up</i> Gagal, Uang Melayang?" pada lampiran. 6. Berikan waktu kepada kelompok untuk membaca studi kasus yang dibagikan. Pengajar kemudian bertanya kepada peserta, menggunakan pertanyaan pertanyaan diskusi di bawah ini. • Apa Hak Konsumen yang dimiliki Bapak Andi dalam situasi ini? • Apa Kewajiban Konsumen yang mungkin terabaikan oleh Bapak Andi?		

 RENCANA SESI
AKTIVITAS 2

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
			Menurut Anda, bagaimana penyelesaian kasus ini seharusnya berjalan sesuai ketentuan OJK di Indonesia? 7. Setelah itu dengarkan jawaban dari peserta. Kemudian pengajar menyampaikan analisis studi kasus sesuai yang sudah terdapat di <i>powerpoint</i>.		

 RENCANA SESI
AKTIVITAS 3

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PENUTUP (POIN PEM-BELAJARAN) 15'	15'	Menggali Poin Pembelajaran dan Evaluasi	- Tanyakan pada para peserta, poin apa yang dapat diambil hari ini. Pengajar menuliskan jawaban peserta ke papan tulis atau kertas <i>flipchart</i>. - Pengajar menegaskan bahwa ada 7 poin pembelajaran dari sesi ini: - Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa. - Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional. - Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai. - Tips Aman Bertransaksi (PeKA). - Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi. - Prinsip Syariah dalam Bertransaksi. - Hak Konsumen terkait Garansi, Retur. - Pengajar mengucapkan terima kasih kepada peserta atas kerja sama dan partisipasinya selama sesi ini dan membagikan lembar evaluasi.	Kegiatan dan diskusi	<i>Flipchart</i> dan spidol besar

Referensi Aktivitas: Buku Modul 3. Transaksi Keuangan

Penjelasan Simbol

Modul ini memakai beberapa ikon untuk membantu pengajar lebih cepat memahami bagian-bagian dalam pelatihan.



LAKUKAN

Hal-hal yang perlu Anda lakukan sebagai pengajar



SAMPAIKAN INFORMASI

Saat Anda memberikan penjelasan atau informasi



KATAKAN

Hal-hal yang perlu Anda ucapkan kepada peserta



TINDAK LANJUT & PENUTUP

Saat Anda membantu peserta merencanakan langkah tindakan untuk menerapkan apa yang telah mereka pelajari



TANYA

Pertanyaan yang bisa Anda ajukan ke peserta



SKENARIO

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



TUJUAN UTAMA

Saat Anda menyampaikan poin penting dari bagian ini



INFO PENTING

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



PANDU DISKUSI

Saat Anda memfasilitasi diskusi dengan peserta



PRE-TEST/POST-TEST

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan



PANDU AKTIVITAS

Saat Anda memandu peserta untuk melakukan aktivitas



EVALUASI PELATIHAN

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan



A. Hak dan Kewajiban Konsumen Dalam Bertransaksi (30 Menit)

Pengajar membacakan kisah narasi tentang “Kisah Raka”.

“Suatu sore, Raka mampir ke sebuah minimarket sepulang kerja. Ia membeli sabun mandi, minuman, dan beberapa kebutuhan sehari-hari lainnya. Kasir dengan cepat menyebutkan total belanjaan, dan Raka membayar tanpa mengecek struk atau barang belanjanya karena sedang terburu-buru. Sesampainya di rumah, Raka baru sadar kalau nama dan harga sabun yang ia beli adalah sabun bayi, bukan sabun pria yang ia maksud dengan harga yang lebih mahal. Ia juga baru sadar kalau kembalian uangnya kurang Rp5.000. Kecil memang, tapi cukup membuatnya kesal. “Ketika ia kembali ke toko keesokan harinya untuk komplain, kasir yang bertugas berbeda dan tidak bisa membantu. “Harusnya dicek dulu tadi, Pak,” kata kasir tersebut. Raka pun pulang dengan kecewa. Bukan hanya karena uang lima ribu itu, tapi karena merasa barang yang dibelinya tidak sesuai.





Kemudian, tanyakan pertanyaan berikut ini untuk membuka diskusi:

- » Menurut Anda, siapa yang bertanggung jawab atas kesalahan ini?
- » Apa yang bisa dilakukan Raka agar tidak mengalami hal seperti ini lagi?
- » Pernahkah Anda mengalami hal serupa? Apa yang Anda lakukan?



Pengajar menyampaikan kepada peserta bahwa akan dijelaskan mengenai hak dan kewajiban konsumen dalam bertransaksi. Materi dapat di-scan melalui barcode **BAHAN AJAR HAK DAN KEWAJIBAN KONSUMEN**:

1. Gunakan Kamera HP atau Scanner

Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.

2. Pastikan Posisi Barcode Jelas

Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.

3. Tunggu hingga Terbaca

Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.

4. Buka Hasil Scan

Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



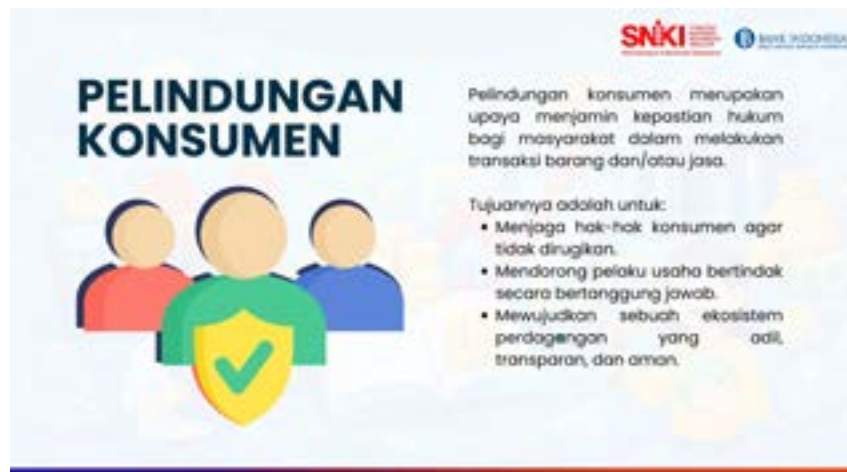
**BAHAN AJAR:
HAK & KEWAJIBAN
KONSUMEN**



Pengajar menampilkan *slide* judul terkait hak dan kewajiban konsumen saat bertransaksi.



Modul ini akan membahas terkait hak dan kewajiban konsumen pada saat bertransaksi.



Pengajar menampilkan *slide* 1 terkait pengertian dan tujuan pelindungan konsumen.

- » “Pelindungan konsumen merupakan upaya menjamin kepastian hukum bagi masyarakat dalam melakukan transaksi barang dan/atau jasa.”
- » “Tujuannya adalah untuk:
 - Menjaga hak-hak konsumen agar tidak dirugikan.
 - Mendorong pelaku usaha bertindak secara bertanggung jawab.
 - Mewujudkan ekosistem perdagangan yang adil, transparan, dan aman.”



Pengajar menampilkan *slide* 2 terkait dengan 6 hak yang dimiliki konsumen.

“Berikut adalah hak-hak yang dimiliki oleh konsumen:

1. Hak atas kenyamanan, keamanan dan keselamatan dalam mengonsumsi barang dan/atau jasa.
2. Hak untuk memilih barang dan/atau jasa serta mendapatkan barang dan/atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan kondisi serta jaminan yang dijanjikan.
3. Hak atas informasi yang benar, jelas dan jujur.
4. Hak untuk didengar pendapat dan keluhannya atas barang dan/atau jasa yang digunakan.
5. Hak untuk diperlakukan dan dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif.
6. Hak untuk mendapatkan kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian.”



Pengajar menampilkan slide 3 terkait 4 kewajiban yang dimiliki konsumen.

"Berikut adalah kewajiban yang dimiliki oleh konsumen:

1. Membaca atau mengikuti petunjuk informasi dan prosedur pemakaian atau pemanfaatan barang dan/atau jasa, demi keamanan dan keselamatan.
2. Beritikad baik dalam melakukan transaksi pembelian barang dan/atau jasa.
3. Membayar sesuai dengan nilai tukar yang disepakati.
4. Mengikuti upaya penyelesaian hukum sengketa perlindungan konsumen secara patut."



Pengajar menampilkan slide 4 terkait konsumen bijak bertransaksi.

- » "Kita semua harus menjadi konsumen bijak berarti bersikap kritis, cermat, dan bertanggung jawab dalam setiap keputusan pembelian."
- » "Berikut prinsip-prinsipnya:
 - Teliti sebelum membeli, termasuk memeriksa label, informasi produk, dan masa kadaluarsa.
 - Tidak mudah terbujuk iklan, dan selalu berpikir kritis terhadap promosi.
 - Belanja sesuai kebutuhan dan kemampuan, untuk menjaga keuangan pribadi.
 - Memilih produk bermutu dan berstandar, yang memenuhi aspek keamanan, kenyamanan, keselamatan, dan kesehatan. Belanja sesuai rencana, agar tidak tergoda oleh hal yang tidak dibutuhkan."



Pengajar dapat membagikan cerita tentang “Studi Kasus: *Top-Up* Gagal, Uang Melayang?” pada lampiran.

STUDI KASUS: TOP-UP GAGAL, UANG MELAYANG?

Pada tanggal 10 November 2025, Bapak Andi melakukan *top-up* saldo uang elektronik (*e-money*) sebesar Rp500.000 melalui aplikasi *mobile banking* Bank Sejahtera untuk membayar tagihan.

- » Setelah menekan tombol “Bayar”, di layar aplikasi *mobile banking* muncul notifikasi “Transaksi Gagal, Saldo Tidak Berkurang”.
- » Bapak Andi mencoba lagi, namun kali ini ia merasa yakin transaksi berhasil dan menutup aplikasi.
- » Keesokan paginya, Bapak Andi mengecek saldo di rekening tabungannya di Bank Sejahtera dan mendapati saldo terpotong Rp500.000.
- » Ia mengecek saldo *e-money*-nya, namun saldo *e-money* tersebut tidak bertambah.
- » Bapak Andi segera menghubungi *Call Center* Bank Sejahtera dan menjelaskan kronologinya. Bank Sejahtera menyampaikan akan melakukan investigasi yang memakan waktu 7 hari kerja.



- » Berikan waktu kepada kelompok untuk membaca studi kasus yang dibagikan.
- » Pengajar kemudian bertanya kepada peserta, menggunakan pertanyaan-pertanyaan diskusi di bawah ini:
 - Apa Hak Konsumen yang dimiliki Bapak Andi dalam situasi ini?
 - Apa Kewajiban Konsumen yang mungkin terabaikan oleh Bapak Andi?
 - Menurut Anda, bagaimana penyelesaian kasus ini seharusnya berjalan sesuai ketentuan OJK di Indonesia?
- » Setelah itu dengarkan jawaban dari peserta. Kemudian pengajar menyampaikan analisis studi kasus sesuai yang sudah terdapat di *powerpoint*.

Analisis Studi Kasus (Waktu Disarankan: 10 Menit)

1. Hak Konsumen (Bapak Andi)

- » Hak Bapak Andi dilindungi oleh **UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen** dan **Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK)**, terutama terkait Layanan Keuangan.
- » **Hak atas Informasi yang Jelas dan Jujur:** Bapak Andi berhak mendapatkan informasi yang akurat mengenai status transaksinya (berhasil/gagal). Notifikasi “Transaksi Gagal, Saldo Tidak Berkurang” yang ternyata salah (karena saldo terpotong) melanggar hak ini.
- » **Hak untuk Didengar Pendapat dan Keluhannya:** Ia memiliki hak untuk mengajukan pengaduan (komplain) dan ditanggapi dengan baik oleh Bank.
- » **Hak atas Kompensasi/Ganti Rugi:** Jika terbukti uangnya hilang/terpotong tanpa penambahan saldo *e-money*, Bapak Andi berhak atas pengembalian dana (*refund*) sebesar Rp500.000.
- » **Hak atas Pelayanan yang Baik:** Bank harus memproses pengaduan sesuai dengan waktu penyelesaian yang wajar (dalam hal ini, maksimal 20 hari kerja oleh OJK, meskipun Bank Sejahtera menjanjikan 7 hari).

2. Kewajiban Konsumen (Bapak Andi).

- » Kewajiban ini penting sebagai bagian dari edukasi konsumen agar memahami tanggung jawabnya dalam bertransaksi digital.
- » Kewajiban Membaca Notifikasi dengan Teliti: Meskipun notifikasi pertama berbunyi “Gagal,” Bapak Andi seharusnya memverifikasi status transaksi (misalnya melalui menu Riwayat Transaksi atau mutasi rekening) sebelum mengakhiri sesi dan mencoba bertransaksi lagi. Ini adalah tindakan kehati-hatian yang wajib dilakukan oleh pengguna jasa keuangan digital.
- » Kewajiban Melapor Segera: Bapak Andi sudah memenuhi kewajiban ini dengan menghubungi *Call Center* setelah mengetahui ketidaksesuaian.
- » Kewajiban Menyediakan Bukti: Ia wajib memberikan bukti-bukti yang diperlukan kepada Bank (misalnya *screenshot* notifikasi, waktu transaksi, dan detail rekening) untuk memperlancar proses investigasi.



3. Penyelesaian Kasus Sesuai Ketentuan OJK.
- » Tahap Pertama (Internal Bank): Bank Sejahtera wajib menindaklanjuti pengaduan Bapak Andi. Bank harus melakukan investigasi (*tracing*) ke sistemnya dan sistem Penyedia Jasa Pembayaran (*e-money*) untuk memastikan di mana dana Rp500.000 tersebut tertahan. Bank harus menyelesaikan dan menyampaikan hasil pengaduan kepada Bapak Andi dalam jangka waktu maksimum 20 hari kerja.
 - » Tahap Kedua (Eskalasi ke OJK/Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa): Jika Bapak Andi merasa hasil investigasi Bank tidak adil atau Bank melewati batas waktu 20 hari kerja, ia berhak mengajukan sengketa/ pengaduan ke OJK atau menggunakan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).
 - » Kesimpulan: Kasus ini merupakan contoh umum dari kesalahan sistem/ komunikasi data (*system error*). Berdasarkan hak konsumen, Bank Sejahtera wajib mengembalikan dana Bapak Andi setelah proses investigasi internal membuktikan bahwa uang tersebut terpotong namun tidak masuk ke saldo *e-money*. Bapak Andi wajib bersabar mengikuti prosedur Bank, namun Bank wajib menepati janji waktu penyelesaiannya.

Sebagai penutup, pengajar dapat menyampaikan beberapa poin penting berikut:

- » Selalu cek mutasi rekening setelah menerima notifikasi transaksi gagal, terutama untuk transaksi nilai besar.
- » Simpan bukti-bukti transaksi (*screenshot*) sebagai bahan pengaduan.
- » Jika layanan keuangan gagal memberikan hasil dalam 20 hari kerja, laporkan ke OJK.

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA



PRE-TEST/POST-TEST

Nama Peserta : _____
Kelompok Sasaran : _____
Tanggal : _____

1. HAK DAN KEWAJIBAN KONSUMEN SAAT BERTRANSAKSI A. PENGETAHUAN (*KNOWLEDGE*)

Lingkari jawaban yang menurut Anda sesuai dengan pernyataan yang diberikan!

Hak dan Kewajiban Konsumen Saat Bertransaksi			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
1	Konsumen berhak mendapatkan informasi yang jelas, jujur, dan tidak menyesatkan mengenai manfaat, biaya, dan risiko suatu produk keuangan.	Benar	Salah
2	Sebagai kewajiban, konsumen harus membaca dan memahami seluruh isi perjanjian kontrak sebelum menandatangani, termasuk semua syarat dan ketentuan.	Benar	Salah
3	Konsumen memiliki hak untuk mengajukan pengaduan jika merasa dirugikan oleh layanan atau produk dari penyedia jasa keuangan.	Benar	Salah
4	Pelindungan Konsumen diatur oleh Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, serta kebijakan dari lembaga seperti Bank Indonesia dan OJK.	Benar	Salah
5	Konsumen berhak atas kompensasi, ganti rugi dan/atau penggantian, jika terdapat transaksi yang tidak sesuai.	Benar	Salah
6	Jika konsumen lalai menjaga kerahasiaan PIN atau OTP dan terjadi kerugian, kerugian tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab penyedia jasa keuangan.	Benar	Salah
7	Konsumen berhak meminta salinan dokumen atau perjanjian yang telah ditandatangani dan penyedia jasa keuangan wajib memberikannya.	Benar	Salah

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

Hak dan Kewajiban Konsumen Saat Bertransaksi			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
8	Konsumen diperbolehkan memberikan data dan informasi pribadi yang tidak benar atau menyesatkan kepada penyedia jasa keuangan.	Benar	Salah
9	Hak 'Kerahasiaan Data' konsumen berarti penyedia jasa keuangan dilarang membagikan data pribadi konsumen kepada pihak ketiga manapun, tanpa terkecuali.	Benar	Salah
10	Salah satu tujuan adanya pengenalan hak dan kewajiban konsumen adalah untuk mendorong pelaku usaha bertindak secara bertanggung jawab.	Benar	Salah

Perintah berikut untuk aspek Perilaku/Behavior dan Sikap/Attitude.
Lingkari salah satu jawaban yang paling sesuai dengan pendapat Anda!
1 = Sangat Tidak Sering/Sangat Tidak Setuju
2 = Tidak Sering/Tidak Setuju
3 = Kadang-Kadang/Netral
4 = Sering/Setuju
5 = Sangat Sering/Sangat Setuju

B. PERILAKU (BEHAVIOR)

Hak dan Kewajiban Konsumen Saat Bertransaksi					
Pernyataan			Pilihan		
Saya aktif mencari tahu atau bertanya kepada penyedia jasa jika ada informasi biaya dan risiko produk yang kurang saya pahami.			1	2	3 4 5

C. SIKAP (ATTITUDE)

Hak dan Kewajiban Konsumen Saat Bertransaksi					
Pernyataan			Pilihan		
Saya yakin bahwa saya memiliki hak untuk mengajukan keluhan jika layanan dari penyedia jasa keuangan mengecewakan.			1	2	3 4 5

KUNCI JAWABAN SOAL PENGETAHUAN (KNOWLEDGE)
HAK DAN KEWAJIBAN KONSUMEN SAAT BERTRANSAKSI

Soal	Hak dan Kewajiban Konsumen Saat Bertransaksi
1	Benar
2	Benar
3	Benar
4	Benar
5	Benar
6	Salah
7	Benar
8	Salah
9	Salah
10	Benar



EVALUASI PELATIHAN

Beri tanda ceklis (✓) pada kotak yang paling sesuai dengan tingkat persetujuan atau ketidaksetujuan Anda terhadap setiap pernyataan berikut:

Pernyataan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
Saya mudah memahami materi pelatihan uang ini sehingga saya akan merekomendasikan kepada orang lain.	☐	☐	☐	☐	☐
Saya akan menerapkan materi pelatihan uang ini ke dalam kehidupan saya sehari-hari.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar menggunakan metode pelatihan yang menarik.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar menguasai materi pelatihan yang diberikan.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar mempersiapkan semua komponen pelatihan dengan lengkap.	☐	☐	☐	☐	☐
Panduan peserta (termasuk lembar kerja) dapat membantu peserta dalam mengikuti pelatihan modul Hak dan Kewajiban Konsumen ini.	☐	☐	☐	☐	☐

LAMPIRAN CERITA KISAH BELAJAAN RAKA

CERITA: KISAH BELANJAAN RAKA

“Suatu sore, Raka mampir ke sebuah minimarket sepulang kerja. Ia membeli sabun mandi, minuman, dan beberapa kebutuhan sehari-hari lainnya. Kasir dengan cepat menyebutkan total belanjaan, dan Raka membayar tanpa mengecek struk atau barang belanjanya karena sedang terburu-buru. Sesampainya di rumah, Raka baru sadar kalau nama dan harga sabun yang ia beli adalah sabun bayi, bukan sabun pria yang ia maksud dengan harga yang lebih mahal. Ia juga baru sadar kalau kembalian uangnya kurang Rp5.000. Kecil memang, tapi cukup membuatnya kesal. Ketika ia kembali ke toko keesokan harinya untuk komplain, kasir yang bertugas berbeda dan tidak bisa membantu. “Harusnya dicek dulu tadi, Pak,” kata kasir tersebut. Raka pun pulang dengan kecewa. Bukan hanya karena uang lima ribu itu, tapi karena merasa barang yang dibelinya tidak sesuai.



LAMPIRAN STUDI KASUS

TOP-UP GAGAL, UANG MELAYANG?

Pada tanggal 10 November 2025, Bapak Andi melakukan *top-up* saldo uang elektronik (*e-money*) sebesar Rp500.000 melalui aplikasi *mobile banking* Bank Sejahtera untuk membayar tagihan.

- » Setelah menekan tombol "Bayar", di layar aplikasi *mobile banking* muncul notifikasi "Transaksi Gagal, Saldo Tidak Berkurang".
- » Bapak Andi mencoba lagi, namun kali ini ia merasa yakin transaksi berhasil dan menutup aplikasi.
- » Keesokan paginya, Bapak Andi mengecek saldo di rekening tabungannya di Bank Sejahtera dan mendapati saldo terpotong Rp500.000.
- » Ia mengecek saldo *e-money*-nya, namun saldo *e-money* tersebut tidak bertambah.
- » Bapak Andi segera menghubungi *Call Center* Bank Sejahtera dan menjelaskan kronologinya. Bank Sejahtera menyampaikan akan melakukan investigasi yang memakan waktu 7 hari kerja.



Diskusi Kelompok:



1. Apa Hak Konsumen yang dimiliki Bapak Andi dalam situasi ini?
2. Apa Kewajiban Konsumen yang mungkin terabaikan oleh Bapak Andi?
3. Menurut Anda, bagaimana penyelesaian kasus ini seharusnya berjalan sesuai ketentuan OJK di Indonesia?

4

PRINSIP TRANSAKSI KEUANGAN LAINNYA



PETA KONSEP

HARGA DAN NILAI BARANG/JASA

- Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa
- Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional

CARA PEMBAYARAN TRANSAKSI

- Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai
- Tips Aman Bertransaksi (PeKA)

TRANSAKSI KEUANGAN

PRINSIP TRANSAKSI KEUANGAN LAINNYA

- Prinsip Syariah dalam Bertransaksi
- Hak Konsumen terkait Garansi, Retur, dan *Refund*

HAK DAN KEWAJIBAN KONSUMEN

Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi



SETELAH MENGIKUT SESI MODUL INI, PESERTA AKAN:

1

Dapat memahami prinsip syariah dalam bertransaksi.

2

Dapat memahami istilah dan hak-hak konsumen terkait garansi, retur, dan *refund*.

GARIS BESAR MODUL

1

Transaksi Syariah

Pengantar prinsip syariah dalam bertransaksi.

2

Istilah dalam Hak Konsumen

Penjelasan tentang istilah dan hak-hak konsumen terkait garansi, retur, dan *refund*.

RENCANA SESI

(DURASI WAKTU: 105 MENIT)

AKTIVITAS 1

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN 15'	2'	Pembukaan	1. Pengajar meminta peserta untuk mengisi <i>Form</i> Evaluasi Pra Pelatihan, sebelum pelatihan dimulai (waktu di luar sesi pembukaan). 2. Pengajar memberi salam, menyapa, dan menyampaikan bahwa peserta akan belajar tentang topik yang sangat penting tentang transaksi keuangan yang akan terdiri dari 7 (tujuh) bagian, yaitu harga dan nilai barang, harga dalam transaksi syariah, transaksi pembayaran, PeKA, hak dan kewajiban saat bertransaksi, transaksi syariah, istilah dalam hak konsumen.	1. Pengisian <i>Form</i> (waktu di luar sesi pembukaan) 2. Penjelasan lisan	1. <i>Form</i> Pra Pelatihan 2. Judul sesi yang di-tayangkan di PPT
	3'	Memberikan pertanyaan penting sebelum mulai pelatihan	1. Pengajar bertanya kepada peserta, "Apakah Anda pernah merasa membayar terlalu mahal untuk suatu barang atau jasa? Mengapa bisa terjadi?" 2. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. 3. Pengajar bertanya lagi, "Seberapa sering Anda mengecek keaslian atau kejelasan informasi sebelum melakukan pembayaran digital?" 4. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat.	Tanya jawab dan diskusi	

RENCANA SESI

(DURASI WAKTU: 105 MENIT)

AKTIVITAS 1

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEMBUKAAN 15'			5. Pengajar bertanya lagi, "Apakah Anda tahu hak-hak Anda sebagai konsumen jika barang yang dibeli rusak atau tidak sesuai?" 6. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat. 7. Pengajar bertanya lagi, "Apakah Anda tahu bahwa dalam Islam ada aturan berbeda terkait transaksi jual beli?" 8. Pengajar meminta 1 orang peserta untuk menjawab dan bercerita singkat.		
	10'	Menarik minat peserta	9. Pengajar berkata, "Sebelum kita memulai pelatihan ini, mari kita menonton video berikut dengan judul <i>Handphone</i> Baru Aldi."	Kasus dan diskusi (Video 1: <i>Handphone</i> Baru Aldi)	Video

RENCANA SESI
AKTIVITAS 2

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEM-BELAJARAN INTI 75'	45'	Prinsip Syariah dalam Bertransaksi	Pengajar menjelaskan <i>slide</i> 1– 5 terkait Prinsip Syariah dalam Bertransaksi.	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi	<i>Slide</i> presentasi
			1. Pengajar dapat membagikan cerita tentang “Studi Kasus: KPR Syariah, Akad Mana yang Digunakan?” yang dapat dilihat pada lampiran. 2. Pengajar membacakan skenario kasus “Ibu Siti.” 3. Apa jenis akad utama yang digunakan oleh Bank Syariah Amanah dalam transaksi KPR di atas? Jelaskan konsep dasar dari akad tersebut dan mengapa transaksi ini dianggap syar’i (sesuai syariah). Bagaimana risiko bagi hasil (<i>profit/loss sharing</i>) dalam akad ini, dan apa bedanya dengan skema KPR konvensional? 4. Kemudian, pengajar dapat menyampaikan analisis studi kasus berikut: • Jenis Akad Utama yang Digunakan. • Konsep Dasar Akad Murabahah dan Kesyari’ahan.	1. Studi Kasus: KPR Syariah, Akad Mana yang Digunakan? 2. Studi Kasus: Jenis Akad Utama yang Digunakan dan Konsep Dasar Akad Murabahah dan Kesyari’ahan	Lampiran Skenario Kasus “Ibu Siti”
			1. Pengajar menanyakan kepada peserta, “Apakah Anda pernah mengalami kesulitan dalam meminta <i>refund</i>, retur, atau garansi? Apa tantangannya?”	Diskusi	

RENCANA SESI
AKTIVITAS 2

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PEM-BELAJARAN INTI 75'	30'	Hak Konsumen terkait Garansi, Retur, dan <i>Refund</i>	2. Pengajar menayangkan dan menjelaskan <i>slide</i> 2–5 terkait Hak Konsumen terkait Garansi, Retur, dan <i>Refund</i>.	Penjelasan dengan <i>slide</i> presentasi	<i>Slide</i> Presentasi
			3. Pengajar dapat membagikan cerita tentang “Studi Kasus: <i>Smartphone</i> cacat dan klaim garansi <i>e-commerce</i>” yang dapat dilihat pada lampiran. 4. Pengajar membacakan skenario kasus “Bapak Rian.” 5. Apa jenis akad utama yang digunakan oleh Bank Syariah Amanah dalam transaksi KPR di atas? Jelaskan konsep dasar dari akad tersebut dan mengapa transaksi ini dianggap syar’i (sesuai syariah). Bagaimana risiko bagi hasil (<i>profit/loss sharing</i>) dalam akad ini, dan apa bedanya dengan skema KPR konvensional? 6. Setelah diskusi, pengajar dapat menyampaikan analisis studi kasus dari kasus “Bapak Rian.”	Studi Kasus: <i>Smartphone</i> cacat dan klaim garansi <i>e-commerce</i>	Lampiran Skenario kasus “Bapak Rian”

Penjelasan Simbol

Modul ini memakai beberapa ikon untuk membantu pengajar lebih cepat memahami bagian-bagian dalam pelatihan.



LAKUKAN

Hal-hal yang perlu Anda lakukan sebagai pengajar



SAMPAIKAN INFORMASI

Saat Anda memberikan penjelasan atau informasi



KATAKAN

Hal-hal yang perlu Anda ucapkan kepada peserta



TINDAK LANJUT & PENUTUP

Saat Anda membantu peserta merencanakan langkah tindakan untuk menerapkan apa yang telah mereka pelajari



TANYA

Pertanyaan yang bisa Anda ajukan ke peserta



SKENARIO

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



TUJUAN UTAMA

Saat Anda menyampaikan poin penting dari bagian ini



INFO PENTING

Saat Anda menggunakan cerita pendek untuk memulai diskusi atau aktivitas tentang topik keuangan



PANDU DISKUSI

Saat Anda memfasilitasi diskusi dengan peserta



PRE-TEST/POST-TEST

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan



PANDU AKTIVITAS

Saat Anda memandu peserta untuk melakukan aktivitas



EVALUASI PELATIHAN

Tuliskan jawaban di lembar yang sudah disediakan

RENCANA SESI AKTIVITAS 3

Sesi	Waktu (dalam menit)	Isi	Metode/ Penjelasan	Aktivitas Pembelajaran	Alat Bantu
SESI PENUTUP (POIN PEMBELAJARAN) 15'	15'	Menggali Poin Pembelajaran dan Evaluasi	1. Tanyakan pada para peserta, poin apa yang dapat diambil hari ini. Pengajar menuliskan jawaban peserta ke papan tulis atau kertas <i>flipchart</i>. 2. Pengajar menegaskan bahwa ada 7 poin pembelajaran dari sesi ini: • Perbedaan Harga dan Nilai Barang/Jasa. • Perbedaan Konsep Harga dalam Transaksi Syariah dan Konvensional. • Cara Bertransaksi Tunai dan Nontunai. • Tips Aman Bertransaksi (PeKA). • Hak dan Kewajiban Konsumen saat Bertransaksi. • Prinsip Syariah dalam Bertransaksi. • Hak Konsumen terkait Garansi, Retur. 3. Pengajar mengucapkan terima kasih kepada peserta atas kerja sama dan partisipasinya selama sesi ini dan membagikan lembar evaluasi.	Kegiatan dan diskusi	<i>Flipchart</i> dan spidol besar

Referensi Aktivitas: Buku Modul 3. Transaksi Keuangan

A. Prinsip Syariah Dalam Bertransaksi (45 Menit)

Pengajar menyampaikan kepada peserta bahwa akan dijelaskan mengenai prinsip syariah dalam bertransaksi. Materi dapat di-scan melalui *barcode* **BAHAN AJAR PRINSIP SYARIAH DALAM BERTRANSAKSI**:

1. Gunakan Kamera HP atau Scanner

Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.

2. Pastikan Posisi Barcode Jelas

Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.

3. Tunggu hingga Terbaca

Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.

4. Buka Hasil Scan

Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



**BAHAN AJAR:
PRINSIP SYARIAH
BERTRANSAKSI**



Pengajar menampilkan *slide* judul terkait prinsip dasar dalam transaksi syariah.

Modul ini akan membahas prinsip syariah dalam bertransaksi.



Pengajar menampilkan *slide* 1 terkait ekonomi syariah.

Ekonomi syariah merupakan sebuah disiplin ilmu mengenai prinsip dasar, filsafat, antara permintaan dan penawaran, produksi dan konsumsi, dan aspek lain bidang ekonomi.

Nilai-nilai utamanya mencakup kepemilikan, berusaha dengan berkeadilan, kerja sama dalam kebaikan, dan pertumbuhan yang seimbang.

1. Kepemilikan

Segala sesuatu pada hakikatnya milik Allah, sedangkan manusia sebagai khalifah diberi amanah untuk mengelolanya. Islam mengakui kepemilikan pribadi hasil usaha, hibah, atau warisan, tetapi harus seimbang dengan kepentingan sosial dan negara. Kesadaran bahwa harta milik Allah menumbuhkan sifat dermawan dan menghindarkan dari ketamakan.

2. Berusaha dengan Berkeadilan

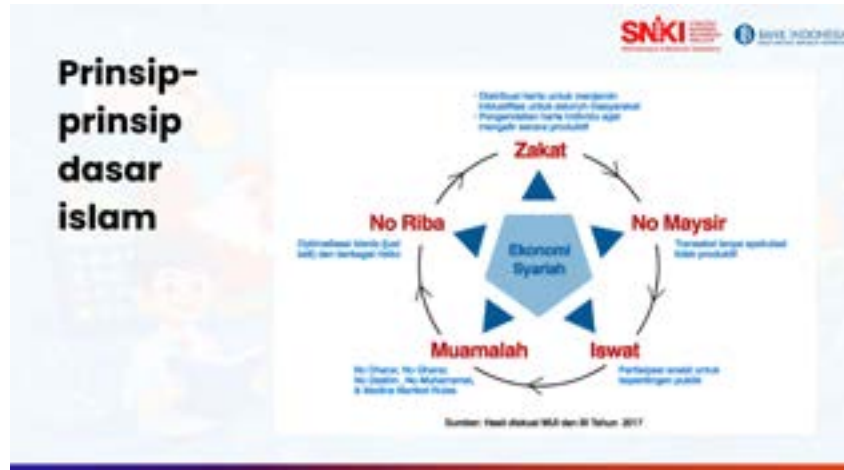
Islam mendorong umat untuk bekerja keras dan memanfaatkan sumber daya secara optimal, namun melarang penimbunan harta berlebihan. Kecintaan terhadap harta harus diarahkan pada kegiatan produktif seperti perdagangan dan sedekah. Hasil usaha tidak hanya untuk kepentingan pribadi, tetapi juga untuk kemaslahatan bersama melalui penyaluran sebagian harta kepada yang membutuhkan.

3. Kerja sama dalam Kebaikan

Islam menekankan kerja sama dalam kegiatan ekonomi, baik individu maupun kelompok, dengan semangat tolong-menolong dan keadilan. Kompetisi diperbolehkan selama bersifat positif dan mendorong umat untuk berlomba-lomba dalam menebar manfaat serta kebaikan bagi sesama.

4. Pertumbuhan yang Seimbang

Pertumbuhan ekonomi Islam bertujuan mewujudkan manusia sebagai hamba Allah dan rahmat bagi alam semesta. Pertumbuhan material harus seimbang dengan kesejahteraan spiritual dan kelestarian lingkungan agar tercapai kemakmuran yang berkelanjutan.



Pengajar menampilkan slide 2 terkait prinsip dasar dalam Islam.

1. Zakat

Zakat memiliki dua fungsi utama:

- » Pengendalian harta individu, yaitu kewajiban membayar zakat atas harta yang melebihi nisab dan tidak digunakan selama satu tahun, agar kekayaan mengalir menjadi kegiatan ekonomi produktif.
- » Distribusi pendapatan yang inklusif, yaitu menyantuni pihak yang kurang mampu melalui penyaluran zakat (2,5%) sehingga tercipta pemerataan dan keadilan sosial dalam masyarakat.

2. Larangan Maysir

- » Islam melarang transaksi keuangan yang bersifat spekulatif dan tidak produktif.
- » Setiap transaksi harus memiliki keterkaitan langsung dengan sektor riil agar membawa manfaat nyata bagi perekonomian dan menghindari praktik perjudian atau ketidakpastian yang merugikan.

3. Larangan Riba

- » Riba menyebabkan terhambatnya perputaran uang dan menghambat perkembangan usaha yang keuntungannya di bawah tingkat bunga.
- » Larangan riba diterapkan agar kegiatan ekonomi tidak menindas pihak lain dan mendorong sistem bisnis berbasis jual beli yang adil dengan prinsip berbagi hasil dan risiko (*risk sharing*).

4. Infak, Sedekah, dan Wakaf (ISWAF)

- » Islam mendorong masyarakat berpartisipasi aktif dalam membangun ketahanan sosial melalui infak, sedekah, dan wakaf.
- » Instrumen ini berfungsi menjaga keseimbangan sosial, mengurangi ketimpangan ekonomi, serta memperkuat solidaritas umat secara alami dan berkelanjutan.

5. Muamalah

- » Transaksi muamalah harus berlandaskan kerja sama dan keadilan.
- » Kegiatan ekonomi tidak boleh:
 - Menimbulkan bahaya (*dharar*).
 - Mengandung unsur perjudian atau ketidakpastian (*gharar*).
 - Mengandung ketidakadilan (*dzalim*).
 - Melibatkan barang haram (*muharramat*).



Pengajar menampilkan *slide* 3 terkait ekonomi Syariah.

1. Transaksi syariah harus dilakukan secara transparan, artinya tidak boleh mengandung ketidakjelasan dalam akad, harga, barang, maupun cara pembayarannya, sehingga semua pihak memahami kesepakatan sejak awal.
2. Transaksi syariah tidak diperbolehkan untuk hal-hal yang membahayakan, baik membahayakan keselamatan, merugikan pihak lain, maupun menimbulkan dampak sosial dan ekonomi yang negatif.
3. Barang atau jasa yang diperjualbelikan harus bersifat halal, yaitu tidak mengandung unsur yang dilarang dalam syariat Islam.
4. Setiap transaksi harus dilakukan secara adil dan proporsional, sesuai pada tempatnya, tanpa adanya pihak yang dirugikan atau dieksploitasi.

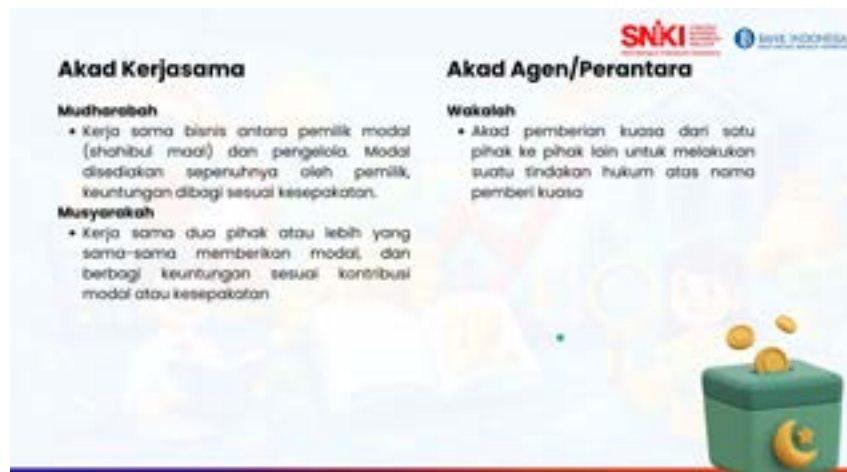
Dalam transaksi syariah, terdapat beberapa jenis akad, antara lain:

- » Akad pertukaran, yaitu akad jual beli atau tukar-menukar.
- » Akad kerja sama, yaitu akad yang melibatkan dua pihak atau lebih untuk bekerja sama dan berbagi hasil.
- » Akad agen atau perantara, yaitu akad perwakilan dalam suatu transaksi.
- » Akad jaminan, yaitu akad yang memberikan penjaminan atas suatu kewajiban.
- » Akad kebajikan sosial, yaitu akad yang bertujuan sosial dan tidak berorientasi pada keuntungan.



Pengajar menampilkan *slide* 4 terkait akad pertukaran (akad jual beli dan akad sewa).

1. "Akad Pertukaran sendiri terbagi menjadi dua, yaitu akad jual beli dan akad sewa."
2. "Akad jual beli:
 - » **Murabahah**, yaitu Jual beli barang di mana penjual menyebutkan harga jual secara terbuka, terdiri dari harga pokok + keuntungan.
 - » **Salam**, yaitu Jual beli berdasarkan pemesanan dan pembayaran di awal, dengan penyerahan barang di masa mendatang sesuai kesepakatan.
 - » **Astons**, yaitu Jual beli berdasarkan pesanan pembuatan barang tertentu, misalnya proyek konstruksi dengan syarat dan kriteria yang disepakati."
3. "Akad sewa":
 - » Ijarah, yaitu Akad sewa menyewa barang tanpa adanya perpindahan kepemilikan. Pemanfaatan jasa atau barang dengan imbalan tertentu
 - » Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik, yaitu Sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang, misalnya melalui akad jual beli atau hibah di akhir masa sewa."



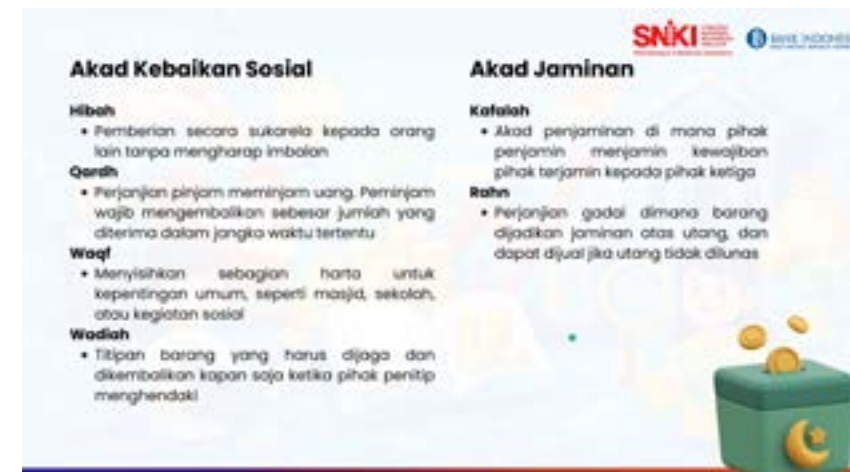
Pengajar menampilkan *slide* 5 terkait akad kerja sama dan akad perantara.

Akad kerja sama:

1. **Mudharabah**: yaitu kerja sama antara pemilik modal atau shahibul maal dan pengelola usaha. Dalam akad ini, modal disediakan sepenuhnya oleh pemilik modal, sedangkan keuntungan dibagi sesuai kesepakatan yang disepakati sejak awal.
2. **Musyarakah**, yaitu akad kerja sama di mana dua pihak atau lebih sama-sama memberikan modal, kemudian keuntungan dibagi berdasarkan kontribusi modal atau sesuai kesepakatan bersama.

Akad agen:

1. **Wakalah** yaitu akad pemberian kuasa dari satu pihak kepada pihak lain untuk melakukan suatu tindakan hukum atas nama pemberi kuasa, baik dalam urusan jual beli, pembayaran, maupun pengurusan administrasi tertentu, selama tindakan tersebut sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan.



Pengajar menampilkan *slide* 5 terkait akad kebaikan sosial dan akad jaminan.

1. “Akad kebaikan sosial:

- » **Hibah**, Pemberian secara sukarela kepada orang lain tanpa mengharap imbalan.
- » **Qardh**, Perjanjian pinjam meminjam uang. Peminjam wajib mengembalikan sebesar jumlah yang diterima dalam jangka waktu tertentu.
- » **Waqf**, Menyisihkan sebagian harta untuk kepentingan umum, seperti masjid, sekolah, atau kegiatan sosial.
- » **Wadiah**, Titipan barang yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja ketika pihak penitip menghendaki.”

2. “Akad jaminan:

- » **Kafalah**, Akad penjaminan di mana pihak penjamin menjamin kewajiban pihak terjamin kepada pihak ketiga.
- » **Rahn**, Perjanjian gadai dimana barang dijadikan jaminan atas utang, dan dapat dijual jika utang tidak dilunas.”

Pengajar dapat membagikan cerita tentang “Studi Kasus: KPR Syariah, Akad Mana yang Digunakan?” yang dapat dilihat pada lampiran.

STUDI KASUS: KPR SYARIAH, AKAD MANA YANG DIGUNAKAN?

Ibu Siti ingin membeli sebuah rumah seharga Rp500.000.000. Ia tidak ingin menggunakan skema Kredit Pemilikan Rumah (KPR) konvensional karena mengandung unsur riba. Oleh karena itu, Ibu Siti mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah Amanah selama 10 tahun. Bank Syariah Amanah menawarkan skema yang berbeda dari KPR konvensional. Pihak Bank menjelaskan bahwa Bank akan membeli rumah tersebut terlebih dahulu dari developer, kemudian Bank akan menjual kembali rumah tersebut kepada Ibu Siti dengan harga yang telah disepakati bersama (misalnya, harga beli Bank + margin keuntungan Bank). Harga jual kembali yang disepakati oleh Bank dan Ibu Siti adalah Rp750.000.000, yang akan dicicil oleh Ibu Siti selama 10 tahun dengan cicilan tetap (*flat*) per bulan. Setelah 10 tahun, kepemilikan rumah sepenuhnya akan beralih ke Ibu Siti.



Pengajar membacakan skenario kasus “Ibu Siti”.

- » Apa jenis akad utama yang digunakan oleh Bank Syariah Amanah dalam transaksi KPR di atas?
- » Jelaskan konsep dasar dari akad tersebut dan mengapa transaksi ini dianggap syar'i (sesuai syariah).
- » Bagaimana risiko bagi hasil (*profit/loss sharing*) dalam akad ini, dan apa bedanya dengan skema KPR konvensional?

Kemudian, pengajar dapat menyampaikan analisis studi kasus berikut.

1. Jenis Akad Utama yang Digunakan.

Akad yang paling sering digunakan dan cocok untuk skema KPR Syariah dengan cicilan *fixed* (tetap) seperti kasus di atas adalah:

Akad Murabahah (Jual Beli dengan Keuntungan/Margin yang Disepakati).

2. Konsep Dasar Akad Murabahah dan Kesyari'ahan.

Konsep: Akad Murabahah adalah kontrak jual beli di mana Bank (sebagai penjual) memberitahukan harga perolehan (harga beli dari developer) kepada nasabah (Ibu Siti), kemudian Bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi, yaitu harga pokok ditambah margin keuntungan yang disepakati di awal kontrak.

Kesyari'ahan: Transaksi ini sah secara syariah karena:

Bank memiliki objek (rumah) sebelum menjualnya. Syarat utama dalam jual beli syariah adalah penjual harus memiliki barang yang dijual. Bank Syariah Amanah membeli rumah dari developer terlebih dahulu (terjadi perpindahan kepemilikan ke Bank secara legal/hukum).

Penetapan Harga di Awal. Harga jual total (Rp750.000.000) ditetapkan dan disepakati di awal kontrak. Tidak ada kenaikan atau perubahan harga meskipun suku bunga di pasar naik atau turun. Hal ini menghindari *gharar* (ketidakjelasan) dan riba (tambahan tanpa adanya pertukaran barang atau jasa).

Aspek	Akad Murabahah (Jual Beli)	KPR Konvensional (Pinjaman)
Akad Dasar	Jual Beli (<i>Ba'i</i>)	Pinjam Meminjam (<i>Qardh</i>)
Status	Bank Penjual	Pemberi Pinjaman/Kreditur
Dasar Keuntungan	Margin Keuntungan (<i>Mark-Up</i>)	Bunga (<i>Rate</i>)
Risiko Pasar	Harga total tetap dari awal hingga akhir. Tidak terpengaruh fluktuasi suku bunga	Cicilan bisa berubah (<i>floating rate</i>) sesuai kenaikan/penurunan suku bunga acuan
Risiko Bagi Hasil	Tidak ada konsep bagi hasil untung/rugi karena ini adalah akad jual beli, bukan investasi/kerja sama <i>profit-loss sharing</i> (seperti Mudharabah atau Musyarakah)	Tidak relevan, karena berbasis bunga, bukan bagi hasil

Dengan menggunakan Akad Murabahah, Bank Syariah Amanah berfungsi sebagai penjual yang mendapatkan keuntungan dari margin, bukan sebagai pemberi pinjaman yang mendapatkan bunga. Ini menjadikan transaksi Ibu Siti sah dan bebas dari unsur riba.

Sebagai penutup, pengajar dapat menyampaikan poin penting di bawah ini agar materi dapat lebih dipahami.

(Waktu Disarankan: 2 Menit)

Poin Penting untuk Pemahaman Akad:

- » Dalam keuangan syariah, setiap transaksi harus didasarkan pada akad yang jelas (jual beli, sewa, kerja sama, dll.).
- » KPR Syariah melalui skema Murabahah adalah jual beli, bukan pinjaman, sehingga harga jual total sudah final dan bebas dari fluktuasi bunga.

B. Hak Konsumen Terkait Garansi, Retur, dan Refund (30 Menit)



Apakah Anda pernah mengalami kesulitan dalam meminta *refund*, retur, atau garansi? Apa tantangannya?



Pengajar menyampaikan kepada peserta bahwa akan dijelaskan mengenai hak konsumen terkait garansi, retur, dan *refund*. Materi dapat di-scan melalui *barcode*

BAHAN AJAR GARANSI, RETUR, DAN REFUND:

- Gunakan Kamera HP atau Scanner**
Arahkan kamera HP atau alat *scanner* ke *barcode* yang ingin dipindai.
- Pastikan Posisi Barcode Jelas**
Barcode harus terlihat penuh dan tidak buram atau tertutup.
- Tunggu hingga Terbaca**
Sistem akan secara otomatis mengenali dan membaca *barcode*.
- Buka Hasil Scan**
Hasilnya berupa *link* yang langsung muncul di layar.



BAHAN AJAR:
GARANSI, RETUR,
REFUND



Pengajar menampilkan *slide* judul terkait hak konsumen terkait garansi, *return*, dan *refund*.



Modul ini membahas hak konsumen dalam memperoleh garansi serta mekanisme *return* dan *refund* dalam transaksi.



Pengajar menampilkan *slide* 1 terkait layanan purnajual dan contohnya.



- » “Layanan Purna Jual adalah serangkaian layanan yang diberikan kepada pelanggan setelah mereka membeli produk. Tujuannya adalah untuk memastikan kepuasan pelanggan tetap terjaga meskipun pembelian sudah dilakukan lama sebelumnya.”
- » “Contoh Layanan Purna Jual: layanan pra instalasi, pelatihan awal penggunaan, garansi, dukungan *online*, penggantian/pengembalian barang, informasi fungsi dan keuntungan produk, peningkatan (*upgrade*), servis perawatan, *customer retention* (menjaga loyalitas pelanggan).”

Garansi

Garansi adalah layanan yang mencakup perbaikan penggantian suku cadang tertentu untuk jangka waktu tertentu.

Garansi harus bisa memenuhi **syarat-syarat** berikut:

- Perusahaan mampu memenuhi kewajiban sesuai yang tercantum dalam garansi.
- Ditulis dengan bahasa yang jelas dan mudah dipahami.
- Relevan dengan produk atau jasa yang ditawarkan, serta transparan terkait masalah yang mungkin muncul.
- Dibuat dengan ketentuan yang logis dan adil bagi penjual maupun pelanggan.

Jenis Garansi:

- Resmi
- Distributor
- Global
- Toko/Penjual

Pengajar menampilkan *slide 2* terkait apa itu garansi dan contohnya.

- » “Garansi adalah layanan berupa perbaikan atau penggantian suku cadang tertentu dalam jangka waktu tertentu. Garansi menjadi bentuk tanggung jawab produsen maupun penjual kepada pelanggan.”
- » “Syarat Garansi yang Baik adalah:
 - Perusahaan mampu memenuhi kewajiban sesuai yang tercantum dalam garansi.
 - Ditulis dengan bahasa yang jelas dan mudah dipahami.
 - Relevan dengan produk atau jasa yang ditawarkan, serta transparan terkait masalah yang mungkin muncul.
 - Dibuat dengan ketentuan yang logis dan adil bagi penjual maupun pelanggan.”
- » “Ada 4 Jenis Garansi: Resmi, Distributor, Global, Toko/Penjual.”
- » “Garansi bukan sekadar janji, melainkan jaminan kualitas dan komitmen perusahaan terhadap kepuasan pelanggan.”

Retur/Pengembalian Barang

Retur/Pengembalian Barang adalah proses di mana konsumen mengembalikan produk yang telah dibeli ke penjual untuk mendapatkan pengembalian uang atau pertukaran barang.

Contoh keadaan dimana produk yang telah dibeli dapat dikembalikan (konsumen dapat mengajukan retur):

- Barang yang diterima tidak lengkap ataupun salah
- Produk rusak
- Produk berbeda dengan deskripsi/foto

Langkah-langkah Pengajuan Retur:

- Menyiapkan informasi lengkap tentang barang yang akan dikembalikan
- Mempersiapkan bukti pendukung, seperti bukti pembelian dan bukti pendukung lainnya seperti foto atau video terkait kerusakan
- Perhatikan apakah produk tersebut masih dalam masa garansi atau tidak

Pengajar menampilkan *slide 3* terkait retur dan langkah pengajuan retur.

- » “Retur/Pengembalian Barang adalah proses ketika konsumen mengembalikan produk yang sudah dibeli kepada penjual untuk memperoleh penggantian uang atau barang baru. Kondisi produk yang bisa diretur: barang tidak lengkap atau salah kirim, produk rusak, dan produk berbeda dengan deskripsi/foto.”
- » “Langkah-Langkah Pengajuan Retur:
 - Menyiapkan informasi lengkap tentang barang yang akan dikembalikan.
 - Mempersiapkan bukti pendukung, seperti struk pembelian, foto, atau video kerusakan.
 - Memastikan produk masih dalam masa garansi.”

Refund/Pengembalian Dana

Refund atau Pengembalian Dana adalah proses di mana konsumen mengembalikan produk yang dibeli dan menerima kembali uang yang telah dibayarkan.

Beberapa Situasi Umum yang Membenarkan Refund:

- Produk Tidak Sesuai Deskripsi
- Produk Cacat atau Rusak
- Pengiriman yang Terlambat
- Pembatalan Pesanan
- Kesalahan Pengiriman

E-Commerce	vs	Toko Offline
Biasanya melibatkan proses lebih panjang. Konsumen harus mengajukan refund melalui platform, menunggu persetujuan penjual, lalu mengembalikan produk.		Konsumen biasanya dapat langsung mengembalikan produk ke toko dan mendapatkan refund secara langsung.



Pengajar menampilkan *slide 4* terkait *refund*/pengembalian dana.

- » “Refund atau Pengembalian Dana adalah proses di mana konsumen mengembalikan produk yang dibeli dan menerima kembali uang yang telah dibayarkan.”
- » “Ada beberapa situasi umum yang membenarkan *refund*, seperti produk tidak sesuai deskripsi, produk cacat atau rusak, pengiriman yang terlambat, pembatalan pesanan, atau kesalahan pengiriman.”
- » “Mekanisme retur di *e-commerce* dan toko *offline* sendiri itu berbeda. Pada *e-commerce*, biasanya melibatkan proses yang lebih panjang. Konsumen harus mengajukan *refund* melalui *platform*, kemudian menunggu persetujuan dari penjual, dan mengembalikan produk melalui jasa pengiriman.”
- » “Sedangkan untuk toko *offline*, konsumen biasanya dapat langsung mengembalikan produk ke toko dan mendapatkan *refund* secara langsung.”

Refund/Pengembalian Dana

Jika Hak Refund Tidak Dipenuhi, maka konsumen dapat:

- Menghubungi Penjual
- Laporkan ke Platform E-Commerce
- Laporkan ke Otoritas Perlindungan Konsumen
- Gugatan Hukum

Konsumen tidak berhak atas refund jika:

- Melebihi batas waktu refund
- Tidak dapat mengembalikan produk dalam kondisi awal
- Membeli produk “Non-Refundable”
- Tidak memiliki bukti pembelian
- Melanggar Syarat dan Ketentuan
- Membeli produk dengan Promo Khusus
- Tidak mengikuti prosedur *refund*
- Membeli produk dengan tujuan penyalahgunaan
- Membeli produk dengan Garansi Terbatas
- Membeli produk *secondhand*



Pengajar menampilkan *slide 5* terkait *refund*/pengembalian dana.

- » “Jika hak *refund* tidak dipenuhi, maka konsumen dapat menghubungi penjual, melapor ke *platform e-commerce*, melapor ke Otoritas Perlindungan Konsumen, ataupun melalui gugatan hukum.”
- » “Namun, tetap ada beberapa situasi di mana konsumen tidak berhak atas *refund*, yaitu jika:
 - Melebihi batas waktu *refund*.
 - Tidak dapat mengembalikan produk dalam kondisi awal.
 - Membeli produk “Non-Refundable”.
 - Tidak memiliki bukti pembelian.
 - Melanggar Syarat dan Ketentuan.
 - Membeli produk dengan Promo Khusus.
 - Tidak mengikuti prosedur *refund*.
 - Membeli produk dengan tujuan penyalahgunaan.
 - Membeli produk dengan Garansi Terbatas.
 - Membeli produk *secondhand*”.



Pengajar dapat membagikan cerita tentang “**Studi Kasus: Smartphone cacat dan klaim garansi e-commerce**” yang dapat dilihat pada lampiran.

STUDI KASUS:
SMARTPHONE CACAT DAN KLAIM GARANSI E-COMMERCE

Pada tanggal 1 November 2025, Bapak Rian membeli sebuah *smartphone* merek “X” seharga Rp4.000.000 dari sebuah toko resmi di *platform e-commerce* besar “Toko Cepat”. Produk tersebut diiklankan memiliki garansi resmi distributor selama 1 tahun dan kebijakan retur 7 hari oleh Toko Cepat.

- » Pada tanggal 4 November (3 hari setelah barang diterima), Bapak Rian menyadari bahwa *port charger smartphone* tersebut longgar dan tidak dapat mengisi daya dengan stabil, yang mengindikasikan cacat produksi.
- » Bapak Rian segera mengajukan retur dan *refund* melalui aplikasi Toko Cepat, melampirkan video kerusakan.
- » Toko Cepat menolak pengajuan retur, dengan alasan *port charger* termasuk *hardware* dan kerusakan tersebut harus diklaim langsung melalui Garansi Resmi Distributor.



Pengajar membacakan skenario kasus “Bapak Rian”.



- » Apa Hak Konsumen Bapak Rian terkait retur dan garansi dalam kasus cacat produk ini?
- » Jelaskan perbedaan mendasar antara Kebijakan Retur *E-commerce* dan Klaim Garansi Distributor dalam kasus ini.
- » Sebagai konsumen, langkah apa yang paling tepat yang harus diambil Bapak Rian untuk menyelesaikan masalah ini?



Setelah diskusi, pengajar dapat menyampaikan analisis studi kasus dari kasus “Bapak Rian”.

1. Hak Konsumen (Bapak Rian) - Garansi, Retur, dan *Refund*.
 - » Hak Bapak Rian dilindungi oleh UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (UUPK):
 - » Hak Retur (Pengembalian Barang): Berdasarkan UUPK, konsumen berhak mendapatkan barang yang sesuai dengan yang dijanjikan dan berfungsi dengan baik. Karena cacat ditemukan dalam 7 hari dan dikategorikan sebagai cacat produksi (bukan *Human Error*), Bapak Rian secara ideal berhak atas retur atau penggantian barang.
 - » Catatan: Jika cacat ditemukan dalam periode kebijakan retur *e-commerce* (7 hari), biasanya tanggung jawab perbaikan/penggantian ada pada penjual/*e-commerce* (kecuali jika penjual membuktikan itu adalah *Human Error*).
 - » Hak Garansi: Jika retur ditolak, Bapak Rian tetap memiliki Garansi Resmi Distributor 1 Tahun. Garansi ini memastikan produk diperbaiki atau diganti oleh produsen/distributor jika terjadi kerusakan yang bukan disebabkan oleh kelalaian konsumen.

Perbedaan Kebijakan Retur *E-commerce* vs. Klaim Garansi Distributor

Fitur	Kebijakan Retur <i>E-commerce</i> (Toko Cepat)	Klaim Garansi Resmi Distributor
Jangka Waktu	Singkat (misalnya, 3–7 hari setelah barang diterima)	Panjang (misalnya, 12 bulan/ 1 tahun)
Pihak yang Bertanggung Jawab	Penjual/ <i>Platform E-commerce</i> (untuk cacat awal/salah kirim)	Produsen/Distributor Resmi (untuk kerusakan fungsional selama masa pakai)
Solusi	<i>Refund</i> penuh atau Penggantian unit baru	Perbaikan unit, atau Penggantian suku cadang
Fokus Masalah	Kesalahan saat pengiriman, cacat awal, atau barang tidak sesuai deskripsi	Kerusakan fungsional setelah pemakaian wajar

- » Analisis Kasus: Toko Cepat menggunakan Garansi Distributor sebagai alasan untuk menghindari *refund*. Namun, karena cacat ditemukan sangat cepat (3 hari), seharusnya Toko Cepat memprosesnya sebagai Retur Cacat Produksi Awal sesuai kebijakan 7 hari, bukan langsung mengarahkan ke garansi.
2. Langkah Tepat Bapak Rian
- Langkah yang paling tepat dan efisien bagi Bapak Rian adalah:
1. Eskalasi di *E-commerce*: Ajukan banding atau eskalasi ke *Customer Service* Toko Cepat (bukan hanya penjual) dengan menekankan bahwa kerusakan ditemukan dalam masa retur 7 hari dan merupakan cacat produksi. Tuntut Toko Cepat untuk mediasi atau mengembalikan dana sesuai hak retur.
 2. Klaim Garansi (Alternatif Terakhir): Jika eskalasi *e-commerce* tetap gagal (dan dana sudah dilepas ke penjual), Bapak Rian harus menggunakan Hak Garansinya dengan membawa *smartphone* tersebut ke *Service Center* resmi Distributor, melampirkan nota pembelian dan kartu garansi. Meskipun ini kurang ideal karena memakan waktu perbaikan, ini adalah jalan keluar yang dijamin oleh produsen.
 3. Laporan OJK/BPSK: Jika Toko Cepat dan Penjual sama-sama tidak kooperatif, Bapak Rian dapat melaporkan ke Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen (BPSK) di kota terdekat.

Sebagai penutup, pengajar dapat menyampaikan poin-poin pembelajaran penting terkait materi ini (Waktu Disarankan: 2 Menit).

- » Retur (7 hari) adalah tanggung jawab Penjual/*E-commerce* untuk cacat awal.
- » Garansi (1 tahun) adalah tanggung jawab Produsen/Distributor untuk kerusakan fungsional.
- » Konsumen harus proaktif untuk mengajukan retur secepatnya dan mempertahankan bukti (video/foto) cacat produk yang diterima.

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA



PRE-TEST/POST-TEST

Nama Peserta : _____

Kelompok Sasaran : _____

Tanggal : _____

1. PRINSIP SYARIAH DALAM BERTRANSAKSI

A. PENGETAHUAN (*KNOWLEDGE*)

Lingkari jawaban yang menurut Anda sesuai dengan pernyataan yang diberikan!

Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
1	Prinsip utama dalam transaksi syariah adalah larangan riba.	Benar	Salah
2	Sebagai pengganti sistem bunga, bank syariah menerapkan sistem bagi hasil dalam produk simpanan maupun pembiayaan.	Benar	Salah
3	Akad Murabahah dalam perbankan syariah adalah akad pinjam meminjam uang dengan janji pengembalian di masa depan.	Benar	Salah
4	Transaksi yang mengandung unsur <i>Gharar</i> (ketidakpastian berlebihan/spekulasi) diperbolehkan dalam syariah asalkan disetujui oleh kedua belah pihak.	Benar	Salah
5	Dalam akad Mudharabah, kerugian usaha sepenuhnya ditanggung oleh pengelola dana (mudharib) karena ia bertanggung jawab atas operasional bisnis.	Benar	Salah
6	Terdapat prinsip Keadilan (<i>Adl</i>) yang harus dipenuhi dalam transaksi Syariah.	Benar	Salah
7	Prinsip dalam transaksi syariah memperbolehkan dana digunakan untuk sektor usaha apapun, tanpa terkecuali, asalkan menghasilkan keuntungan tinggi.	Benar	Salah
8	Akad Wadiah adalah akad penitipan dana murni, di mana bank sebagai penerima titipan tidak bertanggung jawab jika dana tersebut hilang tanpa adanya kelalaian dari pihak bank.	Benar	Salah

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
9	Akad Ijarah adalah Akad sewa-menyewa barang tanpa adanya perpindahan kepemilikan, hanya pemanfaatan dengan imbalan tertentu.	Benar	Salah
10	Transaksi yang didasari prinsip syariah harus bersifat Suka Rela, tanpa adanya unsur paksaan atau intimidasi dari pihak manapun.	Benar	Salah

Perintah berikut untuk aspek Perilaku/Behavior dan Sikap/Attitude.
Lingkari salah satu jawaban yang paling sesuai dengan pendapat Anda!
1 = Sangat Tidak Sering/Sangat Tidak Setuju
2 = Tidak Sering/Tidak Setuju
3 = Kadang-Kadang/Netral
4 = Sering/Setuju
5 = Sangat Sering/Sangat Setuju

B. PERILAKU (BEHAVIOR)

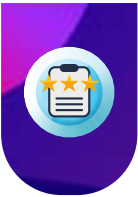
Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya					
Pernyataan			Pilihan		
Saya secara aktif memilih Produk dan Layanan Keuangan dari bank atau lembaga keuangan Syariah.			1	2	3 4 5

C. SIKAP (ATTITUDE)

Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya					
Pernyataan			Pilihan		
Saya merasa lebih tenang dan berkah ketika menggunakan layanan keuangan yang berbasis Syariah.			1	2	3 4 5

KUNCI JAWABAN SOAL PENGETAHUAN (KNOWLEDGE)
PRINSIP SYARIAH DALAM BERTRANSAKSI

Soal	Prinsip Syariah dalam Bertransaksi
1	Benar
2	Benar
3	Salah
4	Salah
5	Salah
6	Benar
7	Salah
8	Salah
9	Benar
10	Benar



EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

2. GARANSI, RETURN, DAN REFUND

A. PENGETAHUAN (KNOWLEDGE)

Lingkari jawaban yang menurut Anda sesuai dengan pernyataan yang diberikan!

Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
1	Serangkaian layanan yang diberikan kepada pelanggan setelah mereka membeli produk disebut sebagai Layanan Purna Jual.	Benar	Salah
2	Garansi produk adalah janji dari penjual atau produsen bahwa produk akan berfungsi sesuai standar dalam periode waktu tertentu, dan mereka akan memperbaiki atau mengganti jika terjadi kerusakan yang dijamin.	Benar	Salah
3	Hak <i>return</i> (pengembalian barang) konsumen selalu berlaku mutlak untuk semua barang yang dibeli, meskipun barang tersebut sudah digunakan dan tidak ada cacat.	Benar	Salah
4	<i>Refund</i> (pengembalian dana) hanya dapat diberikan dalam bentuk uang tunai dan tidak boleh dalam bentuk kredit toko (<i>store credit</i>) atau <i>voucher</i> .	Benar	Salah
5	Garansi produk tidak dapat digunakan jika kerusakan yang terjadi disebabkan oleh kesalahan pemakaian atau kelalaian konsumen (misalnya, terjatuh atau terkena air).	Benar	Salah
6	Jika konsumen mengajukan <i>refund</i> melebihi batas waktu yang ditentukan, maka <i>refund</i> tidak bisa dilakukan.	Benar	Salah
7	Konsumen memiliki kewajiban untuk menyimpan bukti pembelian (struk atau faktur) agar dapat mengajukan klaim garansi atau <i>return</i> .	Benar	Salah
8	Jika hak konsumen untuk mendapatkan <i>refund</i> tidak dipenuhi oleh penjual saat bertransaksi melalui <i>e-commerce</i> , maka konsumen dapat mengajukan laporan resmi melalui fitur bantuan pada <i>platform e-commerce</i> yang digunakan.	Benar	Salah

EVALUASI DAN ASESMEN PESERTA

Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya			
No	Pernyataan	Jawaban (Benar/Salah)	
9	Dalam <i>return</i> barang karena cacat, konsumen memiliki hak untuk memilih antara penggantian barang baru, perbaikan gratis, atau <i>refund</i> penuh.	Benar	Salah
10	Barang yang dibeli dengan diskon atau promo (cuci gudang) tetap memiliki garansi penuh dari produsen atau penjual, asalkan produk tersebut tidak rusak saat diterima.	Benar	Salah

Perintah berikut untuk aspek Perilaku/Behavior dan Sikap/Attitude.
Lingkari salah satu jawaban yang paling sesuai dengan pendapat Anda!
1 = Sangat Tidak Sering/Sangat Tidak Setuju
2 = Tidak Sering/Tidak Setuju
3 = Kadang-Kadang/Netral
4 = Sering/Setuju
5 = Sangat Sering/Sangat Setuju

B. PERILAKU (BEHAVIOR)

Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya					
Pernyataan			Pilihan		
Saya selalu menyimpan bukti pembelian (struk, faktur, kotak) selama masa garansi produk.			1	2	3 4 5

C. SIKAP (ATTITUDE)

Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya					
Pernyataan			Pilihan		
Saya berpendapat bahwa mengklaim garansi adalah hak saya sebagai konsumen.			1	2	3 4 5

KUNCI JAWABAN SOAL PENGETAHUAN (KNOWLEDGE)
HAK KONSUMEN TERKAIT GARANSI, RETUR, DAN REFUND

Soal	Hak Konsumen Terkait Garansi, Retur, dan Refund
1	Benar
2	Benar
3	Salah
4	Salah
5	Benar
6	Benar
7	Benar
8	Benar
9	Benar
10	Salah



EVALUASI PELATIHAN

Beri tanda ceklis (✓) pada kotak yang paling sesuai dengan tingkat persetujuan atau ketidaksetujuan Anda terhadap setiap pernyataan berikut:

Pernyataan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
Saya mudah memahami materi pelatihan transaksi keuangan ini sehingga saya akan merekomendasikan kepada orang lain.	☐	☐	☐	☐	☐
Saya akan menerapkan materi pelatihan transaksi keuangan ini ke dalam kehidupan saya sehari-hari.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar menggunakan metode pelatihan yang menarik.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar menguasai materi pelatihan yang diberikan.	☐	☐	☐	☐	☐
Pengajar mempersiapkan semua komponen pelatihan dengan lengkap.	☐	☐	☐	☐	☐
Panduan peserta (termasuk lembar kerja) dapat membantu peserta dalam mengikuti pelatihan modul Prinsip Transaksi Keuangan Lainnya ini.	☐	☐	☐	☐	☐

LAMPIRAN STUDI KASUS

KPR SYARIAH, AKAD MANA YANG DIGUNAKAN?

Ibu Siti ingin membeli sebuah rumah seharga Rp500.000.000. Ia tidak ingin menggunakan skema Kredit Pemilikan Rumah (KPR) konvensional karena mengandung unsur riba. Oleh karena itu, Ibu Siti mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah Amanah selama 10 tahun. Bank Syariah Amanah menawarkan skema yang berbeda dari KPR konvensional. Pihak Bank menjelaskan bahwa Bank akan membeli rumah tersebut terlebih dahulu dari developer, kemudian Bank akan menjual kembali rumah tersebut kepada Ibu Siti dengan harga yang telah disepakati bersama (misalnya, harga beli Bank + margin keuntungan Bank). Harga jual kembali yang disepakati oleh Bank dan Ibu Siti adalah Rp750.000.000, yang akan dicicil oleh Ibu Siti selama 10 tahun dengan cicilan tetap (*flat*) per bulan. Setelah 10 tahun, kepemilikan rumah sepenuhnya akan beralih ke Ibu Siti.



Diskusi Kelompok:

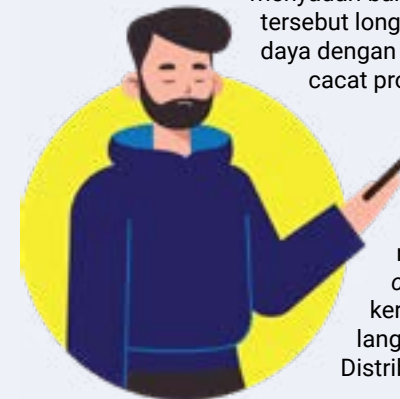
1. Apa jenis akad utama yang digunakan oleh Bank Syariah Amanah dalam transaksi KPR di atas?
2. Jelaskan konsep dasar dari akad tersebut dan mengapa transaksi ini dianggap syar'i (sesuai syariah).
3. Bagaimana risiko bagi hasil (*profit/loss sharing*) dalam akad ini, dan apa bedanya dengan skema KPR konvensional?



LAMPIRAN STUDI KASUS

SMARTPHONE CACAT DAN KLAIM GARANSI E-COMMERCE

Pada tanggal 1 November 2025, Bapak Rian membeli sebuah *smartphone* merek "X" seharga Rp4.000.000 dari sebuah toko resmi di *platform e-commerce* besar "Toko Cepat". Produk tersebut diiklankan memiliki garansi resmi distributor selama 1 tahun dan kebijakan retur 7 hari oleh Toko Cepat. Pada tanggal 4 November (3 hari setelah barang diterima), Bapak Rian menyadari bahwa *port charger smartphone* tersebut longgar dan tidak dapat mengisi daya dengan stabil, yang mengindikasikan cacat produksi. Bapak Rian segera mengajukan retur dan *refund* melalui aplikasi Toko Cepat, melampirkan video kerusakan. Toko Cepat menolak pengajuan retur, dengan alasan *port charger* termasuk *hardware* dan kerusakan tersebut harus diklaim langsung melalui Garansi Resmi Distributor.



Diskusi Kelompok:

1. Apa Hak Konsumen Bapak Rian terkait retur dan garansi dalam kasus cacat produk ini?
2. Jelaskan perbedaan mendasar antara Kebijakan Retur *E-commerce* dan Klaim Garansi Distributor dalam kasus ini.
3. Sebagai konsumen, langkah apa yang paling tepat yang harus diambil Bapak Rian untuk menyelesaikan masalah ini?





Alamat : Jalan M.H. Thamrin No. 2,
Jakarta 10350
Telepon : 131/ +6221 1500131
E-mail : bicara@bi.go.id