

Analisis Manajemen Risiko Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Pada Umkm Kerupuk Amplang Kecamatan Reteh Riau

Misna¹⁾, Ahsan Putra Hafiz²⁾, Achyat Budianto³⁾

¹⁾Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

E-mail: misnaus10@gmail.com

²⁾ Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

E-mail: ahsanputra22@yahoo.com

³⁾ Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

E-mail: achyat.ultra@uinjambi.ac.id

Abstract

This research aims to analyze the risk management carried out by Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) operating in the shrimp amplang cracker industry in Reteh District. Prawn amplang crackers are a popular traditional food in Reteh District. The research methods used were direct interviews with the owners of MSME amplang prawn crackers, field observations, and literature study. The data collected includes information about the types of risks faced, steps taken to reduce risks, and the impact of these risks on the MSME of amplang shrimp crackers. The research results show that Amplang cracker MSME face various types of risks, including raw material risk, competition risk, financial risk and operational risk. To reduce the risk of raw materials, some MSME players collaborate with local fishermen to ensure a stable supply of raw materials. Competition risks are overcome by innovating products and marketing strategies. The impact of risks that are not well managed can have a negative impact on the MSME of amplang shrimp crackers, such as decreasing product quality, decreasing sales and financial instability. Therefore, effective risk management is very important for the operational continuity of the Amplang shrimp cracker MSME.

Keywords: Risk Management, Business Income, and MSME.

1. PENDAHULUAN

Pendapatan adalah suatu arus masuk atau penambahan atas aset suatu entitas atau penyelesaian *liabilities* (atau kombinasi keduanya) yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau aktivitas-aktivitas lain yang merupakan operasi utama yang berkelanjutan dari suatu perusahaan. Banyak aktivitas dalam siklus pendapatan biasanya menimbulkan risiko bawaan yang tinggi untuk berbagai asersi signifikan dalam laporan keuangan. Auditor harus mampu mengidentifikasi dan mengenali transaksi-transaksi yang terkait dengan siklus pendapatan antara lain: (Ardianingsih et al., 2021)

- 1) Penjualan baik tunai maupun kredit.
- 2) Retur penjualan dan potongan penjualan karena penjualan “cacat”.
- 3) Penghapusbukuan piutang yang tidak tertagih.

Dengan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan serta risiko yang ada dalam siklus pendapatan, perusahaan dapat mengelola keuangan dengan lebih baik dan meningkatkan stabilitas usahanya.

Untuk mengelola risiko yang muncul dalam siklus pendapatan, diperlukan penerapan manajemen risiko (*risk management*). Manajemen risiko adalah proses sistematis dalam suatu organisasi untuk mengidentifikasi, menganalisis, mengukur, menilai, dan mengendalikan risiko dengan tujuan meminimalkan atau bahkan menghilangkan ketidakpastian yang dapat berdampak negatif. Dalam praktiknya,

manajemen risiko berkaitan erat dengan fungsi manajemen dalam organisasi, yang mencakup perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organising*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*), guna mengurangi kemungkinan terjadinya risiko yang dapat mengganggu stabilitas keuangan dan operasional perusahaan. (Sutikno et al., 2023)

Terdapat sebuah hadis yang relevan dengan konsep manajemen risiko dari sudut pandang Islam. Hadis tersebut berbicara tentang perlindungan diri dan menerapkan strategi yang bijaksana untuk menghadapi risiko dalam kehidupan:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: *الْمُؤْمِنُ الْقَوِيُّ خَيْرٌ وَأَحَبُّ إِلَى اللَّهِ مِنَ الْمُؤْمِنِ الضَّعِيفِ، وَفِي كُلِّ خَيْرٍ، إِخْرَصَ عَلَى مَا يَنْفَعُكَ وَاسْتَعِنَ بِاللَّهِ وَلَا تَعْجَزْ، وَإِنْ أَصَابَكَ شَيْءٌ فَلَا تَقُلْ: لَوْ أَنِّي فَعَلْتُ كَذَا وَكَذَا، وَلَكِنْ قُلْ: قَدَّرَ اللَّهُ وَمَا شَاءَ فَعَلَ، فَإِنْ لَوْ تَفْتَحَ عَمَلَ الشَّيْطَانِ*

Dari Abu Hurairah, , ia berkata: Rasulullah ﷺ bersabda, “Seorang mukmin yang kuat itu lebih baik dan lebih dicintai oleh Allah daripada seorang mukmin yang lemah, dan dalam masing-masing keduanya itu terdapat kebaikan. Bersungguh-sungguhlah terhadap sesuatu yang bermanfaat bagimu dan jangan lemah semangat. Jika suatu perkara mengalahkanmu maka katakanlah, ‘Ketentuan Allah telah ditetapkan, dan suatu yang telah Dia kehendaki maka akan terjadi. Dan jauhilah olehmu dari ucapan ‘Seandainya’, karena sesungguhnya ungkapan ‘Seandainya’ membuka peluang masuknya syaitan.” (HR Ibnu Majah No: 4158). (Azhan et al., 2022)

Hadis ini mengajarkan agar seorang mukmin harus memiliki kekuatan fisik dan mental untuk menghadapi tantangan dalam hidup. Namun, sekaligus juga ditekankan untuk selalu bergantung kepada Allah dalam segala hal. Dalam konteks manajemen risiko, kita diingatkan untuk berusaha dengan sebaik-baiknya dan mempertimbangkan risiko baik dari sisi positif (keuntungan) maupun negatif (kerugian).

Dalam Al-Quran, terdapat ayat yang menyoroti pentingnya kekuatan fisik dan mental bagi seorang mukmin dalam menghadapi tantangan hidup. Kekuatan ini sangat relevan, terutama dalam konteks berbisnis dan manajemen risiko. Seorang mukmin diharapkan tidak hanya memiliki ketahanan fisik untuk menjalankan usaha, tetapi juga ketahanan mental untuk menghadapi berbagai tantangan dan kendala yang mungkin muncul.

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ
ثُرَاهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ وَعَآخِرِينَ مِنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ
يَعْلَمُهُمْ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فِي سَبِيلِ اللَّهِ يُوَفَّ إِلَيْكُمْ وَأَنْتُمْ
لَا تُظْلَمُونَ ﴿٦٠﴾

“Dan siapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang (yang dengan persiapan itu) kamu menggentarkan musuh Allah dan musuhmu dan orang-orang selain mereka yang kamu tidak mengetahuinya; sedang Allah mengetahuinya. Apa saja yang kamu nafkahkan pada jalan Allah niscaya akan dibalasi dengan cukup kepadamu dan kamu tidak akan dianiaya (dirugikan)”. (QS. Al-Anfaal: [8]: 60). (Departemen et al., 2015)

Ayat ini adalah bagian dari Surah Al-Anfal yang mengandung pesan penting yang dapat diterapkan dalam berbisnis dan manajemen risiko. Allah mengingatkan bahwa seorang mukmin harus mempersiapkan segala kekuatan fisik dan mental untuk menghadapi tantangan, termasuk dalam dunia bisnis. Ketangguhan ini mencakup kemampuan untuk bekerja keras, mengatasi kesulitan, dan bersikap bijaksana dalam pengambilan keputusan. Selain itu, ayat ini menekankan kepercayaan kepada Allah bahwa niat baik dan usaha yang ikhlas akan mendapatkan balasan yang cukup dan terhindar dari kesulitan. Dalam manajemen risiko, seorang mukmin diajarkan untuk bekerja dengan tekun, menyadari bahwa hasil akhir dari usaha mereka ditentukan oleh kehendak Allah. Dengan mengandalkan pertolongan-Nya dan menjalankan bisnis dengan niat yang benar, mereka dapat mengelola risiko secara bijaksana dan mencapai hasil yang diinginkan.

Penerapan manajemen risiko menjadi semakin relevan dalam industri kerupuk amplang udang di Kabupaten Indragiri Hilir, yang dalam beberapa tahun terakhir mengalami pertumbuhan pesat. Data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Indragiri Hilir mencatat peningkatan jumlah UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang bergerak. Meskipun perkembangan ini menunjukkan tren positif, industri kerupuk amplang udang masih menghadapi berbagai tantangan, terutama persaingan dengan produk makanan ringan modern yang diproduksi secara massal. Produsen kerupuk amplang udang tradisional tidak hanya harus bersaing dalam hal cita rasa, tetapi juga dalam pemasaran dan distribusi dengan perusahaan besar yang memiliki jaringan luas serta anggaran promosi yang besar. (Susanto et al., 2024)

Adapun UMKM makanan khas Riau yaitu salah satunya Amplang Udang yang saat ini memiliki tempat tersendiri di hati masyarakat, meskipun pesaing yang berasal dari luar Provinsi Riau hingga luar negeri, seperti makanan import dari negara tetangga Malaysia, Singapura dan Thailand turut meramaikan persaingan di pasar industri makanan di sini. Produk makanan dikelompokkan menjadi (1) produk makanan khas Riau dengan bahan dasar khas Riau; (2) produk makanan khas Riau yang berbahan dasar umum; dan (3) produk makanan daerah berbahan dasar umum dan bisa dihasilkan pada beberapa daerah. (Annisa et al., 2001)

Salah satu makanan khas daerah adalah makanan camilan khas daerah yang disebut juga sebagai kudapan atau makanan ringan. Dalam ilmu antropologi makanan camilan atau kudapan atau makanan ringan dapat berfungsi sebagai media interaksi, yang memiliki fungsi sosial dalam interaksi sesama manusia, seperti kebiasaan berbagi makanan camilan sebagai media mempererat silaturahmi. Potensi perkembangan usaha mikro dan kecil makanan khas daerah khususnya camilan atau kudapan di Riau menunjukkan tren yang sangat positif. (Annisa et al., 2001)

Table 1.1
Jumlah UMKM Amplang Kecamatan Reteh

No.	Desa/Kelurahan	UMKM	Jumlah
1.	Madani	0	0
2.	Mekar Sari	0	0
3.	Metro	1	1
4.	Pulau Kecil	0	0
5.	Pulau Kijang	14	14

6.	Pulau Ruku	0	0
7.	Saglar	0	0
8.	Seb. Pulau Kijang	0	0
9.	Seberang Sanglar	1	1
10.	Sungai Asam	1	1
11.	Sungai Mahang	1	1
12.	Sungai Terap	3	3
13.	Sungai Undan	0	0
14.	Tanjung Labuh	0	0
Jumlah			21

Sumber : Data UMKM Amplang Per-Desa.

Dari data yang tertera dalam tabel di atas, tampak bahwa terdapat 21 pelaku UMKM kerupuk Amplang yang beroperasi di berbagai Desa/Kelurahan di Kecamatan Reteh. Namun, demi kelancaran dan fokus penelitian, dipilihlah 14 pelaku UMKM kerupuk Amplang dari Kecamatan Reteh, Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau sebagai objek penelitian. Pemilihan 14 pelaku UMKM sebagai objek penelitian dilakukan untuk membatasi cakupan penelitian dan memudahkan analisis. Dengan memfokuskan pada jumlah tersebut, penelitian dapat lebih mendalam dan terarah, serta memungkinkan untuk memperoleh data yang lebih terperinci mengenai karakteristik, perkembangan, dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM kerupuk Amplang di wilayah tersebut.

Melalui analisis mendalam terhadap kelompok pelaku UMKM ini, peneliti dapat mengidentifikasi potensi, kelemahan, dan peluang yang dapat diambil untuk mengembangkan usaha mereka dengan lebih efektif dan berdaya saing. Dengan memperkuat industri kerupuk Amplang, akan tercipta peluang kerja dan pemberdayaan ekonomi bagi masyarakat di Kecamatan Reteh. Pertumbuhan UMKM yang lebih kuat juga akan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah secara luas dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat setempat. Penelitian ini relevan dalam mendukung pembangunan ekonomi lokal dan dapat menjadi acuan bagi pihak terkait untuk merumuskan kebijakan dan program yang mendukung pertumbuhan UMKM dan memperkuat ekonomi daerah.

Tabel 1.2
Data Pelaku UMKM Kerupuk Amplang Kecamatan Reteh

No.	Pelaku UMKM	Nama Usaha	Harga Pabrik	Harga Distribusi	Lokasi
1.	Anem	Amplang Udang Riska	10.000	10.000	Tunas Harapan, Seberang Sanglar
2.	Asmah	Amplang Udang Asmah	9.000	10.000	Jl. Utama No. 28, Pulau Kijang
3.	Sri Wahyuni	Amplang Udang Yuni	9.000	10.000	Jl. Utama No.5, Pulau Kijang
4.	Hartati	Amplang Udang Putri	8.500 - 9.000	10.000	Jl. Pahlawan, No.02, RT.002, RW.002, Pulau

					Kijang
5.	Masniyah	Amplang Udang Naya	12.000	12.000	Jl. Pahlawan, Pulau Kijang
6.	Samsidar	Amplang Udang Kembar	9.000	9.000	Jl. Hidayat, Lrg Kayu, No.13, Pulau Kijang
7.	Meri	Amplang Udang Ridha	9.000	9.000	Jl. Hidayat, Lrg Kayu, Kel. Pulau Kijang
8.	Erna Wati	Amplang Udang Ridho	8.000	10.000	Jl. SMA Gg. Buruh Pulau Kijang
9.	Maimunah	Amplang Udang Lina	9.000	10.000	Gang Pinang, Pulau Kijang
10.	Mis Dewi	Amplang Udang Rizki	9.000	10.000	Jl. Kelurahan Pulau Kijang
11.	Maryati	Amplang Udang Nail	8.000	8.000	Jl. Imam Bonjol, Parit 2 Pulau Kijang
12.	Saniyah	Amplang Udang Kak Aloh	10.000	10.000	Jl. Imam Bonjol, Parit 2 Pulau Kijang
13.	Nurhayati	Amplang Udang Riska	10.000	10.000	Jl. Imam Bonjol, Parit 2 Pulau Kijang
14.	Rumini	Amplang Udang Via	8.000	10.000	Jl. Imam Bonjol, Parit 2 Pulau Kijang

Sumber : Pelaku UMKM Kecamatan Reteh.

Dari data yang tercantum dalam tabel 1.2 sebelumnya, tampak bahwa persaingan di pasar kerupuk Amplang cukup ketat, dengan banyaknya pesaing yang menawarkan jenis kerupuk yang sama namun dengan variasi rasa dan harga yang berbeda. Persaingan seperti ini menjadi salah satu tantangan bagi para pelaku UMKM Kerupuk Amplang di Kecamatan Reteh, Riau. Mereka harus berusaha keras untuk mempertahankan daya saing produk mereka dengan menawarkan kualitas dan inovasi yang berbeda dari pesaing.

Penting untuk diingat bahwa harga kerupuk Amplang yang tercantum dalam tabel dapat mengalami perubahan seiring fluktuasi bahan baku. Harga bahan baku yang naik dapat berdampak pada harga jual produk, sehingga para pelaku UMKM harus mampu mengelola kenaikan biaya produksi dengan bijaksana agar tetap dapat mempertahankan keuntungan yang layak.

Selain persaingan dan fluktuasi harga bahan baku, UMKM Kerupuk Amplang di Kecamatan Reteh juga dihadapkan pada tantangan lain, seperti akses pasar yang terbatas, perubahan tren konsumen, dan kebutuhan untuk terus berinovasi agar tetap menarik minat pelanggan. Dengan begitu, mereka akan mampu meningkatkan kualitas produk dan daya saingnya, yang pada akhirnya akan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal di

Kecamatan Reteh, Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau. Dengan adanya perbaikan dalam performa UMKM, diharapkan pula akan tercipta lebih banyak peluang kerja dan kesejahteraan bagi masyarakat setempat.

Tabel 1.3
Data Pendapatan UMKM Kerupuk Amplang Udang
Kecamatan Reteh Dalam Sebulan

No.	Jenis Produk	Pendapatan
1.	Amplang Udang Riska	Rp. 2.000.000
2.	Amplang Udang Asmah	Rp. 1.560.000
3.	Amplang Udang Yuni	Rp. 1.800.000
4.	Amplang Udang Putri	Rp. 1.500.000
5.	Amplang Udang Naya	Rp. 9.000.000
6.	Amplang Udang Kembar	Rp. 1.503.000
7.	Amplang Udang Ridha	Rp. 2.520.000
8.	Amplang Udang Ridho	Rp. 2.400.000
9.	Amplang Udang Lina	Rp. 6.000.000
10.	Amplang Udang Rizki	Rp. 3.000.000
11.	Amplang Udang Nail	Rp. 1.056.000
12.	Amplang Udang Kak Aloh	Rp. 1.500.000
13.	Amplang Udang Riska	Rp. 1.200.000
14.	Amplang Udang Via	Rp. 1.500.000

Sumber : Data Pendapatan UMKM Kerupuk Amplang Udang.

Data pendapatan yang tercantum pada tabel 1.3 diatas memang hanya mencakup periode sebulan saja. Namun, perlu dicatat bahwa data pendapatan ini hanya mencatatkan gambaran singkat dan terbatas mengenai perkembangan pendapatan UMKM Kerupuk Amplang di Kecamatan Reteh, Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau.

Terkait dengan pernyataan bahwa para pelaku UMKM Kerupuk Amplang tidak membuat pembukuan akan penghasilannya selama melakoni pekerjaan pembuatan amplang, hal ini bisa menjadi tantangan tersendiri dalam mengumpulkan data yang akurat dan komprehensif tentang pendapatan dan kinerja usaha mereka. Beberapa alasan mengapa UMKM seringkali tidak menyusun pembukuan secara teratur antara lain: 1). Skala usaha yang kecil, 2). Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan, 3). Kompleksitas pembukuan, dan 4). Kurangnya kesadaran pentingnya pembukuan.

Kecamatan Reteh, sebagian besar mata pencaharian mereka adalah membuka usaha kerupuk amplang udang untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Hal ini menimbulkan risiko bagi kerupuk amplang seperti amplang dengan merek Amplang Riska, Amplang Asmah, Amplang Yuni, Amplang Putri, Amplang Naya, Amplang Kembar, Amplang Ridha, Amplang Ridho, Amplang Lina, Amplang Rizki, Amplang Nail, Amplang Kak Aloh, Amplang Riska, Amplang Via, dan masih banyak merek amplang lainnya. karena ada banyak pesaing yang membuat kerupuk yang sama. Namun UMKM kerupuk amplang di Reteh meski memiliki banyak pesaing, selalu inovatif, kreatif dan meningkatkan pendapatan usaha.

Berdasarkan pengamatan peneliti, ada beberapa permasalahan yang dihadapi pada UKM Kerupuk amplang adalah sebagai berikut :

1. Kerupuk amplang udang sangat bergantung pada pasang atau tidaknya air, kalau air pasang dalam maka kerupuk amplang gagal produksi.
2. Kerupuk amplang bakal putus-putus jika kualitas udang tidak bagus.
3. Kerupuknya bantat dan keras karena terjadinya kesalahan saat pengolahan.
4. Keterbatasan modal untuk memproduksi kerupuk.
5. UKM kerupuk amplang sebagian masih menggunakan peralatan manual.
6. Keterbatasan modal untuk memproduksi dan menjual produk di Reteih, sebagian masih ke kios pemasaran dan belum keluar dari Kecamatan ataupun supermarket.

Dari banyaknya risiko yang sangat berpengaruh pada penjualan ataupun penurunan UMKM amplang udang di Kecamatan Reteih. Hal ini menyebabkan meningkatnya tingkat risiko bagi pelaku UMKM kerupuk amplang udang. Pada tingkat produksi dan pendapatan UMKM tersebut mempengaruhi tingkat pendapatan usahanya. Pendapatan yang tidak stabil, perlu dikelola manajemen keuangannya dengan baik.

Tingkat pendapatan yang tidak stabil menghadirkan tantangan dalam mengelola manajemen keuangan UMKM kerupuk amplang udang. Para pelaku UMKM harus mampu mengantisipasi fluktuasi pendapatan dan melakukan strategi yang tepat dalam pengelolaan dana usaha. Dalam situasi pendapatan yang bervariasi, penting bagi mereka untuk memiliki rencana keuangan yang matang, mengatur anggaran dengan cermat, serta mempertimbangkan cadangan dana untuk menghadapi masa-masa sulit. Selain itu, penting bagi UMKM kerupuk amplang udang di Kecamatan Reteih untuk mencari solusi yang inovatif dan efisien dalam mengatasi risiko-risiko tersebut. Peningkatan teknologi dan penggunaan alat-alat modern dalam produksi dapat membantu meningkatkan kualitas dan konsistensi produk, sehingga mengurangi risiko terkait dengan kualitas udang dan proses pengolahan.

a. Pengertian Manajemen Risiko

Manajemen risiko yaitu proses pengelolaan risiko yang mencakup identifikasi, evaluasi dan pengendalian risiko yang dapat mengancam kelangsungan usaha atau aktivitas perusahaan. Manajemen risiko berfokus pada mengenali dengan pasti tentang risiko dan mengambil tindakan yang tepat terhadap risiko. Manajemen risiko ini bertujuan secara terus menerus menciptakan atau menambah nilai maksimum kepada perusahaan. (Darmanto & Wardaya et al., 2016)

b. Tujuan Manajemen Risiko

Tujuan yang ingin dicapai oleh manajemen risiko dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu: (Novianti et al., 2017)

1. Tujuan sebelum terjadinya peril

Tujuan yang ingin dicapai yang menyangkut hal-hal sebelum terjadinya peril ada bermacam-macam, antara lain:

- a. Hal-hal yang bersifat ekonomis yang dilakukan melalui analisis keuangan terhadap biaya dari bermacam-macam teknik penanggulangan risiko.
- b. Hal-hal yang bersifat non ekonomis upaya untuk mengurangi kecemasan, sebab adanya kemungkinan terjadinya peril tertentu dapat menimbulkan kecemasan dan ketakutan yang berlebihan.
- c. Tindakan penanggulangan risiko dilakukan untuk memenuhi kewajiban yang berasal dari pihak ketiga atau pihak luar perusahaan,

2. Tujuan setelah terjadinya peril

Pada pokoknya mencakup upaya untuk penyelamatan operasi perusahaan setelah

terkena peril yang dapat berupa :

- a. Menyelamatkan operasi perusahaan, artinya manajer risiko harus mengupayakan pencarian strategi bagaimana agar kegiatan tetap berjalan sehabis perusahaan terkena peril, meskipun untuk sementara waktu yang beroperasi hanya sebagian saja.
- b. Mencari upaya-upaya agar operasi perusahaan tetap berlanjut sesudah perusahaan terkena peril.
- c. Mengupayakan agar pendapatan perusahaan tetap mengalir, meskipun tidak sepenuhnya, paling tidak cukup untuk menutup biaya variabelnya.
- d. Mengusahakan tetap berlanjutnya pertumbuhan usaha bagi perusahaan yang sedang melakukan pengembangan usaha.
- e. Berupaya tetap dapat melakukan tanggung jawab sosial dari perusahaan.

c. Manfaat Manajemen Risiko Pada UMKM

Terdapat beberapa manfaat yang didapatkan oleh UMKM ketika mengimplementasikan manajemen risiko.(Hanggraeni et al., 2021):

1. Meningkatkan probabilitas tercapainya tujuan UMKM.
2. Mendorong manajemen yang proaktif.
3. Meningkatkan kesadaran untuk mengidentifikasi dan mengelola risiko pada setiap unit di dalam UMKM.
4. Memperbaiki proses identifikasi kesempatan dan ancaman UMKM.
5. Meningkatkan tata Kelola UMKM.
6. Membangun dasar yang reliabel untuk pengambilan keputusan dan perencanaan.
7. Membantu alokasi dan penggunaan sumber daya melalui pengelolaan risiko
8. Meningkatkan efisien dan efektivitas operasional UMKM.

d. Fungsi Manajemen Risiko

1. Menetapkan kebijaksanaan dan strategi manajemen risiko.
2. Membangun budaya sadar risiko dalam organisasi melalui pendidikan yang memadai.
3. Menetapkan kebijaksanaan risiko internal dan struktur pada unit usaha.
4. Mendesain dan melakukan peninjauan ulang terhadap proses manajemen risiko.
5. Mengoordinasikan berbagai kegiatan fungsional yang memberikan nasihat tentang masalah-masalah manajemen risiko dalam organisasi.
6. Membangun proses tanggap risiko yang cepat, termasuk menyusun program kontingensi dan kesinambungan bisnis.
7. Menyusun laporan tentang risiko kepada dewan direksi dan para pemangku kepentingan (*stakeholder*). (Siahaan et al., 2009)

e. Jenis-Jenis Risiko

1. Risiko Produksi
2. Risiko Bisnis
3. Risiko Perekonomian
4. Risiko Operasional
5. Perkembangan Teknologi

2. Pendapatan Usaha

a. Pengertian Pendapatan Usaha

Pendapatan merupakan penambahan aktiva yang dapat mengakibatkan bertambahnya modal namun bukan dikarenakan penambahan modal dari pemilik atau bukan hutang namun melainkan melalui penjualan barang dan/atau jasa terhadap pihak lain, sebab pendapatan tersebut bisa dikatakan sebagai kontra perstasi yang didapatkan atas jasa-jasa yang sudah diberikan kepada pihak lain.(Hery et al., 2020)

b. Jenis-Jenis Pendapatan

1. Upah dan gaji
2. Surplus usaha rumah tangga

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

1. Kondisi dan kemampuan pedagang
2. Kondisi pasar
3. Modal setiap usaha membutuhkan operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal
4. Kondisi organisasi perusahaan
5. Faktor lain

2. METODE PENELITIAN

2.1 Metode dan Jenis Penelitian

Metode yang digunakan peneliti adalah metode deskriptif pendekatan kualitatif. Metode penelitian deskriptif adalah salah satu metode penelitian yang banyak digunakan dalam penelitian dalam penelitian dengan tujuan untuk mendeskripsikan peristiwa tersebut. Metode deskriptif menggambarkan suatu objek apa adanya. Penelitian ini mengungkapkan fakta-fakta yang telah terjadi pada suatu kondisi atau keadaan di lapangan lalu diteliti maupun dipelajari secara menyeluruh.(Sugiyono et al., 2019)

2.2 Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan pada UMKM Kerupuk Amplang di Kecamatan Reteh, Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau. Karena sesuai dengan permasalahan yang diajukan di latar belakang masalah dengan keadaan yang terjadi di lapangan.

2.3. Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah informasi yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dari lapangan oleh peneliti atau pihak yang membutuhkan. Data primer ini juga merupakan informasi awal atau informasi baru.(Hasan et al., 2006)

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah ada. Informasi ini bisa berasal dari survei yang belum diringkas dengan analisis lebih lanjut untuk menghasilkan sesuatu yang sangat bermanfaat, bisa juga berupa studi banding dari studi yang dilakukan.(Misbahuddin & Hasan et al., 2013)

2.4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan dari berbagai metode pengumpulan data, yaitu

1. Wawancara

Dalam proses pengumpulan informasi menurut metode tanya jawab dapat berlangsung secara tatap muka atau tanpa tatap muka, yaitu melalui telekomunikasi antara pewawancara dengan responden dengan atau tanpa pedoman. Wawancara semacam

itu disebut wawancara mendalam (*in-depth interview*) dan wawancara terarah (*guided interview*).

2. Observasi

- a. Observasi partisipatif (*participant observation*), adalah metode pengumpulan data yang mengumpulkan data penelitian melalui pengamatan dan observasi, dengan peneliti terlibat dalam kehidupan sehari-hari informan.
- b. Observasi tidak terstruktur adalah observasi yang dilakukan tanpa mengikuti petunjuk sehingga peneliti dapat mengembangkan observasinya berdasarkan perkembangan di lapangan.
- c. Observasi kelompok adalah pengamatan yang dilakukan oleh sekelompok-kelompok penelitian terhadap pokok bahasan yang sedang dipelajari.

Dalam hal ini Observasi digunakan untuk melakukan pengamatan langsung terhadap isu yang menjadi subjek penelitian terkait.

3. Studi Dokumen

Penelitian dokumen adalah metode pengumpulan data kualitatif yang mengumpulkan sejumlah besar fakta dan data dalam bahan-bahan berupa dokumentasi atau dokumenter. Sebagian besar informasi berupa arsip foto, jurnal kegiatan, informasi yang tersimpan di *website* dan lain-lain.

4. Diskusi kelompok terarah

Metode pengumpulan data ini dilakukan melalui diskusi terpusat yang bertujuan untuk mengetahui makna masalah dari diskusi kelompok terpusat, agar tidak terjadi kesalahpahaman hanya oleh peneliti. Sebuah kelompok diskusi dibentuk untuk menghindari kesalahpahaman. Ketika beberapa orang menelaah masalah tersebut, diharapkan makna tersebut akan menghasilkan hasil yang lebih objektif daripada makna individu itu sendiri, membuat hasil makna menjadi subjektif. (Sujarweni et al., 2019)

2.5. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Metode pengecekan keabsahan data tidak hanya digunakan untuk menyanggah apa yang dituduhkan pada konsep penelitian kualitatif, yang berpendapat bahwa penelitian ini tidak ilmiah, tetapi metode pengecekan ini tidak lepas dari kumpulan data penelitian kualitatif.

Teknik pengecekan keabsahan data dalam penelitian kualitatif ini meliputi uji kredibilitas yang menggunakan data triangulation yaitu dengan meningkatkan kekuatan teoritis, metodologis, dan interpretative penelitian kualitatif. Triangulasi juga diartikan sebagai pemeriksaan data dengan menggunakan sumber, teknik dan waktu yang berbeda.

a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber dapat dilakukan dengan meninjau kembali informasi yang diperoleh dari berbagai sumber. Misalnya, untuk menguji kredibilitas informasi tentang gaya kepemimpinan Menteri Kesehatan, keakuratan informasi yang diterima dapat diuji pada bawahan, atasan dan rekan kerja.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknis dapat dilakukan dengan meninjau data dari sumber yang sama tetapi menggunakan teknik yang berbeda.

c. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu dapat dibangun dengan memeriksa data kembali ke sumbernya dan terus menggunakan teknik yang sama tetapi untuk waktu atau situasi yang

berbeda.(Amrullah et al., 2022)

2.6. Metode Analisis Data

1. Reduksi Data (Data Reduction)

Informasi yang diterima ditulis dalam bentuk laporan atau informasi terperinci. Berdasarkan informasi yang diterima, laporan yang dibuat direduksi, diringkas, topik utama dipilih dan topik penting difokuskan. Informasi tentang upaya dan pengurutan menurut satuan konseptual, tema, dan kategori tertentu memberikan gambaran yang lebih jelas tentang hasil pengamatan dan memudahkan peneliti untuk mencari, jika perlu, selain informasi yang diperoleh sebelumnya.

2. Penyajian Data (Data Display)

Informasi yang diperoleh disusun secara tematis dan dalam bentuk matriks, sehingga memudahkan peneliti untuk mengidentifikasi pola hubungan antar informasi.

3. Penyimpulan dan Verifikasi

Fungsi inferensi merupakan langkah tambahan untuk mereduksi dan menyajikan data. Informasi yang padat dan disajikan secara sistematis diputuskan secara tentatif. Kesimpulan sebelumnya harus direvisi. Teknik verifikasi meliputi triangulasi sumber dan metode data, diskusi sejawat, dan tinjauan anggota.

4. Kesimpulan Akhir

Kesimpulan akhir ditarik berdasarkan kesimpulan awal yang dikonfirmasi. Diharapkan kesimpulan akhir ini dapat ditarik setelah pengumpulan data.(Sujarweni et al., 2019)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1.Hasil Penelitian

Tabel 3.1

Data Pendapatan UMKM Kerupuk Amplang Udang

No.	UMKM	Biaya Produksi	Pendapatan
1.	Amplang Udang Riska	Rp. 592.000	Rp. 2.000.000
2.	Amplang Udang Asmah	Rp. 461.760	Rp. 1.560.000
3.	Amplang Udang Yuni	Rp. 532.800	Rp. 1.800.000
4.	Amplang Udang Putri	Rp. 444.000	Rp. 1.500.000
5.	Amplang Udang Naya	Rp. 2.220.000	Rp. 9000.000
6.	Amplang Udang Kembar	Rp. 494.320	Rp. 1.503.000
7.	Amplang Udang Ridha	Rp. 828.800	Rp. 2.520.000
8.	Amplang Udang Ridho	Rp. 710.000	Rp. 2.400.000
9.	Amplang Udang Lina	Rp. 1.776.000	Rp. 6.000.000
10.	Amplang Udang Rizki	Rp. 888.000	Rp. 3.000.000
11.	Amplang Udang Nail	Rp. 390.720	Rp. 1.056.000

12.	Amplang Udang Kak Aloh	Rp. 444.000	Rp. 1.500.000
13.	Amplang Udang Riska	Rp. 355.200	Rp. 1.200.000
14.	Amplang Udang Via	Rp. 444.000	Rp. 1.500.000

Dari tabel diatas dapat dilihat perbedaan pendapatan perbulan dikarenakan risiko yang dialami setiap pelaku UMKM dalam proses produksi usahanya berbeda-beda. Semakin besarnya biaya produksi maka pendapatan yang dihasilkan akan lebih sedikit. Jumlah biaya produksi biasanya dipengaruhi oleh risiko kelangkaan bahan baku udang. Dan jika kelangkaan bahan baku itu terjadi cenderung harga bahan baku itu sendiri akan semakin mahal dan ini mempengaruhi total pendapatan yang akan diperoleh.

1. Manajemen risiko pada UMKM dalam meningkatkan usaha kerupuk Amplang Udang di Kecamatan Reteh.

Manajemen risiko pada UMKM kerupuk amplang di Kecamatan Reteh adalah proses untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko yang dapat mempengaruhi operasional dan keuangan usaha. Dengan manajemen risiko yang efektif, UMKM dapat memanfaatkan peluang untuk mengurangi dampak negatif risiko dan meningkatkan pendapatan serta menjaga keberlanjutan usaha. Kelangkaan bahan baku udang tidak dapat diprediksi karena dipengaruhi oleh pasang surut air, sehingga dapat mengakibatkan kerugian produksi dan berkurangnya pendapatan bagi UMKM. Oleh karena itu, untuk mengatasi tantangan tersebut, penting untuk memiliki strategi lanjutan seperti penjualan online, pemasaran, inovasi, dan adaptasi. Penelitian pada UMKM Kerupuk Amplang di Kecamatan Reteh bertujuan untuk memahami bagaimana manajemen risiko dapat meningkatkan pendapatan usaha mereka. Oleh karena itu peneliti melakukan survei terhadap beberapa UMKM kerupuk Amplang di Kecamatan Reteh terhadap manajemen risiko dalam meningkatkan pendapatan usahanya.

a. Manajemen risiko kerupuk Amplang Udang

Manajemen risiko dapat dipahami sebagai suatu metode untuk menganalisis risiko apa saja yang mungkin terjadi dalam suatu usaha kerupuk amplang udang. Dari sini kita dapat menyimpulkan bahwa manajemen risiko adalah suatu metode menganalisis seluruh risiko dalam suatu organisasi untuk mengendalikan risiko tersebut. Risiko yang timbul terbagi dalam beberapa kategori yaitu :

1. Manajemen Risiko Keuangan

Salah satu risiko dalam manajemen risiko adalah risiko keuangan. Risiko finansial dapat diartikan sebagai risiko yang dapat mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan suatu perusahaan. Risiko keuangan dapat mempengaruhi modal kerja, pendapatan, dan kerugian yang ditimbulkan oleh suatu perusahaan.

2. Manajemen Risiko Produksi

Risiko produk dapat dipahami sebagai risiko yang merupakan bagian dari risiko operasional suatu perusahaan. Produk akhir yang dihasilkan oleh suatu perusahaan disebut risiko produk. Hal ini dikarenakan produk akhir yang dihasilkan mungkin rusak atau tidak memenuhi spesifikasi yang ditentukan, yang berarti mungkin cacat.

3. Manajemen Risiko Target Pasar

Bagaimanapun cara perusahaan berusaha menghindari risiko, risiko bisnis akan selalu terjadi. Risiko pemasaran mengacu pada risiko yang berkaitan dengan bidang pemasaran.

2. Hambatan manajemen risiko pada UMKM dalam meningkatkan pendapatan usaha kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh.

Jika bahan baku mengalami inflasi atau kenaikan harga, keuntungan yang saya peroleh akan jauh lebih sedikit. Sebaliknya, jika harga bahan baku turun, peluang untuk meningkatkan keuntungan semakin besar. Oleh karena itu, saya percaya bahwa perencanaan anggaran yang cermat dan pemantauan pasar secara terus-menerus sangat penting untuk menyesuaikan strategi penetapan harga dan menjaga profitabilitas usaha.

Hambatan manajemen risiko pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) perlu diperhatikan, terutama dalam konteks usaha kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh. Dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah, saya sering kali menghadapi tantangan yang dapat mempengaruhi pendapatan secara signifikan. Salah satu faktor yang paling berpengaruh adalah fluktuasi harga bahan baku. Ketika biaya bahan baku mengalami inflasi atau kenaikan yang tajam, keuntungan yang dapat saya peroleh menjadi jauh lebih sedikit, dan hal ini dapat mengancam kelangsungan usaha.

Namun, jika harga bahan baku mengalami penurunan, peluang untuk meningkatkan keuntungan semakin besar. Meskipun demikian, situasi ini tidak selalu dapat diandalkan, karena perubahan harga sering kali tidak terduga dan dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal, seperti kondisi cuaca, kebijakan pemerintah, atau perubahan permintaan pasar. Oleh karena itu, perencanaan anggaran yang cermat menjadi sangat penting. Saya perlu melakukan analisis mendalam terhadap biaya dan proyeksi pendapatan agar dapat menyesuaikan strategi penetapan harga dengan lebih baik.

Pemantauan pasar secara terus menerus juga menjadi kunci dalam menjaga profitabilitas usaha. Dengan memahami tren pasar dan perilaku konsumen, saya dapat melakukan penyesuaian yang diperlukan untuk tetap bersaing. Selain itu, memanfaatkan teknologi untuk mendapatkan data yang relevan dan terkini akan membantu saya mengambil keputusan yang lebih tepat dan berbasis data. Ini juga mencakup pemahaman tentang pesaing dan posisi mereka di pasar, yang memberikan wawasan berharga dalam menyusun strategi.

Penting juga bagi saya untuk mempertimbangkan taktik negosiasi yang lebih efektif dengan pemasok. Kemampuan untuk bernegosiasi dengan baik dapat membantu saya mendapatkan harga yang lebih kompetitif dan menguntungkan, yang pada pasangannya dapat meningkatkan margin keuntungan. Membangun hubungan yang baik dengan pemasok juga membuka peluang untuk mendapatkan penawaran khusus atau akses ke bahan baku berkualitas dengan harga yang lebih terjangkau. Melalui kombinasi perencanaan yang matang, pemantauan pasar yang konsisten, dan negosiasi yang efektif, saya yakin dapat mengatasi hambatan risiko manajemen dan meningkatkan pendapatan dari usaha kerupuk Amplang udang saya.

3. Strategi manajemen risiko dalam meningkatkan usaha UMKM kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh.

Untuk meminimalkan risiko kelangkaan bahan baku dalam produksi kerupuk Amplang, saya percaya bahwa pelaku UMKM dapat menerapkan beberapa strategi yang

efektif. Pertama-tama, pengelolaan persediaan harus dilakukan dengan bijak. Dengan perencanaan yang matang terkait kebutuhan bahan baku, saya yakin pelaku usaha dapat memastikan bahwa mereka memiliki stok yang cukup untuk memenuhi permintaan pasar tanpa menghadapi situasi kekurangan.

Selain itu, menjalin kemitraan yang kuat dengan pemasok juga sangat penting. Hubungan yang baik dan saling menguntungkan dengan pemasok dapat memastikan ketersediaan bahan baku yang lebih stabil dan dapat diandalkan. Saya menyarankan agar pelaku UMKM tidak hanya bergantung pada satu pemasok, tetapi juga mencari alternatif yang dapat diandalkan untuk mengurangi ketergantungan yang berisiko. Dengan cara ini, jika salah satu pemasok mengalami masalah, mereka masih memiliki sumber lain untuk memenuhi kebutuhan produksi.

Diversifikasi sumber bahan baku juga sangat dianjurkan sebagai strategi manajemen risiko. Dengan mencari berbagai sumber bahan baku, pelaku UMKM dapat mengurangi dampak negatif dari kemacetan harga atau kelangkaan di pasar. Diversifikasi ini tidak hanya mencakup variasi jenis bahan baku, tetapi juga lokasi geografis dari pemasok, sehingga jika terjadi gangguan di satu daerah, mereka masih dapat mengandalkan sumber lain.

Selain itu, pemantauan pasar secara rutin sangat penting untuk mendapatkan informasi tentang tren harga dan ketersediaan bahan baku. Dengan informasi yang tepat, pelaku UMKM dapat mengambil keputusan yang lebih baik terkait pembelian dan pengelolaan persediaan.

Di era digital saat ini, meningkatkan visibilitas online juga merupakan strategi yang tidak boleh diabaikan. Dengan memanfaatkan platform digital, pelaku UMKM dapat memperluas jangkauan pasar dan menarik lebih banyak pelanggan. Hal ini tidak hanya membantu meningkatkan penjualan, tetapi juga memberikan informasi yang lebih baik tentang permintaan pasar.

Dengan memadukan semua strategi ini, saya yakin UMKM kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh dapat memperkuat ketahanan produksi mereka terhadap risiko kelangkaan bahan baku. Dengan demikian, mereka dapat memastikan kelancaran operasional dan perjalanan bisnis dalam jangka panjang, serta mampu bersaing secara lebih efektif di pasar yang semakin kompetitif.

3.2. Pembahasan

3.2.1. Manajemen risiko pada UMKM dalam meningkatkan usaha kerupuk Amplang Udang di Kecamatan Reteh.

Manajemen risiko dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), khususnya dalam konteks usaha kerupuk Amplang Udang di Kecamatan Reteh, merupakan elemen kunci dalam mendukung perkembangan dan stabilitas usaha. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, terdapat beberapa aspek penting yang dihadapi para wirausahawan dan cara mereka menghadapi risiko yang muncul dalam proses bisnisnya.

Pertama, salah satu risiko utama yang sering dihadapi oleh pengusaha kerupuk Amplang Udang adalah ketidakstabilan harga bahan baku, terutama udang. Harga udang yang berfluktuasi karena faktor musiman atau perubahan kondisi pasar global dapat berdampak langsung pada biaya produksi. Untuk mengelola risiko ini, para pengusaha biasanya melakukan diversifikasi pemasok, menjaga hubungan baik dengan petambak udang, dan menggunakan teknik penyimpanan yang baik untuk dapat menyimpan bahan

baku ketika harga sedang rendah. Langkah-langkah ini membantu mereka untuk tetap bisa menjaga margin keuntungan meski harga bahan baku naik.

Selain itu, risiko lain yang sering dihadapi adalah meningkatnya persaingan pasar yang semakin ketat, baik di tingkat lokal maupun nasional. Karena banyaknya produk sejenis di pasaran, maka pelaku usaha UMKM harus mampu bersaing tidak hanya dari segi harga, tetapi juga dari segi kualitas produk. Untuk menghadapi risiko tersebut, beberapa pengusaha kerupuk Amplang Udang berfokus pada peningkatan kualitas produksi dan inovasi produk. Misalnya, dengan memperkenalkan varian rasa yang baru, menjaga konsistensi kualitas serta kemasan yang lebih menarik dan higienis.

Manajemen risiko juga sangat terkait dengan perubahan selera dan tren konsumen. Dengan semakin banyaknya produk camilan modern yang muncul, pengusaha kerupuk Amplang Udang harus terus memantau tren pasar dan memahami preferensi konsumen. Beberapa strategi yang digunakan untuk mengatasi risiko ini adalah dengan melakukan riset pasar, menerima masukan dari konsumen, dan menjalin kerja sama dengan pelaku usaha lainnya, seperti restoran atau toko oleh-oleh, agar produk tetap relevan dan diminati.

Di sisi operasional, beberapa tantangan yang dihadapi terkait dengan manajemen keuangan yang kurang optimal. Banyak pengusaha UMKM yang belum memiliki pemahaman yang mendalam tentang manajemen keuangan, seperti bagaimana mengelola arus kas, mengatur biaya tetap dan variabel, serta menentukan harga jual yang tepat. Untuk mengatasi risiko ini, pelatihan manajemen keuangan menjadi salah satu solusi penting. Dengan pelatihan ini, para pengusaha dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola keuangan usaha, memastikan arus kas yang sehat, dan menyiapkan cadangan dana untuk menghadapi situasi darurat atau investasi lebih lanjut.

Selain itu, pentingnya manajemen sumber daya manusia (SDM) juga menjadi salah satu aspek manajemen risiko. Dalam skala usaha yang masih terbatas, pengusaha sering kali menghadapi tantangan dalam mempertahankan tenaga kerja yang terampil dan loyal. Risiko kehilangan tenaga kerja yang andal bisa mempengaruhi kelangsungan produksi. Oleh karena itu, beberapa pengusaha menerapkan kebijakan insentif dan memberikan pelatihan keterampilan bagi pekerja mereka sebagai bentuk investasi jangka panjang.

Manajemen risiko yang efektif juga mencakup kemampuan dalam menghadapi perubahan peraturan pemerintah. Misalnya, perubahan kebijakan terkait pajak, izin usaha, dan standar keamanan pangan dapat menimbulkan tantangan baru bagi pengusaha kerupuk Amplang Udang. Dengan mengikuti perkembangan regulasi dan mematuhi standar yang ada, para pengusaha dapat meminimalkan risiko yang terkait dengan legalitas dan operasional usaha mereka.

Secara keseluruhan, wawancara-wawancara ini menunjukkan bahwa manajemen risiko yang baik pada UMKM tidak hanya sekedar mengantisipasi dan mengatasi permasalahan yang muncul, tetapi juga bagaimana mempersiapkan diri untuk tumbuh dan berkembang di tengah dinamika pasar yang terus berubah. Melalui perencanaan yang tepat, penggunaan teknologi yang sesuai, serta komitmen untuk terus belajar dan berinovasi, usaha kerupuk Amplang Udang di Kecamatan Reteh memiliki potensi besar untuk berkembang dan meningkatkan daya saing mereka, baik di pasar lokal maupun yang lebih luas.

3.2.2. Hambatan manajemen risiko pada UMKM dalam meningkatkan pendapatan usaha kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh.

Hambatan manajemen risiko pada UMKM dalam meningkatkan pendapatan usaha kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh sangat kompleks dan mencakup berbagai aspek internal maupun eksternal. Manajemen risiko yang efektif pada dasarnya adalah tentang bagaimana UMKM dapat mengidentifikasi, mengelola, dan mengantisipasi tantangan yang timbul dari ketidakpastian pasar dan lingkungan usaha. Berikut beberapa hambatan yang dapat dijabarkan lebih detail.

Pertama, kurangnya pemahaman tentang manajemen risiko menjadi salah satu tantangan terbesar. Banyak pelaku UMKM di Kecamatan Reteh yang masih terbatas pengetahuannya mengenai strategi pengelolaan risiko yang terstruktur. Risiko yang dihadapi dalam usaha kerupuk Amplang udang mencakup fluktuasi harga bahan baku seperti udang dan tepung, perubahan cuaca yang mempengaruhi pasokan, hingga perubahan permintaan pasar. Tanpa pengetahuan yang memadai tentang bagaimana memitigasi risiko ini, pelaku usaha sering kali merespon permasalahan secara reaktif dibandingkan proaktif. Hal ini membuat mereka menjadi lebih rentan terhadap krisis yang bisa mengganggu stabilitas keuangan dan operasional usaha mereka.

Terbatasannya akses terhadap teknologi juga merupakan hambatan utama dalam manajemen risiko. Dengan teknologi yang lebih modern, UMKM dapat memantau kualitas bahan baku dengan lebih efisien, mengurangi limbah, dan meningkatkan produktivitas. Namun, karena teknologi yang canggih sering kali memerlukan investasi awal yang besar, sehingga menghambat banyak UMKM di Kecamatan Reteh tidak mampu menerapkannya. Selain itu, akses terhadap informasi dan inovasi terbaru di bidang produksi kerupuk Amplang udang juga sangat terbatas sehingga membatasi kemampuan pelaku usaha untuk beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi di pasar.

Hambatan lainnya adalah modal usaha. Banyak UMKM di Kecamatan Reteh yang masih menghadapi kesulitan dalam memperoleh modal atau pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Perbankan dan lembaga keuangan formal cenderung memandang UMKM ini sebagai sektor yang berisiko tinggi, karena sering kali tidak memiliki jaminan yang memadai atau riwayat kredit yang kuat. Kesulitan dalam mendapatkan pinjaman modal membuat UMKM kesulitan untuk mengembangkan kapasitas produksi, melakukan diversifikasi produk, atau berinvestasi dalam pemasaran yang lebih efektif. Tanpa modal yang cukup, mereka terjebak dalam siklus kapasitas yang terbatas dan risiko yang tidak tertangani.

Selain itu, keterbatasan pelatihan dan pendampingan menjadi masalah lain yang signifikan. Kebanyakan UMKM di sektor kerupuk Amplang udang ini belum mendapatkan pendampingan manajemen atau pelatihan yang berkelanjutan dari pemerintah atau lembaga terkait. Pelatihan dan pendampingan ini penting untuk membantu pelaku usaha mengidentifikasi risiko lebih dini, serta belajar bagaimana mengelola aspek keuangan, operasional, dan pemasaran yang lebih baik. Ketika pelaku usaha tidak mendapatkan pengetahuan yang diperlukan, mereka sering kali bergantung pada metode konvensional yang mungkin tidak lagi relevan dengan perubahan pasar.

Di sisi lain, persaingan pasar yang semakin ketat juga menambah kompleksitas pengelolaan risiko bagi UMKM. Dengan adanya produk serupa dari wilayah lain, atau bahkan dari produk impor, UMKM harus mampu bersaing baik dari segi harga maupun kualitas. Ketidakmampuan untuk meningkatkan kualitas produk atau menekan biaya

produksi akibat manajemen risiko yang kurang baik dapat membuat UMKM kehilangan pangsa pasar.

Terakhir, faktor ketergantungan pada jaringan distribusi lokal yang terbatas juga menambah kerentanan UMKM. Banyak pelaku usaha kerupuk Amplang udang masih sangat bergantung pada jaringan distribusi tradisional yang jangkauannya terbatas. Hal ini membatasi kemampuan mereka untuk memperluas pasar ke luar daerah atau bahkan ke tingkat nasional. Ketika distribusi terganggu atau ada masalah logistik, misalnya cuaca buruk atau kenaikan harga bahan bakar, UMKM dihadapkan pada risiko penurunan pendapatan yang signifikan.

Secara keseluruhan, hambatan-hambatan ini menunjukkan bahwa manajemen risiko yang baik membutuhkan pendekatan yang lebih holistik, yang mencakup peningkatan kapasitas pengetahuan, akses terhadap teknologi dan pembiayaan, serta dukungan dari pemerintah atau lembaga eksternal untuk meningkatkan daya saing UMKM kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh.

3.3.3. Strategi manajemen risiko dalam meningkatkan usaha UMKM kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh.

Strategi manajemen risiko dalam meningkatkan usaha UMKM kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh memerlukan pendekatan yang komprehensif dan adaptif terhadap berbagai tantangan yang dihadapi. Dari wawancara yang dilakukan, ada beberapa aspek penting yang dapat diuraikan secara lebih mendalam.

Pertama, peningkatan kapasitas sumber daya manusia (SDM) dalam hal pemahaman dan penerapan manajemen risiko merupakan kunci utama. Saat ini, banyak pelaku UMKM di Kecamatan Reteh yang masih menjalankan usaha dengan pendekatan yang sangat tradisional, lebih mengandalkan intuisi dan pengalaman daripada perencanaan strategis. Edukasi yang mendalam tentang risiko bisnis baik dari sisi produksi, distribusi, maupun pemasaran adalah langkah awal yang krusial. Pelatihan mengenai bagaimana mengidentifikasi risiko, merencanakan mitigasinya, dan merespons secara tepat saat risiko terjadi, sangat dibutuhkan untuk meningkatkan ketahanan usaha.

Pentingnya mitigasi risiko produksi juga sangat menonjol dalam wawancara. UMKM kerupuk Amplang udang sering menghadapi kendala fluktuasi pasokan bahan baku, terutama udang sebagai bahan utama. Untuk itu, strategi seperti diversifikasi sumber bahan baku atau menjalin kemitraan jangka panjang dengan pemasok lokal sangat disarankan. Dengan demikian, UMKM dapat mengurangi risiko gangguan produksi akibat kelangkaan bahan baku atau kenaikan harga yang tiba-tiba. Selain itu, teknologi pengolahan modern dapat membantu menjaga konsistensi kualitas produk, mempercepat proses produksi, dan meminimalkan risiko kerusakan produk.

Kedua, adopsi teknologi dan inovasi adalah langkah krusial lainnya dalam strategi manajemen risiko. Teknologi dapat berperan dalam dua aspek utama: produksi dan pemasaran. Di bidang produksi, penggunaan peralatan yang lebih canggih akan meningkatkan efisiensi, menjaga kualitas produk, dan mengurangi risiko kehilangan bahan baku akibat proses pengolahan yang kurang optimal. Di sisi pemasaran, teknologi dapat digunakan untuk memperluas jangkauan pasar, misalnya dengan memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Adopsi sistem distribusi berbasis digital juga memungkinkan pelaku UMKM melacak permintaan pasar dan meminimalisasi keterlambatan distribusi yang sering kali menjadi penghalang dalam

menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

Diversifikasi produk dan pasar menjadi strategi lain yang banyak dibicarakan. Mengandalkan satu jenis produk saja, terutama dalam pasar yang bersifat lokal, membuat UMKM lebih rentan terhadap fluktuasi permintaan dan harga. Oleh karena itu, mengembangkan variasi produk kerupuk Amplang udang, misalnya dengan variasi rasa atau kemasan yang berbeda, akan membuka peluang lebih besar di berbagai segmen konsumen. Begitu pula dengan pasar. Dengan merambah pasar luar daerah, atau bahkan memperluas ke kota-kota besar di luar provinsi, pelaku UMKM dapat mengurangi ketergantungan pada pasar lokal dan menyebar risiko mereka ke pasar yang lebih stabil dan beragam. Ini akan sangat membantu dalam menghadapi ketidakpastian permintaan pasar setempat yang bisa berfluktuasi karena faktor musiman atau daya beli masyarakat.

Selain itu, akses terhadap modal dan pembiayaan merupakan elemen penting dalam strategi manajemen risiko. Banyak UMKM di Kecamatan Reteh menghadapi keterbatasan modal yang membuat mereka sulit untuk berinvestasi dalam teknologi, inovasi produk, atau memperluas pasar. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu memperkuat hubungan dengan lembaga keuangan, baik melalui bank maupun program pemerintah yang menyediakan bantuan kredit untuk usaha kecil. Dengan dukungan modal yang memadai, UMKM dapat lebih fleksibel dalam mengelola risiko, baik untuk menghadapi penurunan pendapatan sementara maupun untuk mempercepat ekspansi saat ada peluang pertumbuhan.

Terakhir, memperkuat jaringan distribusi juga menjadi kunci penting. Banyak UMKM yang hanya beroperasi di wilayah lokal dan tidak memiliki akses ke pasar yang lebih luas. Ini membuat mereka sangat bergantung pada kondisi pasar lokal, yang tentu saja meningkatkan risiko jika terjadi penurunan permintaan di daerah tersebut. Mengembangkan jaringan distribusi yang lebih luas, baik melalui kerjasama dengan distributor nasional maupun dengan menggunakan platform online, dapat membantu UMKM mengurangi risiko ketergantungan pada pasar lokal. Selain itu, diversifikasi saluran distribusi akan memberikan fleksibilitas bagi UMKM dalam menghadapi tantangan logistik atau kendala pasokan yang mungkin terjadi di satu wilayah.

Dengan demikian, strategi manajemen risiko yang menyeluruh bagi UMKM kerupuk Amplang udang di Kecamatan Reteh harus mencakup peningkatan kapasitas SDM, adopsi teknologi, diversifikasi produk dan pasar, akses modal, serta penguatan jaringan distribusi. Pendekatan yang terintegrasi ini akan membantu UMKM tidak hanya bertahan dalam menghadapi risiko, tetapi juga berkembang dan meningkatkan pendapatan mereka di tengah kondisi pasar yang dinamis dan seringkali tidak terduga.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Pendapatan pada usaha UMKM kerupuk Amplang udang terkadang tidak stabil, karena dipengaruhi oleh fluktuasi harga bahan baku atau faktor lainnya. Oleh karena itu, strategi ekspansi pasar perlu dijelaskan dan diterapkan agar dapat meningkatkan stabilitas pendapatan.
2. Membangun kalaborasi antar UMKM di Kecamatan Reteh bisa menjadi langkah positif untuk saling berbagi pengalaman dan pengetahuan yang dapat memberikan solusi terkait atas risiko dan pendapatan.

3. Strategi manajemen risiko yang efektif sangat penting bagi UMKM untuk mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan. Dengan mengidentifikasi dan mengelola risiko, UMKM dapat meminimalkan dampak negatif dan memanfaatkan peluang yang ada. Penerapan rencana kontinjensi, diversifikasi produk, dan pemanfaatan teknologi dapat membantu UMKM meningkatkan daya saing dan inovasi dalam pasar yang kompetitif.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih yang tulus disampaikan kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam membantu terselesaikannya artikel ini. Dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung, sangat berarti bagi proses penulisan ini. Ucapan terima kasih yang khusus ditujukan kepada pembimbing penulisan artikel ini, yang dengan sabar dan bijaksana memberikan bimbingan serta arahan yang sangat berharga. Selain itu, saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Manajemen Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, yang telah menciptakan lingkungan akademis yang inspiratif dan mendukung, memungkinkan saya untuk mengembangkan pengetahuan dan keterampilan dengan baik. Semoga semua dukungan ini menjadi berkah dan bermanfaat bagi kita semua.

6. REFERENSI

- Alqur'an digital. Departemen, Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahan*. Bandung: Diponegoro, 2015.
- Amrullah, M. K., Fridiyanto, & Taridi, M. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. CV Literasi Nusantara Abadi.
- Annisa, M. (2001). *Manajemen Strategi Berbasis Intangible Assets (Sumber Daya Tak Berwujud)*. Pustaka Aksara.
- Ardianingsih, A. (2021). *Audit Laporan Keuangan*. PT Bumi Aksara.
- Darmanto, & Wardaya, S. (2016). *Manajemen Pemasaran Untuk Mahasiswa, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. CV Budi Utama.
- Departemen, A. R. (2015). *Al-Qur'an Dan Terjemahan*. Diponegoro.
- Hanggraeni, D. (2021). *Strategi Bisnis Dan Manajemen Risiko Dalam Pengembangan UMKM Di Indonesia*. IPB Press.
- Hasan, I. (2006). *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. PT Bumi Aksara.
- Hery. (2020). *Akuntansi Keuangan Menengah*. PT Grasindo.
- Misbahuddin, & Hasan, I. (2013). *Data Dengan Penulisan Statistika Edisi Ke 2*. Jakarta.
- Novianti, T. (2017). *Manajemen Risiko*. MNC.
- Siahaan, H. (2009). *Manajemen Risiko Pada Perusahaan dan Birokrasi*. PT Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, R Dan D*. Alfabeta.

Sujarweni, V. W. (2019). *Metode Penelitian (Bisnis Dan Risiko)*. Pustakabaru Press.

Sutikno, S. E. (2023). *Manajemen Risiko*. PT RajaGrafindo Persada.

Jurnal :

Azhan, M. A. N., Ab Malek, N. I., & Jasmi, K. A. (2022). Mukmin yang Kuat serta Sehat Menurut Islam dan Sains dalam Sukan Sunnah. *Bil 4 Jilid 1 2022*, 4, 317.

Susanto, B. F., Surya, R. Z., Ikhwan, K., & Nalendra, B. (2024). Pengaruh Word of Mouth terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk Amplang Udang di Kabupaten Indragiri Hilir. *Selodang Mayang: Jurnal Ilmiah Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Indragiri Hilir*, 10(3), 206–214.

7. Lampiran Dokumentasi Penulis Selama Melakukan Penelitian Di Lapangan Pada Pelaku UMKM Kerupuk Amplang di Kecamatan Reteh, Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau.

<p>Proses wawancara dengan Rapih tante dari pemilik usaha UMKM Kerupuk Amplang Riska dengan nama pemilik usaha Anem.</p>  <p>Dokumentasi: Ahad, 21 Mei 2023</p>	<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM Kerupuk Amplang Asmah dengan nama pemilik usaha Asmah.</p>  <p>Dokumentasi: Sabtu, 13 Mei 2023</p>	<p>Proses wawancara dan produksi dengan pemilik usaha UMKM Amplang Yuni dengan nama pemilik Sri Wahyuni.</p>  <p>Dokumentasi: Ahad, 14 Mei 2023</p>
<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM Amplang Putri dengan nama pemilik usaha Hartati.</p>  <p>Dokumentasi: Jum'at, 12 Mei 2023</p>	<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM Amplang Naya dengan nama pemilik usaha Masniyah.</p>  <p>Dokumentasi: Jum'at, 12 Mei 2023</p>	<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM Amplang Kembar dengan nama pemilik usaha Samsidar.</p>  <p>Dokumentasi: Jum'at, 12 Mei 2023</p>
<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM Amplang Ridho dengan nama pemilik usaha Erna Wati.</p>  <p>Dokumentasi: Sabtu, 13 Mei 2023</p>	<p>Proses produksi dan wawancara dengan pemilik usaha UMKM Amplang Ridha dengan nama pemilik usaha Meri</p>  <p>Dokumentasi: Jum'at, 12 Mei 2023</p>	<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM Amplang Lina dengan nama pemilik usaha Maimunah.</p>  <p>Dokumentasi: Ahad, 14 Mei 2023</p>
<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM</p>	<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM</p>	<p>Proses produksi dan wawancara dengan pemilik</p>

<p>Amplang Rizki dengan nama pemilik usaha Mis Dewi.</p>  <p>Dokumentasi: Ahad, 14 Mei 2023</p>	<p>Amplang Nail dengan nama pemilik usaha Maryati.</p>  <p>Dokumentasi: Senin, 15 Mei 2023</p>	<p>usaha UMKM Amplang Kak Aloh dengan nama pemilik usaha Saniyah.</p>   <p>Dokumentasi: Senin, 15 Mei 2023</p>
<p>Tampak depan usaha UMKM Kerupuk Amplang Riska milik Nur Hayati.</p>  <p>Dokumentasi: Senin, 15 Mei 2023</p>	<p>Proses wawancara dengan pemilik usaha UMKM Amplang Via dengan nama pemilik usaha Rumini.</p>  <p>Dokumentasi: Senin, 15 Mei 2023</p>	

Dokumentasi Produk-Produk Usaha UMKM Kerupuk Amplang Kecamatan Reteh.			
			
			
			
			