

MANAJEMEN RISIKO PASAR PADA UMKM: MENGHADAPI TANTANGAN DAN MEMANFAATKAN PELUANG DI ERA DIGITAL BINAAN BAZNAS MICROFINANCE DESA (BMD) MALANG

Muhammad Nailul¹⁾
Universitas Al Qolam Malang
email: nailulauthor@alqolam.ac.id

Abstrak

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dibina oleh Baznas agar lebih siap dalam mengelola risiko pasar di era digital. Meskipun sekitar 70% UMKM di Indonesia sudah menggunakan teknologi digital, banyak di antaranya yang masih kesulitan dalam memahami dan menerapkan cara-cara untuk mengurangi risiko yang muncul di pasar. Beberapa tantangan utama yang dihadapi adalah ancaman terhadap keamanan data, perubahan perilaku konsumen, serta fluktuasi harga yang tidak menentu, yang semuanya bisa memengaruhi produktivitas dan kelangsungan hidup UMKM. Program ini dirancang dengan pendekatan yang melibatkan partisipasi aktif dari para pelaku UMKM melalui pelatihan dan pendampingan. Pelatihan ini mencakup cara-cara menggunakan data penjualan untuk memprediksi permintaan, bagaimana mengurangi ketergantungan pada satu saluran pemasaran, serta cara menghadapi perubahan tren konsumen. Selain itu, pelatihan juga mengajarkan bagaimana teknologi digital dapat digunakan untuk mengatasi masalah-masalah yang dihadapi UMKM, seperti mengurangi risiko pasar. Hasil yang diperoleh dari program ini menunjukkan bahwa penggunaan teknologi dalam pelatihan dapat membantu UMKM menjadi lebih tahan terhadap perubahan pasar yang cepat dan meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola risiko yang ada. Dengan pendekatan yang lebih fokus pada pengelolaan risiko pasar, program ini memberikan manfaat lebih dibandingkan pelatihan digitalisasi yang hanya mengajarkan penggunaan teknologi saja. Harapannya, program ini tidak hanya membantu UMKM untuk bertahan hidup, tetapi juga untuk berkembang dalam dunia digital, menciptakan dampak yang berkelanjutan, memperkuat perekonomian lokal, serta meningkatkan daya saing UMKM di pasar global.

Kata kunci: UMKM, manajemen risiko pasar, digitalisasi, mitigasi risiko.

MARKET RISK MANAGEMENT IN MSMES: FACING CHALLENGES AND SEIZING OPPORTUNITIES IN THE DIGITAL ERA OF BAZNAS MICROFINANCE DESA (BMD) MALANG

Abstract

This community service program aims to enhance the capacity of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) supported by Baznas in managing market risks in the digital era. Although around 70% of MSMEs in Indonesia have adopted digital technology, many still struggle to understand and apply relevant market risk mitigation strategies. Challenges such as cybersecurity threats, changing consumer trends, and price volatility remain significant barriers that can impact productivity and the sustainability of MSMEs.

The program is designed with a participatory approach through training and mentoring, which includes the use of data analytics, diversification of marketing strategies, and the application of digital technology to mitigate market risks. The training covers how to use sales data for demand forecasting, reduce dependency on a single marketing channel, and address changing consumer trends. Additionally, it teaches how digital technology can be leveraged to overcome the market risks faced by MSMEs.

The results of this program show that technology-based training can help MSMEs become more resilient to market dynamics and strengthen their capacity to manage digital market risks. With a focus on market risk management, this program provides added value compared to previous digitalization training efforts.

It is hoped that this program will not only help Baznas-supported MSMEs survive but also thrive in the digital era, creating a sustainable impact that strengthens the local economy and boosts the global competitiveness of MSMEs.

Keywords: MSMEs, Market Risk Management, Digitalization, Risk Mitigation

A. PENDAHULUAN

Program pengabdian masyarakat dalam bidang manajemen risiko pasar bagi UMKM di era digital sangat relevan mengingat kondisi UMKM yang rentan terhadap perubahan cepat dalam pasar digital. Berdasarkan data terbaru dari Kementerian Koperasi dan UKM, sekitar 70% UMKM di Indonesia mulai memanfaatkan teknologi digital dalam menjalankan usaha mereka, namun sebagian besar belum memiliki pemahaman yang mendalam tentang cara mengelola risiko yang muncul dari lingkungan digital ini (Kemenkop, 2023). Meski digitalisasi dapat membantu UMKM memperluas pasar, masih banyak tantangan yang harus dihadapi, termasuk risiko keamanan siber, perubahan tren konsumen, serta volatilitas harga. Fakta-fakta ini menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk memberikan edukasi dan pelatihan bagi UMKM tentang strategi mitigasi risiko yang relevan.

Masalah ini menjadi penting untuk dipecahkan karena UMKM memegang peranan strategis dalam perekonomian Indonesia. UMKM menyumbang lebih dari 60% PDB nasional dan menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, khususnya di daerah pedesaan (Setiadi, 2022). Jika risiko pasar tidak dikelola dengan baik, UMKM rentan mengalami penurunan produktivitas atau bahkan kebangkrutan, yang pada gilirannya akan berdampak pada stabilitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

Observasi awal pada UMKM binaan Baznas menunjukkan bahwa meskipun mayoritas pelaku usaha telah mulai beralih ke platform digital untuk mendukung pemasaran mereka, tingkat literasi digital yang rendah menjadi penghambat utama dalam penerapan strategi manajemen risiko yang efektif. UMKM binaan Baznas, terutama yang bergerak di sektor kuliner dan kerajinan, menghadapi tantangan seperti ketergantungan pada satu saluran pemasaran, kurangnya kemampuan memanfaatkan data penjualan untuk prediksi pasar, dan risiko kerugian akibat kurangnya strategi menghadapi fluktuasi harga bahan baku. Selain itu, terdapat pula risiko ketergantungan terhadap platform e-commerce tanpa adanya diversifikasi pasar yang dapat mengurangi eksposur risiko bisnis mereka. Hal ini mempertegas urgensi pelaksanaan program edukasi yang lebih menyeluruh untuk meningkatkan ketahanan UMKM binaan Baznas terhadap dinamika pasar.

Penelitian sebelumnya oleh Indriani (2020) menunjukkan bahwa pelatihan manajemen risiko dapat meningkatkan kemampuan UMKM dalam menghadapi risiko pasar, sementara Raharjo et al. (2021) menemukan bahwa pemahaman yang lebih baik tentang digitalisasi dapat membantu UMKM mengurangi kerugian akibat fluktuasi pasar. Selain itu, penelitian dari Kusumawardani (2022) menekankan pentingnya pengembangan keterampilan digital untuk meningkatkan daya saing

UMKM di era digital. Penelitian lainnya oleh Sari dan Hadi (2023) juga menunjukkan bahwa penggunaan teknologi dapat membantu UMKM dalam memitigasi risiko yang berkaitan dengan perubahan tren konsumen.

Program ini dirancang untuk menjawab kebutuhan tersebut dengan pendekatan partisipatif. Tim pengabdian akan memberikan pelatihan dan edukasi kepada UMKM binaan Baznas mengenai teknologi digital, data analitik, serta strategi mitigasi risiko pasar secara praktis. Misalnya, pelatihan akan mencakup cara memanfaatkan data penjualan dari platform digital untuk membuat prediksi permintaan, diversifikasi strategi pemasaran agar tidak bergantung pada satu saluran, serta pemanfaatan teknologi digital untuk mengurangi kerugian akibat perubahan tren konsumen. Penelitian Wahyuni et al. (2021) menemukan bahwa program pelatihan berbasis teknologi dapat meningkatkan daya tahan UMKM terhadap dinamika pasar, menunjukkan bahwa pendekatan ini dapat memberikan hasil yang positif.

Program pengabdian ini memiliki nilai tambah dibandingkan upaya sebelumnya karena pendekatannya yang fokus pada pengelolaan risiko pasar secara spesifik di era digital. Banyak inisiatif yang telah memberikan pelatihan digitalisasi kepada UMKM, namun hanya sedikit yang memberikan fokus pada aspek mitigasi risiko pasar. Dengan demikian, pengabdian ini memberikan pengetahuan baru dan keterampilan yang lebih relevan dalam menghadapi dinamika pasar. Pendekatan ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang langsung dapat dirasakan oleh UMKM binaan Baznas dan meningkatkan daya saing mereka dalam lingkungan pasar yang semakin kompleks.

Melalui program ini, UMKM binaan Baznas diharapkan tidak hanya mampu bertahan tetapi juga berkembang di era digital. Selain pelatihan, program ini akan menyertakan pendampingan pasca-pelatihan untuk memastikan penerapan strategi yang efektif di lapangan. Dengan cara ini, pengabdian ini akan menciptakan dampak yang berkelanjutan bagi UMKM binaan Baznas, memperkuat ekonomi lokal, serta memperluas peluang kerja di daerah.

B. METODE PELAKSANAAN

1. Kegiatan dan Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan kolaborasi antara dosen Universitas Al-Qolam Malang dan Baznas, yang dilaksanakan dalam bentuk program pengabdian masyarakat yang dikelola langsung oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Al-Qolam Malang. Program ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan edukasi kepada UMKM binaan Baznas mengenai manajemen risiko pasar di era digital, dengan fokus pada penerapan teknologi digital, data analitik, serta strategi mitigasi risiko pasar secara praktis.

Dosen-dosen Universitas Al-Qolam Malang yang terlibat dalam program ini akan bekerja sama dengan Baznas untuk mendampingi UMKM dalam menghadapi berbagai tantangan yang muncul akibat perubahan pasar digital. Program ini akan membekali UMKM dengan keterampilan untuk menggunakan teknologi digital, memanfaatkan data penjualan untuk prediksi pasar, serta diversifikasi strategi pemasaran untuk mengurangi ketergantungan pada satu saluran pemasaran, seperti e-commerce.

Selain pelatihan, program ini juga mencakup pendampingan pasca-pelatihan untuk memastikan bahwa UMKM dapat menerapkan strategi mitigasi risiko dengan efektif. Kolaborasi antara dosen Universitas Al-Qolam Malang dan Baznas diharapkan dapat meningkatkan ketahanan dan daya saing UMKM binaan Baznas, serta memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi perekonomian lokal dan menciptakan peluang kerja lebih luas di daerah.

2. Waktu dan Tempat Pengabdian kepada masyarakat

Program PKM telah dilaksanakan pada hari Selasa dan Rabu, 10 dan 11 Desember 2024 di Laboratorium Inkubator Bisnis UNISMA. Pada kegiatan tersebut terdapat 68 peserta yang hadir, meliputi pelaku usaha kuliner, makanan siap saji, kue basah, jamu herbal, jajanan kekinian, dan lain sebagainya.

3. Mitra/Subjek Pengabdian

Mitra PKM adalah pengusaha mikro binaan BMD yang berlokasi di Kota Malang. Pelaku usaha ini termasuk restoran, makanan siap saji, kue basah, jamu herbal, jajanan modern, dan lain-lain. Partisipasi mitra dalam program PKM terdiri dari: 1. Mitra menyediakan lokasi dan tempat untuk kegiatan sosialisasi yang akan dilaksanakan, yaitu di Laboratorium Inkubator Bisnis UNISMA; 2. Mitra berpartisipasi sebagai peserta sosialisasi dan aktif mengikuti diskusi dan tanya jawab; dan 3. Mitra terlibat langsung secara aktif dalam program PKM. Keaktifan mitra di antaranya adalah perumusan masalah, perencanaan program, penjadwalan kegiatan, pelaksanaan program, dan evaluasi kegiatan.

4. Prosedur

Tahap-tahap yang dilakukan dalam kegiatan ini dalam bentuk sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan. Secara rinci tahapan kegiatan adalah sebagai berikut:

a. Sosialisasi

Sosialisasi ini bertujuan untuk membangun persepsi dan pemahaman masyarakat, khususnya para pelaku UMKM, mengenai pentingnya manajemen risiko dalam menjalankan usaha, terutama di era digital yang penuh dengan ketidakpastian pasar. Menurut Sutaryo (2004), sosialisasi merupakan suatu proses untuk memperkenalkan sistem atau program yang diterapkan agar masyarakat atau pelaku UMKM dapat memahami dan mengimplementasikan strategi yang disarankan dalam

mengelola risiko usaha mereka. Dalam kegiatan ini, kami akan fokus menjelaskan berbagai risiko yang sering dihadapi oleh UMKM, seperti fluktuasi harga, perubahan tren konsumen, ancaman keamanan siber, serta ketergantungan pada platform digital. Selain itu, kami juga akan membahas pentingnya memiliki strategi mitigasi risiko, sehingga pelaku UMKM dapat meminimalkan kerugian dan meningkatkan keberlanjutan usaha mereka di tengah dinamika pasar digital yang cepat berubah. Dengan demikian, sosialisasi ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam bagi pelaku UMKM dalam mengelola risiko dan menjaga kestabilan usaha mereka.

b. Pelatihan

Pelatihan yang diberikan disesuaikan dengan kebutuhan mitra, dengan fokus utama pada manajemen risiko untuk UMKM di era digital. Beberapa pelatihan yang diberikan antara lain:

1. Tantangan UMKM dalam Mengelola Risiko Pasar

UMKM seringkali menghadapi tantangan besar dalam mengidentifikasi dan mengelola risiko pasar yang dihadapi. Beberapa tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM di era digital antara lain:

Fluktuasi Harga dan Persediaan: Perubahan harga bahan baku dan barang yang tidak terduga dapat menyebabkan kerugian pada UMKM.

Ketergantungan pada Platform Digital: Banyak UMKM yang mengandalkan satu platform digital untuk pemasaran, yang meningkatkan risiko terkait keamanan data dan kebijakan platform.

Perubahan Tren Konsumen: Perubahan dalam preferensi dan perilaku konsumen dapat menyebabkan penurunan permintaan yang tiba-tiba.

Keamanan Siber: UMKM yang tidak memiliki infrastruktur keamanan yang memadai rentan terhadap ancaman seperti peretasan atau pencurian data.

2. Strategi Mitigasi Risiko Pasar

Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman dan keterampilan kepada pelaku UMKM tentang bagaimana mengelola risiko pasar, khususnya di era digital. Beberapa strategi mitigasi yang akan diajarkan meliputi:

Diversifikasi Saluran Pemasaran: Mengurangi ketergantungan pada satu platform pemasaran dengan menggunakan berbagai saluran digital untuk menjangkau pelanggan.

Manajemen Persediaan dan Pengadaan: Mengoptimalkan persediaan barang untuk menghindari kerugian akibat fluktuasi harga bahan baku.

Penggunaan Data Analitik: Memanfaatkan data penjualan untuk

memprediksi permintaan pasar dan menyesuaikan strategi bisnis secara proaktif.

Perencanaan Keuangan yang Fleksibel: Menyusun anggaran yang fleksibel dan memadai untuk menghadapi ketidakpastian keuangan dan memastikan kelangsungan usaha.

3. Aplikasi Digital dalam Manajemen Risiko Pasar

Untuk membantu UMKM dalam mengelola risiko pasar, aplikasi digital yang bisa digunakan adalah "**persediaan dan daftar belanja**" yang tersedia di Playstore. Aplikasi ini sangat berguna untuk mengelola persediaan barang, memantau stok secara real-time, dan mengelola alur pengadaan serta penjualan produk.

Fitur utama dari aplikasi ini meliputi:

1. **Pemantauan Stok Persediaan:** Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk melacak jumlah stok barang yang ada, termasuk mendeteksi kapan stok barang akan habis.
2. **Manajemen Tanggal Kedaluwarsa:** Aplikasi juga dapat mengingatkan pengguna tentang tanggal kedaluwarsa produk, membantu UMKM dalam mencegah kerugian akibat barang yang tidak terjual sebelum habis masa berlakunya.
3. **Pencatatan Pembelian dan Penjualan:** Setiap transaksi pembelian dan penjualan dapat tercatat secara otomatis dalam aplikasi, memudahkan pemantauan aliran kas.
4. **Analisis Kapan Harus Membeli dan Menjual:** Aplikasi ini membantu UMKM untuk memprediksi kapan waktu yang tepat untuk membeli kembali stok atau menjual produk berdasarkan data historis penjualan dan persediaan saat ini.
5. **Laporan Persediaan:** Aplikasi ini juga menyediakan laporan terkait jumlah stok yang tersisa, barang yang hampir habis, serta status keuangan usaha.

Dengan menggunakan aplikasi ini, UMKM dapat mengelola risiko pasar dengan lebih baik, menghindari kekurangan stok, meminimalisir kerugian akibat barang kedaluwarsa, serta meningkatkan efisiensi dalam proses bisnis mereka.

c. Pendampingan

Dalam metode ini, tim melakukan pendampingan langsung kepada mitra di tempat usaha mereka, sambil mengevaluasi hasil dari pelatihan yang telah dilakukan sebelumnya. Pendampingan ini fokus pada penerapan manajemen risiko yang telah

dipelajari oleh para pelaku UMKM. Tim membantu mitra dalam berbagai aspek, seperti pembuatan laporan keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen risiko, sehingga mereka dapat memantau kondisi keuangan usaha secara lebih akurat dan mengurangi potensi kerugian. Selain itu, tim juga mendampingi mitra dalam mengelola risiko pasar, seperti fluktuasi harga bahan baku atau perubahan tren konsumen, dengan cara yang lebih efektif. Pendampingan ini juga mencakup pengelolaan risiko yang berkaitan dengan ketergantungan pada platform digital dan pengamanan data usaha, sehingga pelaku UMKM dapat menghadapi ancaman keamanan siber dengan lebih baik.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman manajemen risiko pasar pada pelaku UMKM ini berjalan dengan sangat baik. Antusiasme peserta sangat tinggi, terutama saat sesi diskusi interaktif. Para peserta menunjukkan keterlibatan aktif dengan berbagi pengalaman mereka, mengajukan pertanyaan, dan mendiskusikan tantangan yang mereka hadapi dalam bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa materi yang disampaikan relevan dan penting untuk pengembangan usaha mereka, khususnya di era digital.



Gambar 1. diskusi interaktif

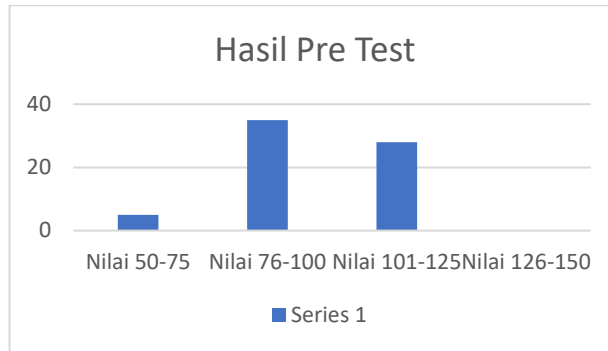


Gambar 2. diskusi interaktif

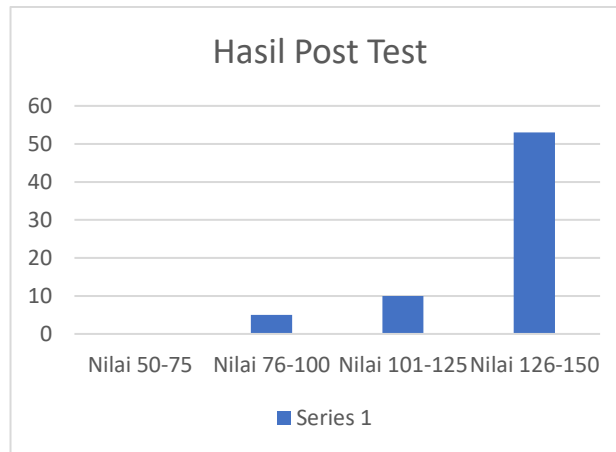


Gambar 3. diskusi interaktif

Pada sesi pre-test, hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa sebagian besar peserta (35 orang) memiliki pemahaman yang cukup baik mengenai manajemen risiko pasar, dengan nilai antara 76 hingga 100. Hanya sedikit peserta yang memiliki pemahaman yang lebih rendah (5 orang) dengan nilai antara 50 hingga 75, dan 28 orang lainnya berada dalam kategori sedang dengan nilai antara 101 hingga 125. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar peserta sudah memiliki pengetahuan dasar mengenai manajemen risiko, namun masih ada ruang untuk pengembangan lebih lanjut.



Gambar 4. Hasil Pre Test



Gambar 5. Hasil Post Test

Namun, meskipun sebagian besar peserta sudah memiliki pemahaman dasar yang baik, tidak ada yang mencapai nilai lebih dari 125. Ini menunjukkan bahwa meskipun pelaku UMKM sudah menyadari pentingnya manajemen risiko, mereka masih belum sepenuhnya memahami atau menerapkan strategi mitigasi risiko dengan optimal. Hal ini memberikan indikasi bahwa pelatihan lebih lanjut diperlukan untuk mendalami konsep-konsep yang lebih mendalam terkait manajemen risiko pasar.

Setelah pelatihan dilaksanakan, hasil post-test menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam pemahaman peserta. Sebanyak 63 peserta memperoleh nilai yang menunjukkan bahwa mereka kini dapat memahami dan mempraktikkan materi yang disampaikan. Ini menandakan keberhasilan tinggi dari pelatihan ini dalam meningkatkan kapasitas peserta dalam mengelola risiko pasar. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa materi yang diberikan sangat berguna dan diterima dengan baik oleh para peserta.

Namun, meskipun sebagian besar peserta berhasil, terdapat 5 peserta yang masih mengalami kesulitan dalam mempraktikkan materi yang diajarkan. Kesulitan mereka lebih disebabkan oleh keterbatasan perangkat teknologi, di mana beberapa peserta tidak dapat menggunakan aplikasi yang diperkenalkan selama pelatihan karena ponsel mereka tidak mendukung aplikasi tersebut. Hal ini menjadi kendala teknis yang menghambat penerapan langsung materi oleh sebagian peserta.

Meski demikian, para peserta yang menghadapi kesulitan tersebut tetap menunjukkan niat yang tinggi untuk melanjutkan pembelajaran. Mereka berencana untuk mengunduh aplikasi yang dibutuhkan di rumah dengan menggunakan perangkat milik anak-anak mereka dan melanjutkan proses belajar. Hal ini menunjukkan ketekunan peserta dalam menguasai materi yang disampaikan, meskipun terdapat kendala teknis.

Selain itu, diskusi yang berlangsung selama pelatihan sangat bermanfaat bagi para peserta. Banyak di antara mereka yang berbagi pengalaman terkait tantangan yang mereka hadapi dalam bisnis mereka, terutama dalam mengelola risiko pasar di era digital. Diskusi ini memberikan wawasan tambahan kepada peserta, karena mereka bisa saling belajar dari pengalaman orang lain dan memperkaya pemahaman mereka tentang bagaimana mengatasi masalah yang serupa.

Materi yang disampaikan selama pelatihan, seperti diversifikasi saluran pemasaran, manajemen persediaan, penggunaan data analitik, dan perencanaan keuangan yang fleksibel, sangat relevan dengan kebutuhan peserta dalam menghadapi dinamika pasar yang cepat berubah. Penerapan aplikasi digital untuk mengelola persediaan dan memantau stok juga memberikan manfaat yang besar, karena dapat membantu UMKM mengurangi kerugian yang disebabkan oleh fluktuasi harga dan kehabisan stok.

Penting untuk dicatat bahwa meskipun teknologi dapat menjadi solusi efektif dalam mengelola risiko pasar, pemahaman dan penerapan yang benar tetap sangat penting. Pelatihan ini membekali peserta dengan keterampilan praktis yang bisa langsung diterapkan di bisnis mereka, namun dibutuhkan kesadaran dan komitmen dari peserta untuk terus memanfaatkan teknologi ini dalam jangka panjang.

Kesimpulannya, pelatihan ini memberikan dampak positif yang signifikan dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan UMKM dalam mengelola risiko pasar.

Keberhasilan pelatihan ini tidak hanya diukur dari hasil pre-test dan post-test, tetapi juga dari tingkat keterlibatan peserta selama diskusi dan sesi tanya jawab. Meskipun ada tantangan teknis, program ini berhasil memberikan dasar yang kuat bagi UMKM untuk lebih siap menghadapi tantangan pasar di era digital.

D. SIMPULAN

Memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM tentang pentingnya manajemen risiko pasar sangat penting agar mereka dapat menjaga kelangsungan dan kesuksesan usaha mereka. Dengan memahami risiko yang ada, pelaku UMKM bisa membuat keputusan yang lebih baik untuk mengelola usaha mereka dengan lebih stabil.

Sebagai tindak lanjut dari pelatihan ini, kami mengadakan pelatihan lanjutan mengenai penggunaan aplikasi atau perangkat digital yang dapat membantu pelaku UMKM mengidentifikasi dan mengelola risiko pasar. Misalnya, aplikasi yang bisa memantau tren pasar, menganalisis risiko, dan mengelola persediaan agar terhindar dari kerugian akibat fluktuasi harga. Tujuan dari pelatihan lanjutan ini adalah untuk membantu pelaku usaha supaya bisa mengelola risiko pasar dengan lebih efektif dan merencanakan operasi bisnis mereka di masa depan dengan lebih baik.

Hasil dari pengabdian dan pendampingan yang kami lakukan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta (sekitar 93%) sudah bisa memahami dan menerapkan konsep manajemen risiko yang diajarkan. Namun, ada beberapa peserta yang masih membutuhkan pendampingan lebih lanjut, terutama yang kesulitan mengakses aplikasi atau perangkat yang diperlukan. Kami akan terus memberikan pendampingan agar UMKM bisa lebih siap menghadapi tantangan pasar dan memanfaatkan peluang yang ada di era digital.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan penuh rasa syukur, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Al Qolam serta BAZNAS Microfinance Desa atas dukungan dan kerja sama yang luar biasa dalam program pengabdian masyarakat ini.

Kerja sama yang telah terjalin antara kami dan kedua lembaga ini sangat berarti, terutama bagi pelaku UMKM yang telah mendapatkan manfaat langsung dari pelatihan mengenai manajemen risiko pasar di era digital. Kontribusi yang diberikan oleh LPPM Universitas Al Qolam dalam menyediakan sumber daya akademis dan oleh BAZNAS Microfinance Desa dalam memberikan wawasan terkait pembiayaan dan pendampingan usaha, telah memungkinkan program ini berjalan dengan sukses.

Kami sangat menghargai kepercayaan yang telah diberikan kepada kami untuk turut berpartisipasi dalam pengembangan UMKM di Desa, yang selama ini menjadi bagian penting dari perekonomian lokal. Program ini telah memberikan pelatihan yang tidak hanya memberikan pengetahuan baru, tetapi juga membuka peluang bagi UMKM untuk mengoptimalkan bisnis mereka, meningkatkan daya saing, serta memperkuat keberlanjutan usaha di tengah ketidakpastian pasar.

Harapan kami, kerja sama ini dapat terus berkembang dan memberikan dampak positif yang lebih besar, baik untuk pelaku UMKM, masyarakat, maupun lembaga yang terlibat. Semoga program pengabdian ini menjadi langkah awal dari banyak inisiatif lainnya yang dapat saling mendukung dalam menciptakan ekosistem yang lebih baik bagi masyarakat, khususnya dalam meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan melalui pemberdayaan ekonomi.

Sekali lagi, kami mengucapkan terima kasih yang tulus atas dukungan yang diberikan. Semoga kerja sama ini dapat terus berlanjut dan membawa manfaat yang berkelanjutan.

F. DAFTAR PUSTAKA

- Indriani, E. (2020). Pengaruh pelatihan manajemen risiko terhadap kemampuan UMKM dalam menghadapi risiko pasar. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 123-135.
- Kemenkop. (2023). Laporan tahunan Kementerian Koperasi dan UKM. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Kusumawardani, P. (2022). Pengembangan keterampilan digital untuk meningkatkan daya saing UMKM di era digital. *Jurnal Manajemen UMKM*, 10(1), 45-60.
- Raharjo, A., Sari, M., & Hadi, S. (2021). Digitalisasi dan pengelolaan risiko pasar UMKM: Tinjauan dari perspektif adaptasi teknologi. *Jurnal Sumber Daya Manusia dan Bisnis*, 18(4), 213-228.
- Setiadi, D. (2022). Peran strategis UMKM dalam perekonomian nasional. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 12(3), 199-215.
- Wahyuni, S., Utami, L., & Basuki, R. (2021). Efektivitas program pelatihan berbasis teknologi terhadap daya tahan UMKM di pasar digital. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 99-112.
- Sari, D., & Hadi, R. (2023). Peran teknologi dalam mitigasi risiko yang berkaitan dengan perubahan tren konsumen bagi UMKM. *Jurnal Pemasaran dan Konsumen*, 9(1), 75-88.