

## PENDAMPINGAN UMKM KOPI MELUKIS SENJA DALAM IDENTIFIKASI DAN MITIGASI RISIKO UNTUK KEPUTUSAN USAHA YANG LEBIH OPTIMAL

Etty Zuliawati Zed<sup>1</sup>, Lisa Salwa Awliya<sup>2</sup>, Yoga Gunawan<sup>3</sup>, Grace Tania<sup>4</sup>  
[ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id](mailto:ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id)<sup>1</sup>, [lisaawliya6@gmail.com](mailto:lisaawliya6@gmail.com)<sup>2</sup>,  
[yogagunawangunawan6@gmail.com](mailto:yogagunawangunawan6@gmail.com)<sup>3</sup>, [gracetania47@gmail.com](mailto:gracetania47@gmail.com)<sup>4</sup>  
Universitas Pelita Bangsa

### ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai ancaman dan mengembangkan strategi untuk menguranginya untuk UMKM Kopi Melukis Senja yang berlokasi di Cikarang Utara, Bekasi. Empat kelompok risiko utama yang dihadapi yaitu risiko sumber daya manusia, risiko pemasaran, risiko operasional dan pengelolaan inventori, dan risiko keuangan. Semua ini ditemukan melalui proses wawancara dan analisis SWOT. Risiko operasional meliputi kerusakan bahan baku, ketidakstabilan permintaan, dan keterbatasan pencatatan operasional. Risiko SDM mencakup masalah seperti kurangnya disiplin, rendahnya motivasi kerja, dan tingginya tingkat turnover karyawan. Namun, bahaya pemasaran terkait dengan ulasan negatif di media *online* dan dampak cuaca terhadap penjualan. Di sisi lain, risiko keuangan meliputi ketidakpastian dalam profitabilitas dan terbatasnya cadangan likuid. Proses pendampingan dilaksanakan dalam tiga tahap yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Empat strategi mitigasi dibuat berdasarkan hasil analisis SWOT yaitu *Strength-Threat* membuat produk unik, *Weakness-Threat* meningkatkan kualitas, *Strength-Opportunities* mengembangkan produk, dan *Weakness-Opportunities* memperbaiki sistem manajemen. Kegiatan ini membantu pengelola UMKM menangani dan mengurangi risiko secara terencana dan berkelanjutan.

**Kata Kunci:** UMKM, Identifikasi, Mitigasi Resiko, Keputusan Optimal.

### ABSTRACT

*This service aims to identify various threats and develop strategies to mitigate them for the Kopi Melukis Senja MSME located in North Cikarang, Bekasi. The four main risk groups faced are human resource risk, marketing risk, operational and inventory management risk, and financial risk. These were discovered through the interview process and SWOT analysis. Operational risks include raw material damage, demand instability, and limited operational record keeping. HR risks include issues such as lack of discipline, low work motivation, and high employee turnover rates. However, marketing hazards are related to negative reviews in online media and the impact of weather on sales. On the other hand, financial risks include uncertainty in profitability and limited liquid reserves. The mentoring process was carried out in three stages: preparation, implementation, and evaluation. Four mitigation strategies were created based on the results of the SWOT analysis, namely Strength-Threat making unique products, Weakness-Threat improving quality, Strength-Opportunities developing products, and Weakness-Opportunities improving management systems. This activity helps MSME managers handle and reduce risks in a planned and sustainable manner.*

**Keywords:** MSMEs, Identification, Mitigation, Optimal Decision.

### PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) telah berkembang menjadi pilar utama perekonomian Indonesia dan memberikan kontribusi besar terhadap pendapatan nasional serta menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat.

Dari sudut pandang ekonomi, UMKM berkontribusi besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Terdapat korelasi positif antara tingkat kesejahteraan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Selain itu, berbagai regulasi telah dibuat untuk mendukung UMKM dengan tujuan meningkatkan lingkungan bisnis dan meningkatkan

kesehatan masyarakat.

Selain memberikan kontribusi ekonomi, UMKM juga terlibat dalam inovasi dan pengembangan produk lokal. Dengan kreativitas dan keragaman yang mereka miliki, UMKM dapat menyediakan solusi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Ini meningkatkan daya saing produk lokal dan memberdayakan masyarakat untuk lebih mandiri dalam menciptakan lapangan kerja (Janah dan Tampubolon 2024).

Di sisi lain, UMKM menghadapi banyak masalah. Untuk memungkinkan UMKM untuk berkembang dengan lebih baik, kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, dan sektor swasta sangat penting untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan mereka. Ini disebabkan oleh fakta bahwa akses modal, teknologi, dan pasar yang terbatas seringkali menjadi penghalang bagi pertumbuhan mereka, sehingga mereka dapat berkontribusi lebih baik terhadap ekonomi nasional (Janah dan Tampubolon 2024).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) risiko adalah hasil yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu tindakan atau perbuatan,. Risiko adalah kemungkinan hasil yang tidak diinginkan. Menurut Hanafi (2006), risiko adalah tingkat ketidaksesuaian antara tingkat pengembalian sebenarnya (*actual return*) dan tingkat pengembalian yang diharapkan (*expected return-ER*). Risiko adalah komponen yang dapat mempengaruhi pencapaian tujuan dan menyebabkan hasil yang tidak diinginkan. Produksi, prestasi (kinerja), kualitas, dan anggaran biaya proyek dapat dipengaruhi oleh dampak risiko (Negeri and Tuntungan 2022).

Bapak Ricky Budiman memulai bisnisnya dengan membuka kedai kopi sederhana di depan ruko dengan menggunakan container pada tahun 2020. Usaha ini mendapat tanggapan positif dari pelanggan berkat semangat dan dedikasi untuk menyediakan kopi berkualitas. Pemilik ruko melihat perkembangan bisnis yang menjanjikan dan memberikan kesempatan kepada bapak Ricky untuk menggunakan ruko sebagai tempat usaha.

Kopi Melukis Senja telah berkembang seiring berjalannya waktu dan seiring dengan pertumbuhan bisnisnya. Untuk tujuan ini, kedai ini pindah ke lokasi yang lebih strategis di Jl. Kasuari 3 Ruko Biru Baru di Cikarang Baru Jababeka 2, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Selama kurang lebih empat tahun, bisnis telah berjalan dengan baik di lokasi baru ini.

Tidak hanya lokasi bisnis, tetapi juga variasi produk yang ditawarkan menunjukkan perkembangan bisnis. Kedai Kopi Melukis Senja awalnya hanya menjual berbagai jenis kopi. Namun, sekarang menunya telah diperbanyak dengan menyediakan berbagai makanan seperti dimsum, tahu bakso dengan berbagai rasa, mie ayam, es teler, dan berbagai minuman selain kopi.

Bapak Ricky Budiman mengelola bisnis UMKM Kopi Melukis Senja secara mandiri. Beliau memiliki kemampuan untuk mengembangkan karirnya tanpa latar belakang pendidikan formal dalam manajemen usaha, tetapi melalui pembelajaran mandiri dan pengalaman kerja praktis di lapangan. Meskipun hal ini menunjukkan potensi yang kuat dan semangat kewirausahaan, masih ada ruang untuk pengembangan dalam hal manajemen risiko dan pengambilan keputusan bisnis yang lebih terorganisir.

Program pendampingan "Kopi Melukis Senja" bertujuan untuk membantu UMKM dalam membuat pilihan yang lebih baik dengan menemukan dan mengurangi risiko. Diharapkan UMKM ini dapat mengidentifikasi berbagai potensi risiko di bidang sumber daya manusia, keuangan, pemasaran, dan operasional dengan menggunakan pendekatan yang menyeluruh. Tujuan program ini juga adalah untuk mengembangkan strategi mitigasi yang tepat dan membangun sistem risiko manajemen yang lebih terstruktur. Dengan melakukan analisis risiko yang menyeluruh, UMKM dapat meningkatkan daya saing dan keinginan mereka dalam jangka panjang. UMKM Kopi Melukis Senja diharapkan dapat berkembang menjadi UMKM yang lebih tangguh dan responsif dengan bantuan program

ini. Penulis juga diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata untuk pertumbuhan ekonomi lokal.



Gambar 1. Kedai Kopi Melukis Senja

## **METODE PENELITIAN**

Dengan tujuan mendukung dan mengembangkan UMKM Kopi Melukis Senja yang didirikan oleh bapak Ricky Budiman pada tahun 2020, Pengabdian Masyarakat ini dilakukan pada 17 April 2025. Pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui dua metode, yaitu sebagai berikut:

### **1. Pengumpulan Data**

Pada tahap awal, penulis melakukan wawancara mendalam dengan pemilik UMKM menggunakan alat bantu yaitu *handphone* untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang situasi yang mereka hadapi. Wawancara ini dirancang untuk mengumpulkan informasi secara menyeluruh sehingga penulis dapat menentukan kebutuhan pendampingan yang tepat. Dengan menggunakan metode ini, penulis dapat mengetahui beberapa masalah dan risiko yang dihadapi pemilik UMKM selama menjalankan bisnis. Selain mengumpulkan data, wawancara ini bertujuan untuk menumbuhkan kepercayaan dan komunikasi yang baik antara penulis dan pemilik UMKM.

Selanjutnya, informasi yang diperoleh dari wawancara akan digunakan sebagai dasar untuk membuat program pendampingan yang dapat memenuhi kebutuhan UMKM. Dengan memahami tantangan yang ada, penulis dapat membuat materi pendampingan yang sesuai untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pemilik UMKM saat menjalankan bisnis.

Penulis menggunakan *handphone* sebagai alat utama dalam proses pengumpulan data, merekam informasi selama wawancara. Dengan merekam wawancara, penulis dapat mendengarkan kembali apa yang telah disampaikan sehingga tidak ada detail yang terlewatkan.

Sebagai dokumentasi visual, penulis juga mengambil foto selain merekam audio. Foto-foto ini mendukung data yang telah dikumpulkan dan memberikan konteks yang lebih kaya untuk informasi yang diperoleh dari wawancara. Selain itu, dokumentasi visual ini dapat digunakan dalam presentasi hasil pengabdian untuk mendukung argumen dan saran yang diajukan.

### **2. Analisis SWOT**

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) adalah alat

strategi bisnis yang dapat digunakan untuk menentukan seberapa baik suatu organisasi dibandingkan dengan pesaingnya (Phadermrod et al., 2019). Dalam analisis SWOT ini, empat bagian menunjukkan pertimbangan internal atau eksternal.

### 3. Implementasi Pendampingan

Kegiatan pendampingan dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu sebagai berikut:

- a. Tahap Persiapan  
Pada tahap ini, penulis melakukan sosialisasi kepada pemilik UMKM untuk menjelaskan tujuan dan manfaat dari kegiatan pendampingan. Selain itu dilakukan identifikasi kebutuhan spesifik melalui wawancara dan diskusi kelompok.
- b. Tahap Pendampingan  
Pada tahap ini, serangkaian sesi pendampingan dan bimbingan dilakukan berdasarkan hasil analisis SWOT. Metode yang digunakan ini bersifat partisipatif, dimana penulis aktif terlibat dalam setiap kegiatan, sehingga penulis dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh langsung dalam konteks nyata.
- c. Tahap Evaluasi  
Setelah tahap pendampingan selesai, dilakukan evaluasi dengan mengumpulkan umpan balik dari pemilik UMKM. Tujuannya adalah untuk menilai perubahan yang terjadi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identifikasi Risiko

Hasil observasi dan wawancara mendalam dengan pemilik UMKM Kopi Melukis Senja, bapak Ricky Budiman, menunjukkan beberapa jenis risiko yang dapat memengaruhi profitabilitas dan keberlanjutan bisnis. Kategori risiko ini menjadi dasar untuk mengembangkan strategi mitigasi yang tepat sasaran untuk program pendampingan.

#### 1. Risiko Sumber Daya Manusia

Salah satu masalah besar yang dihadapi "Kopi Melukis Senja" adalah manajemen sumber daya manusia. Beberapa ancaman khusus yang diidentifikasi meliputi:

- a. Kedisiplinan dalam menjalankan standar operasional yang telah ditetapkan belum optimal.
- b. Motivasi kerja yang tidak stabil berdampak pada ketidakefisienan operasional dan potensi penurunan kepuasan pelanggan.
- c. Fenomena karyawan yang mengundurkan diri secara mendadak tanpa mematuhi klausul pemberitahuan 1-2 bulan sebelumnya sebagaimana tercantum dalam kontrak kerja.
- d. Kecenderungan pengunduran diri segera setelah menerima bonus atau gaji, yang menunjukkan rendahnya loyalitas dan komitmen terhadap usaha.
- e. Keterbatasan mekanisme monitoring dan evaluasi kinerja karyawan secara berkala.

#### 2. Risiko Operasional Dan Pengelolaan Inventori

Sebagai bisnis kuliner yang menjual berbagai produk, "Kopi Melukis Senja" menghadapi masalah besar dalam operasi sehari-hari dan manajemen inventori:

- a. Karakteristik bahan baku seperti sayuran yang memiliki masa simpan singkat dan rentan mengalami kerusakan atau pembusukan apabila tidak segera digunakan.
- b. Produk olahan seperti dimsum yang idealnya harus habis dalam hari yang sama untuk menjaga kualitas dan menghindari kerugian finansial.
- c. Ketidakseimbangan antara persediaan dan permintaan aktual yang menyebabkan potensi food waste dan kerugian finansial.
- d. Fluktuasi permintaan yang signifikan berdasarkan waktu (jam sibuk vs jam sepi), hari (*weekday vs weekend*), dan musim yang menyulitkan perencanaan produksi dan

- inventori.
- e. Tantangan dalam memprediksi permintaan secara akurat, terutama untuk menu- menu baru.
3. Risiko Pemasaran
- UMKM Kopi Melukis Senja juga menghadapi sejumlah masalah terkait pemasaran dan penjualan yang memengaruhi bagaimana produk dilihat dan diposisikan di pasar:
- a. Risiko mendapatkan rating negatif pada platform digital seperti Google Maps dan aplikasi GoJek yang tidak mencerminkan kualitas produk atau layanan sebenarnya.
  - b. Adanya indikasi praktik persaingan tidak sehat di mana pesaing memberikan rating negatif untuk menurunkan reputasi *online* usaha.
  - c. Keterbatasan mekanisme verifikasi pada platform digital yang memungkinkan pihak yang bukan pembeli nyata memberikan ulasan dan rating.
  - d. Dampak signifikan dari faktor cuaca terhadap pola konsumsi, di mana produk kopi mengalami penurunan penjualan pada saat hujan atau cuaca dingin.
  - e. Sensitivitas penjualan terhadap perubahan tren konsumsi dan preferensi konsumen yang dinamis.
4. Risiko Keuangan
- Faktor keuangan merupakan elemen penting yang memengaruhi kelangsungan bisnis "Kopi Melukis Senja". Beberapa risiko keuangan yang diidentifikasi meliputi:
- a. Inkonsistensi pendapatan harian yang dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal seperti cuaca, hari libur, dan aktivitas kompetitor.
  - b. Margin keuntungan yang tertekan akibat *food waste* dari produk yang tidak terjual dalam batas waktu optimal.
  - c. Potensi *mismatch* antara pengeluaran reguler (gaji karyawan, sewa tempat, pembelian bahan baku) dengan arus kas masuk yang fluktuatif.
  - d. Keterbatasan cadangan likuiditas untuk menghadapi situasi darurat atau periode penurunan penjualan yang berkepanjangan.

### Strategi Mitigasi Risiko

Pemilik UMKM telah mengembangkan beberapa strategi adaptif untuk mengurangi dampak negatif dari berbagai risiko, meskipun ini masih dalam tahap awal seperti berikut:

- a. Penyesuaian produksi berdasarkan prediksi cuaca untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan.
- b. Monitoring intensitas kunjungan pelanggan pada periode tertentu untuk mengoptimalkan persiapan bahan baku.
- c. Pengembangan menu yang dapat memanfaatkan bahan baku yang sama untuk meminimalkan risiko kedaluwarsa bahan.
- d. Pengembangan variasi menu seperti dimsum, tahu bakso, mie ayam, dan es teler untuk mengurangi ketergantungan pada penjualan kopi yang sensitif terhadap cuaca.
- e. Kreasi *bundling menu* untuk optimalisasi penjualan produk yang memiliki tingkat perputaran lebih rendah.

Identifikasi risiko yang komprehensif ini menjadi landasan bagi perumusan program pendampingan yang lebih terstruktur dan tepat sasaran untuk "Kopi Melukis Senja". Melalui pemahaman mendalam terhadap sumber dan karakteristik risiko, diharapkan dapat dikembangkan strategi mitigasi yang lebih efektif dan berkelanjutan.

### Analisis SWOT

<b>Strength</b>	<b>Weakness</b>
-----------------	-----------------

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variasi menu yang dapat memenuhi preferensi dan segmen pasar yang berbeda.</li> <li>• Terletak di daerah yang strategis okasi strategis.</li> <li>• Jam operasional 07.00 – 00.00 (17 jam) memperluas jangkauan pasar dan melayani berbagai segmen pelanggan</li> <li>• Kemampuan pemilik untuk menyesuaikan diri dengan permintaan pasar melalui diversifikasi menu.</li> <li>• Pendekatan fleksibel untuk menyesuaikan produksi dengan kondisi cuaca dan frekuensikunjungan pelanggan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Problem dengan kinerja karyawan yang tidak konsisten.</li> <li>• Sistem yang terorganisir untuk rekrutmen, pelatihan, dan retensi karyawan tidak ada.</li> <li>• Tantangan dalam manajemen bahan baku yang cepat basi, seperti sayuran dan produk dimsum.</li> <li>• Prediksi permintaan yang tidak akurat dapat menyebabkan sampah makanan.</li> <li>• Ketidakmampuan untuk melakukan analisis profitabilitas produk saat membuat keputusan strategis.</li> <li>• Bergantung pada metode manajemen otodidak.</li> <li>• Keterbatasan dalam manajemen reputasi online dan kerentanan terhadap manipulasi rating digital oleh pesaing.</li> </ul>
<b>Opportunities</b>	<b>Threat</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perkembangan Industri Kuliner di Cikarang dipicu oleh tumbuhnya kawasan industri jababeka yang meningkatkan jumlah pekerja</li> <li>• Perubahan preferensi pelanggan dari hanya mengonsumsi produk menjadi pengalaman kuliner yang unik.</li> <li>• Dengan pertumbuhan ekosistem pengiriman makanan, pasar potensial semakin luas.</li> <li>• Potensi untuk bekerja sama dengan perkantoran, lembaga pendidikan, atau kompleks perumahan di sekitar lokasi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banyak kedai kopi yang serupa di daerah Cikarang.</li> <li>• Saingan yang mengubah rating digital mereka adalah salah satu contoh praktik yang tidak sehat dalam persaingan.</li> <li>• Potensi untuk memperketat regulasi terkait izin usaha kuliner, sanitasi, dan keamanan pangan.</li> <li>• Permintaan kopi dipengaruhi oleh sensitivitas penjualan terhadap cuaca,.</li> <li>• Ada kemungkinan konsumen akan mengubah preferensi mereka dengan cepat sesuai dengan tren kuliner.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peluang untuk mengembangkan layanan catering atau pemesanan.</li> <li>• Potensi untuk mengembangkan program loyalitas berbasis aplikasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risiko penurunan daya beli konsumen akibat fluktuasi ekonomi dan tekanan inflasi.</li> </ul>

Berdasarkan analisis SWOT (Ancaman, Peluang, Kelemahan, Kekuatan), penulis membuat matriks TOWS (Ancaman, Peluang, Kelemahan, Kekuatan) dan membaginya menjadi beberapa kategori untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang mungkin muncul.

#### 1. Strategi S-T (*Strength-Threat*)

Strategi ini berpusat pada pemanfaatan kekuatan internal UMKM untuk menghadapi atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Tujuannya adalah untuk memanfaatkan keunggulan yang dimiliki perusahaan agar tetap hidup dan bersaing di pasar yang sulit.

- a. Memanfaatkan keanekaragaman menu dengan membuat minuman khas yang hanya tersedia di “Kopi Melukis Senja” dapat membedakan diri dari pesaing
- b. Mengurangi risiko dengan berkolaborasi dengan beberapa pemasok untuk mencegah kenaikan harga bahan baku.

- c. Mengikuti seminar atau workshop tentang peraturan industri kuliner.
2. Strategi W-T (*Weakness-Threat*)
- Strategi ini bersifat defensif, berusaha untuk bertahan dan mengurangi risiko, dan bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal UMKM.
- a. Mengikuti bazar dan festival makanan atau buka kios kecil di lokasi yang strategis
  - b. Membuat prosedur standar untuk menjaga kualitas produk dan mengelola bahan baku yang cepat basi.
  - c. Menanggapi umpan balik pelanggan dengan lebih baik.
  - d. Melatih karyawan untuk merespons kritik dengan cara yang profesional.
3. Strategi S-O (*Strength-Opportunities*)
- Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang eksternal, dengan tujuan mendorong pertumbuhan dan perkembangan.
- a. Menciptakan menu andalan yang unik dan khas sesuai tren kuliner lokal untuk memperkuat identitas UMKM.
  - b. Menggunakan jam operasional panjang untuk sesuaikan menu pagi, siang, dan malam.
  - c. Membuat strategi media sosial kuat dengan cerita menarik tentang perjalanan kopi melukis senja.
4. Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)
- Dengan memanfaatkan peluang eksternal saat ini, pendekatan ini bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal UMKM.
- a. Mengganti pengelolaan manual dengan sistem digital.
  - b. Memberikan bonus berdasarkan kinerja untuk meningkatkan loyalitas karyawan.
  - c. Memberikan pelatihan untuk karyawan baru.
  - d. Membuat area khusus untuk belajar, kerja, dan bersantai untuk kelompok yang berbeda untuk menarik pelanggan.
  - e. Membuat sistem pemesanan secara online untuk mengurangi waktu tunggu pelanggan dan memaksimalkan kapasitas toko.



Gambar 2. Foto bersama pemilik UMKM

## **KESIMPULAN**

Dalam pengabdian masyarakat, UMKM Kopi Melukis Senja telah menemukan empat kategori risiko utama yang mempengaruhi kelangsungan bisnis yaitu risiko keuangan, risiko pemasaran, risiko operasional dan pengelolaan inventori. Dengan menggunakan metode analisis SWOT yang menyeluruh, ditemukan bahwa masalah terbesar yang dihadapi oleh UMKM ini adalah manajemen sumber daya manusia, terutama tingkat pengangguran diri karyawan yang tinggi, masa simpan bahan baku yang singkat, ketakutan terhadap

manipulasi rating digital, dan perubahan profitabilitas yang dipengaruhi oleh hal-hal eksternal seperti aktivitas kompetitor.

Dengan bantuan program pendampingan, empat strategi utama yang adaptif dan berkelanjutan dapat diterapkan. Strategi WO fokus pada digitalisasi sistem manajemen dan peningkatan loyalitas karyawan, strategi SO mendorong inovasi produk dan perluasan jaringan kerjasama dengan institusi sekitar, dan strategi ST fokus pada diferensiasi produk dan diversifikasi pemasok.

Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa pendekatan manajemen risiko yang terstruktur sangat penting bagi keberlanjutan UMKM. Meskipun pemilik UMKM, bapak Ricky Budiman, telah menunjukkan kemampuan adaptasi yang baik saat mengembangkan bisnisnya, formalisasi proses manajemen risiko menjadi penting untuk pertumbuhan bisnis.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Janah, Ulfa Roudhotun Nurul, and Frances Roi Seston Tampubolon. 2024. "Peran Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Dalam Pertumbuhan Ekonomi: Analisis Kontribusi Sektor UMKM Terhadap Pendapatan Nasional Di Indonesia." *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen* 1(2):739–46.
- Negeri, S. D., and Medan Tuntungan. 2022. "(3) 1)2)3)." 6(1):77–86.
- Zainuri, Rachmad, and Pompong Budi Setiadi. 2023. "Tinjauan Literatur Sistematis: Analisis Swot Dalam Manajemen Keuangan Perusahaan." *Jurnal Maneksi* 12(1):22–28. doi: 10.31959/jm.v12i1.1364.