



Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia UMKM dalam Manajemen Risiko dan Adaptasi terhadap Perubahan Pasar

Capacity Building of MSME Human Resources in Risk Management and Adaptation to Market Changes

Muhammad Kosim^{1*}, Nur Azis², Windi Windi³, Nining Yuningsih⁴

^{1,3,4} Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

² Universitas Tangerang Raya, Indonesia

Korespondensi penulis : muhammadkosim@pelitabangsa.ac.id*

Article History:

Received: September 16,2024;

Revised: September 30,2024;

Accepted: Oktober 27,2024;

Published: Oktober 29,2024;

Keywords: HR, Capacity, Risk, Management, MSMEs

Abstract: *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in the economy, but often find obstacles in coping with risks and adjusting to market changes. Lack of knowledge and skills in risk management can affect the sustainability of a business, especially in the midst of increasingly complicated market changes. This community service activity aims to strengthen the ability of MSME human resources (HR) to manage risks and formulate strategies to adapt to changes in the market. This activity was carried out in Central Cikarang MSMEs using interactive training and mentoring methods. The material presented consisted of an introduction to business risks, strategies to reduce risks, and adjustment actions to changes in the market, which include aspects of technology, regulations, and consumption patterns. The method applied was a combination of theory and case analysis related to the situation of MSMEs in the area. The results of the activity showed that there was an increase in the participants' understanding and awareness of the significance of risk management to maintain business continuity. Participants also gained practical skills in recognizing risks and designing adaptation plans that are suitable for the business situation they face. Through this activity, it is hoped that MSMEs can become stronger in the face of market uncertainty and be able to grow sustainably.*

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam ekonomi, tetapi seringkali menemukan kendala dalam mengatasi risiko dan menyesuaikan diri dengan perubahan pasar. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan risiko dapat mempengaruhi kelangsungan suatu bisnis, terutama di tengah perubahan pasar yang semakin rumit. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki tujuan untuk memperkuat kemampuan sumber daya manusia (SDM) UMKM dalam mengelola risiko dan merumuskan strategi untuk beradaptasi dengan perubahan di pasar. Kegiatan ini dilaksanakan di UMKM Cikarang Pusat dengan menggunakan metode pelatihan dan pendampingan yang interaktif. Materi yang disajikan terdiri dari pengenalan terhadap risiko bisnis, strategi untuk mengurangi risiko, serta tindakan penyesuaian terhadap perubahan di pasar, yang meliputi aspek teknologi, peraturan, dan pola konsumsi. Metode yang diterapkan adalah gabungan antara teori dan analisis kasus yang berkaitan dengan situasi UMKM di daerah tersebut. Hasil dari kegiatan tersebut menunjukkan bahwa terjadi peningkatan dalam pemahaman dan kesadaran para peserta mengenai signifikansi manajemen risiko untuk mempertahankan kelangsungan usaha. Peserta juga mendapatkan keahlian praktis dalam mengenali risiko serta merancang rencana adaptasi yang sesuai dengan situasi bisnis yang mereka hadapi. Melalui kegiatan ini, diharapkan bahwa UMKM dapat menjadi lebih kuat dalam menghadapi ketidakpastian pasar dan mampu tumbuh secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Kapasitas, SDM, Manajemen, Resiko, UMKM.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bagian yang paling vital dalam ekonomi negara dan berhubungan langsung dengan kebutuhan hidup masyarakat, sehingga berperan sebagai penopang utama bagi perekonomian nasional (Perangin-angin et al., 2024). Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi yang mandiri, baik yang dimiliki oleh individu maupun kelompok, yang bukan merupakan afiliasi atau cabang dari perusahaan lain dan tidak langsung atau langsung berada di bawah kendali usaha menengah atau besar (Veranita et al., 2022). Usaha kecil dan menengah juga merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti efektif. merupakan kunci untuk melindungi perekonomian nasional pada saat krisis ekonomi dan merupakan faktor penentu pertumbuhan ekonomi setelah krisis (Syaifudin et al., 2023). Cikarang Pusat merupakan salah satu wilayah di Kabupaten Bekasi yang memiliki potensi besar dalam sektor ekonomi, khususnya di bidang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Seiring dengan perkembangan industri dan kawasan perumahan di daerah ini, banyak UMKM yang tumbuh dan berperan penting dalam perekonomian lokal. UMKM di Cikarang Pusat mencakup beragam sektor, mulai dari makanan dan minuman, produk kerajinan, hingga jasa. Potensi pasar yang besar, kedekatan dengan pusat industri, dan keberagaman masyarakat menjadikan Cikarang Pusat sebagai kawasan yang strategis untuk pengembangan UMKM.

Namun, meskipun UMKM di Cikarang Pusat menunjukkan perkembangan yang signifikan, mereka menghadapi sejumlah tantangan yang perlu diatasi agar dapat berkembang secara berkelanjutan. Beberapa masalah utama yang dihadapi oleh mitra UMKM di Cikarang Pusat antara lain adalah kurangnya pemahaman dalam manajemen risiko, rendahnya kapasitas adaptasi terhadap perubahan pasar, serta terbatasnya akses terhadap informasi dan teknologi yang dapat mendukung pengelolaan usaha mereka. Manajemen risiko yang belum optimal menyebabkan UMKM rentan terhadap dampak perubahan ekonomi, baik yang dipicu oleh fluktuasi pasar, perubahan regulasi, maupun faktor eksternal lainnya. Pengelolaan risiko agar risiko tersebut tidak menjadi suatu pengganggu dalam kegiatan industri ini biasanya disebut dengan manajemen risiko (Perangin-angin et al., 2024). Selain itu, kurangnya kapasitas dalam mengadaptasi produk dan strategi bisnis sesuai dengan tren pasar juga menjadi hambatan bagi UMKM untuk tetap kompetitif, terutama di tengah persaingan yang semakin ketat. Perubahan tren pasar, persaingan dari produk impor, serta dampak kebijakan ekonomi global, seperti fluktuasi nilai tukar dan resesi ekonomi, menjadi beberapa kelemahan elemen dapat mempengaruhi keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM (Nurlia, 2024). Dengan mengadopsi strategi SDM yang fleksibel dan adaptif yang sesuai dengan konteks spesifiknya, UMKM dapat

mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang untuk mendorong keberhasilan bisnis(Sono & Limpo, 2024).

Profil mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah pelaku UMKM di sektor makanan dan minuman yang berada di sekitar kawasan Cikarang Pusat yang tergabung dalam Forum UMKM Cikarang Pusat. Sebagian besar dari mereka mengelola usaha secara tradisional dan masih mengandalkan metode pemasaran konvensional tanpa memanfaatkan teknologi secara maksimal. Hal ini menyebabkan mereka kesulitan dalam memperluas pangsa pasar dan bersaing dengan UMKM yang lebih maju. Data yang terkuantifikasi mengenai jumlah UMKM, jenis usaha, serta kapasitas SDM mereka akan digunakan sebagai dasar dalam merancang program penguatan kapasitas.

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan kapasitas SDM UMKM di Cikarang Pusat dalam manajemen risiko dan adaptasi terhadap perubahan pasar, sehingga mereka dapat mengelola usaha dengan lebih efisien, berkelanjutan, dan dapat bersaing di pasar yang semakin dinamis. Dengan meningkatkan kemampuan dalam manajemen risiko, UMKM dapat mengidentifikasi dan mengurangi potensi kerugian yang dapat timbul akibat faktor eksternal maupun internal. Selain itu, melalui peningkatan kapasitas adaptasi terhadap perubahan pasar, diharapkan UMKM dapat lebih fleksibel dalam menyesuaikan produk dan strategi bisnisnya dengan kebutuhan pasar yang terus berkembang.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui pelatihan dan bimbingan interaktif yang berlangsung selama satu hari di UMKM Cikarang Pusat. Pendekatan yang diterapkan melibatkan penyampaian informasi melalui presentasi, diskusi kelompok, dan analisis kasus yang berkaitan dengan situasi bisnis peserta. Pelatihan dimulai dengan penjelasan mengenai dasar-dasar manajemen risiko, yang mencakup pengenalan dan pengelompokan risiko dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), serta metode pengurangan risiko yang bisa diterapkan. Kemudian, peserta diminta untuk mengevaluasi berbagai kemungkinan perubahan dalam pasar dan mengembangkan strategi adaptasi yang tepat, seperti modifikasi model usaha, pemanfaatan teknologi, serta variasi produk atau layanan. Selain itu, metode partisipatif digunakan untuk menjamin bahwa peserta terlibat secara aktif dalam proses pemahaman dan pelaksanaan materi yang diberikan. Sesi diskusi dan tanya jawab dilaksanakan untuk menggali pengalaman serta kendala yang dihadapi oleh UMKM dalam hal manajemen risiko dan penyesuaian usaha. Pada akhir sesi, peserta menerima panduan praktis dan latihan dalam merancang strategi mitigasi risiko yang sesuai

dengan sifat usaha mereka. Penilaian dilaksanakan melalui tes awal dan tes akhir guna menilai kemajuan pemahaman peserta mengenai materi yang disampaikan. Output dari aktivitas ini diharapkan mampu menawarkan solusi nyata bagi UMKM dalam memperkuat ketahanan dan kelangsungan usaha mereka di tengah dinamika perubahan pasar.

3. HASIL

Kegiatan pengabdian masyarakat ini sukses mengundang keterlibatan aktif dari para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah di Cikarang Pusat. Pada sesi pelatihan dan bimbingan, para peserta menunjukkan semangat yang besar dalam belajar tentang pengelolaan risiko dan metode penyesuaian terhadap perubahan pasar. Diskusi yang berlangsung secara interaktif menghasilkan berbagai sudut pandang menarik mengenai tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam menghadapi ketidakstabilan bisnis, termasuk perubahan harga bahan baku, pergeseran tren konsumen, dan peningkatan intensitas persaingan. Dalam sesi pengenalan risiko, peserta diundang untuk menjelaskan tantangan yang telah mereka alami selama menjalankan bisnis. Dalam hasil diskusi, beberapa risiko utama telah diidentifikasi, di antaranya adalah ketergantungan pada penyedia tertentu, minimnya sistem pencatatan keuangan, dan keterbatasan dalam strategi pemasaran digital. Dengan menggunakan simulasi dan analisis kasus, peserta didorong untuk mengevaluasi pengaruh dari berbagai risiko yang ada dan menyusun strategi mitigasi yang sesuai dengan situasi bisnis mereka. Sebagian peserta juga menceritakan pengalaman mereka tentang strategi yang telah diterapkan untuk menghadapi tantangan dalam dunia bisnis, yang selanjutnya memberikan pelajaran berharga bagi peserta lainnya. Dalam sesi mengenai strategi adaptasi, peserta dijelaskan mengenai manfaat fleksibilitas dalam mengelola bisnis. Berbagai taktik yang dibahas termasuk pengembangan variasi produk, penggunaan platform media sosial sebagai alat promosi, dan kerjasama dengan pelaku bisnis lainnya untuk memperluas cakupan pasar. Di samping itu, para peserta juga mendapatkan pemahaman tentang signifikansi mengenali regulasi yang dapat berdampak pada jalannya usaha mereka, seperti izin usaha dan sertifikasi produk. Dalam sesi ini, peserta mendapatkan wawasan yang lebih mendalam mengenai cara mereka dapat menyesuaikan rencana bisnis untuk tetap sesuai dengan dinamika pasar yang berubah.

Berikut beberapa foto dokumentasi disertakan untuk menggambarkan jalannya pelatihan dan pendampingan.



Gambar 1
Suasana saat pemaparan materi



Gambar 2
Sesi Diskusi



Gambar 3
Sesi simulasi strategi dan diskusi

Secara umum, aktivitas ini menawarkan manfaat yang signifikan bagi pelaku UMKM di Cikarang Pusat, terutama dalam meningkatkan pemahaman dan kesiapan mereka untuk menghadapi tantangan bisnis serta menyesuaikan diri dengan dinamika pasar yang berubah. Peserta mengungkapkan bahwa materi yang disampaikan sangat sesuai dengan situasi usaha mereka. Mereka juga berharap agar ada kegiatan tambahan yang lebih mendetail mengenai penerapan strategi yang telah diuraikan. Dengan adanya aktivitas ini, diharapkan UMKM dapat menjadi lebih kuat dalam menjalankan usaha mereka dan mampu bertahan serta tumbuh di tengah perubahan dinamis pasar yang selalu terjadi.

4. DISKUSI

Kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa pemahaman tentang manajemen risiko dan strategi adaptasi masih merupakan kebutuhan krusial bagi para pelaku UMKM, khususnya dalam menghadapi tantangan bisnis yang kian rumit. Hasil dari pembicaraan dan interaksi selama pelatihan menunjukkan bahwa banyak UMKM di Cikarang Pusat masih belum memiliki sistem manajemen risiko yang terorganisir dengan baik. Mayoritas peserta mengandalkan pengalaman sendiri dalam menjalankan bisnis dan belum mengimplementasikan strategi mitigasi yang terorganisir untuk mempersiapkan diri menghadapi kemungkinan risiko. Persepsi ini sejalan dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sering kali minim dalam merencanakan strategi bisnis jangka panjang, sehingga mereka cenderung lebih memusatkan perhatian pada kegiatan operasional harian. Salah satu masalah utama yang diidentifikasi selama diskusi adalah kurangnya akses terhadap informasi dan sumber daya yang diperlukan untuk mengelola risiko dengan efektif. Sejumlah peserta melaporkan bahwa mereka menghadapi tantangan dalam memperoleh pelatihan atau bimbingan yang berhubungan dengan pengurangan risiko dan penyesuaian pasar. Dengan demikian, aktivitas ini menjadi langkah awal yang krusial dalam memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis kepada pelaku UMKM, sehingga mereka dapat lebih siap untuk menghadapi perubahan dalam dunia bisnis. Di samping itu, berdasarkan hasil simulasi dari strategi adaptasi, tampak bahwa UMKM yang lebih lincah dan kreatif dalam menghadapi perubahan pasar cenderung memiliki keunggulan bersaing yang lebih tinggi. Peserta yang telah mengimplementasikan pemasaran digital mengungkapkan bahwa mereka lebih gampang mencapai konsumen baru dibandingkan dengan mereka yang masih menggunakan metode pemasaran tradisional. Pernyataan ini menekankan bahwa digitalisasi adalah strategi krusial yang harus diperhatikan oleh UMKM untuk tetap berdaya saing dan relevan. Aktivitas ini juga menunjukkan betapa krusialnya kerjasama antara pelaku bisnis dalam menangani risiko serta saling bertukar pengalaman mengenai taktik penyesuaian. Diskusi dalam kelompok memberikan kesempatan bagi para anggotanya untuk berbagi pengalaman dan memperoleh pembelajaran dari berbagai tantangan yang dialami oleh UMKM lainnya. Sebagian peserta mengungkapkan bahwa mereka memperoleh inspirasi baru dalam mengembangkan bisnis mereka setelah mendengarkan pengalaman dari peserta lainnya, termasuk mengenai strategi variasi produk dan peningkatan efisiensi dalam rantai pasok. Secara umum, kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan yang bersifat praktis dan berorientasi pada pengalaman nyata dapat berperan dalam meningkatkan kapasitas sumber daya manusia

di UMKM terkait manajemen risiko dan penyesuaian dengan pasar. Namun, untuk mendapatkan hasil yang lebih baik, dibutuhkan dukungan tambahan berupa pendampingan yang lebih intensif serta akses kepada sumber daya yang lebih bervariasi, seperti program pelatihan lanjutan, kerjasama bisnis, dan akses terhadap teknologi yang dapat membantu pengelolaan risiko dengan lebih terstruktur.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini sukses dalam memperdalam pemahaman para pelaku UMKM di Cikarang Pusat mengenai signifikansi manajemen risiko serta strategi adaptasi menghadapi perubahan pasar. Melalui program pelatihan dan bimbingan, para peserta mendapatkan pemahaman tentang cara mengidentifikasi risiko, strategi pengurangan yang efisien, dan langkah-langkah penyesuaian yang bisa diterapkan dalam bisnis mereka. Partisipasi intensif anggota dalam diskusi kelompok dan simulasi strategi mencerminkan peningkatan pemahaman akan signifikansi perencanaan yang lebih terstruktur untuk memastikan kelangsungan usaha. Sebagian besar peserta menyatakan bahwa mereka merasa lebih siap dalam menghadapi potensi risiko di masa mendatang dan lebih menerima terhadap perkembangan pasar yang selalu berubah. Mereka juga memahami betapa pentingnya penggunaan teknologi dan pemasaran digital dalam memperluas pangsa pasar serta memperkuat daya saing bisnis. Kerjasama antara para pelaku bisnis yang terwujud dalam acara ini juga memberikan efek yang menguntungkan, di mana para peserta saling bertukar pengalaman dan solusi mengenai permasalahan yang mereka hadapi. Namun, guna meraih hasil yang lebih maksimal, diperlukan dukungan yang berkelanjutan, baik dalam bentuk pelatihan tambahan maupun bimbingan dalam penerapan strategi yang telah dipelajari. Pemerintah dan pihak-pihak terkait diharapkan dapat memberikan lebih banyak sarana dan sumber daya untuk mendukung UMKM dalam meningkatkan kemampuan manajemen risiko mereka, sehingga mereka dapat bertahan dan tumbuh di tengah perubahan pasar yang terus-menerus. Melalui inisiatif ini, diharapkan UMKM di Cikarang Pusat dapat berkembang dengan lebih kuat, memiliki daya saing yang tinggi, serta berpeluang untuk memberikan sumbangan yang berarti bagi ekonomi lokal dan nasional.

DAFTAR REFERENSI

- Nurlia, H. R. (2024). Strategi pemasaran produk umkm di era digital. *Jurnal Ilmiah Kajian Multidisipliner*, 8(5), 640–647.
- Perangin-angin, D., Girsang, Y. S., Haloho, D. A., & Sinaga, N. (2024). PENDAMPINGAN MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM WISATA DESA TIGARAS MELALUI DIGITAL MARKETING. *E-Amal Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 04(02), 783–788.
- Sono, M. G., & Limpo, L. (2024). Strategi Pengelolaan SDM untuk Meningkatkan Kinerja UMKM di Denpasar. *Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan West Science*, 2(02), 190–198. <https://doi.org/10.58812/jekws.v2i02.1099>
- Syaifudin, R., Shodiqin, A., & Nase, N. (2023). Peran Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Tamkin: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 7(3), 297–316. <https://doi.org/10.15575/tamkin.v7i3.18827>
- Veranita, M., Almamalik, L., & Ikhsan, S. (2022). Pemanfaatan Pemasaran Melalui Media Sosial oleh UMKM Di Era Pandemi. *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 13(1), 89–96. <https://doi.org/10.32670/coopetition.v13i1.590>