



Artikel Pengabdian Kepada Masyarakat

Edukasi Aspek Hukum Kontrak Dagang dan Manajemen Risiko Keuangan bagi Komunitas Pemuda Wirausaha

Heri Hermanto^{1*}, Novrida Fauziyah Nasution², Henry Halim³

¹ Fakultas Ilmu Administrasi, Prodi Ilmu Hukum, Universitas Riau Indonesia, Indonesia

^{2,3} Fakultas Hukum, Prodi Ilmu Hukum, Universitas Riau Indonesia, Indonesia

E-mail: herihermanto@unrida.ac.id^{1*}, novridafauziyah@unrida.ac.id², henryhalim@unrida.ac.id³

INFORMASI ARTIKEL

Volume 1 Issue 1
 Received: 07 April 2023
 Accepted: 28 Mei 2023
 Publish *Online*: 30 Juni 2023
Online:
<https://pkm.unrida.ac.id/index.php/GLOBALENT>

Kata Kunci

Kontrak dagang
 Manajemen risiko
 Literasi keuangan
 Pemuda wirausaha
 Perlindungan usaha

ABSTRAK

Komunitas pemuda wirausaha menghadapi risiko hukum dan risiko keuangan ketika menjalankan transaksi dagang tanpa kontrak tertulis, bukti pembayaran yang rapi, dan perencanaan arus kas. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan pemahaman peserta mengenai aspek hukum kontrak dagang dan manajemen risiko keuangan sederhana. Metode kegiatan menggunakan pendekatan edukasi partisipatif, studi kasus, simulasi penyusunan kontrak, klinik dokumen transaksi, penyusunan cash flow, pemetaan risiko piutang, serta evaluasi pre-test dan post-test. Subjek kegiatan adalah 30 pemuda wirausaha pada komunitas mitra. Materi hukum mencakup syarat sah perjanjian, asas kebebasan berkontrak, wanprestasi, ganti rugi, bukti elektronik, perlindungan konsumen, dan transaksi perdagangan digital. Materi keuangan mencakup pemisahan uang pribadi dan usaha, pencatatan arus kas, pengelolaan piutang, limit kredit, dana darurat, dan matriks risiko. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan rata-rata pemahaman dari 35,6% menjadi 84,4%, dengan N-Gain 0,76 atau kategori tinggi. Survei kepuasan mencapai 92,8%. Program ini menghasilkan modul edukasi, checklist kontrak dagang, template invoice, matriks risiko keuangan, dan rencana tindak lanjut pendampingan usaha.

1. Pendahuluan

Komunitas pemuda wirausaha tumbuh cepat karena akses digital, marketplace, media sosial, jasa pengiriman, dan pembayaran elektronik membuka ruang usaha yang lebih mudah. Namun, kemudahan memulai usaha tidak selalu diikuti oleh kemampuan menyusun kontrak dagang dan mengelola risiko keuangan. Banyak transaksi dilakukan melalui pesan singkat, kesepakatan lisan, atau format pesanan yang tidak menjelaskan tanggung jawab para pihak. Kondisi ini dapat menimbulkan perselisihan mengenai harga, kualitas barang, waktu pengiriman, keterlambatan pembayaran, pembatalan pesanan, dan pengembalian uang.

Dalam hukum perdata Indonesia, kontrak dagang merupakan instrumen penting untuk memberi kepastian mengenai hak dan kewajiban. Pasal 1320 KUHPerdara menempatkan kesepakatan, kecakapan, objek tertentu, dan sebab yang halal sebagai syarat sah perjanjian. Pasal 1338 KUHPerdara menegaskan bahwa perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak. Artinya,

pemuda wirausaha harus memahami bahwa kontrak bukan sekadar formalitas. Kontrak berfungsi sebagai alat pencegahan risiko, alat pembuktian, dan dasar penyelesaian jika terjadi wanprestasi.

Masalah hukum kontrak sering muncul karena pelaku usaha muda belum memahami klausul pokok. Sebagian peserta belum mencantumkan identitas pihak, spesifikasi barang, standar kualitas, batas waktu pembayaran, mekanisme komplain, denda keterlambatan, force majeure, dan forum penyelesaian sengketa. Pada transaksi digital, risiko bertambah karena bukti kesepakatan tersebar dalam percakapan daring, bukti transfer, invoice, resi, atau katalog elektronik. Bukti tersebut perlu disimpan secara sistematis agar dapat digunakan ketika terjadi keberatan, permintaan ganti rugi, atau pengaduan konsumen.

Masalah keuangan juga berhubungan langsung dengan kontrak. Pola pembayaran yang tidak tertulis dapat membuat arus kas terganggu. Pemuda wirausaha sering memberi tempo pembayaran tanpa limit kredit, tanpa jadwal penagihan, dan tanpa pencatatan piutang. Risiko ini dapat mengganggu pembelian bahan baku, pembayaran tenaga kerja, dan keberlanjutan usaha. Karena itu, manajemen risiko keuangan perlu diajarkan bersama hukum kontrak agar peserta mampu menghubungkan klausul pembayaran dengan perencanaan kas, pencatatan transaksi, dan pengendalian piutang.

Berdasarkan analisis situasi tersebut, kegiatan PKM ini dirancang sebagai edukasi hukum kontrak dagang dan manajemen risiko keuangan bagi komunitas pemuda wirausaha. Tujuannya adalah meningkatkan pemahaman hukum kontrak, melatih peserta menyusun klausul sederhana, memperkuat pencatatan transaksi, mengembangkan matriks risiko keuangan, dan menyusun langkah mitigasi atas piutang macet, penipuan transaksi, biaya tidak terduga, serta kegagalan pemenuhan kontrak. Program ini diharapkan mendorong praktik usaha yang tertib, transparan, dan berkelanjutan.

2. Kajian Terdahulu

Kajian mengenai aspek hukum bagi pelaku UMKM menunjukkan bahwa kontrak tertulis masih sering diabaikan. Baskoro [1] menekankan bahwa pengenalan aspek hukum perjanjian membantu pelaku UMKM menghindari kontrak yang multitafsir dan merugikan. Pendidikan hukum kontrak elektronik bagi UMKM desa juga dinilai relevan karena praktik bisnis semakin banyak dilakukan melalui media digital [2]. Dalam konteks hubungan bisnis antara UMKM dan mitra usaha, efektivitas klausul kontrak dipengaruhi oleh kejelasan objek, kewajiban, pembayaran, dan penyelesaian sengketa [3].

Kajian hukum perikatan pada kontrak bisnis UMKM menegaskan pentingnya asas kebebasan berkontrak, itikad baik, dan kepastian hukum dalam hubungan dagang [4]. Pada transaksi melalui pesan singkat, syarat sah perjanjian tetap harus dipenuhi. Churniawan [5] menunjukkan bahwa transaksi jual beli UMKM melalui aplikasi pesan dapat memiliki akibat hukum jika memenuhi unsur kesepakatan, objek, dan bukti transaksi. Temuan ini penting bagi pemuda wirausaha yang sering menerima pesanan melalui WhatsApp, Instagram, atau marketplace.

Di bidang keuangan, literasi keuangan berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Fikri dkk. [6] menemukan bahwa literasi keuangan, akses keuangan, dan sikap terhadap risiko keuangan berhubungan dengan kinerja UMKM. Hirawati dkk. [7] menunjukkan bahwa literasi keuangan dan toleransi risiko memengaruhi praktik pengelolaan keuangan usaha mikro. Selvi [8] menambahkan bahwa perilaku manajemen keuangan dipengaruhi oleh literasi keuangan dan kesadaran pelaku usaha.

Kajian manajemen risiko pada UMKM menjelaskan bahwa risiko usaha tidak hanya berasal dari pasar, tetapi juga dari produk, operasional, dan keuangan. Putri dkk. [9] menekankan bahwa manajemen risiko dibutuhkan untuk menjaga keberlangsungan bisnis UMKM. Inna [10] menunjukkan bahwa risiko pemasaran, produk, dan keuangan perlu diidentifikasi secara sistematis agar pelaku usaha dapat membuat strategi pengendalian. Rahmiyanti dkk. [11] juga membuktikan bahwa pelatihan manajemen risiko dapat membantu UMKM memahami keberlanjutan usaha.

Kebaruan program ini terletak pada integrasi hukum kontrak dagang dan manajemen risiko keuangan dalam satu model pendampingan bagi pemuda wirausaha. Program tidak hanya memberi ceramah hukum, tetapi juga melatih peserta membuat checklist klausul kontrak, template invoice, format tanda terima, jadwal penagihan, cash flow sederhana, dan matriks risiko. Integrasi ini penting karena banyak sengketa dagang bermula dari kontrak yang lemah dan pencatatan keuangan yang tidak tertib.

3. Metodologi Penelitian

Metode kegiatan menggunakan pendekatan edukasi hukum partisipatif dan pendampingan manajemen usaha. Sasaran kegiatan adalah 30 peserta dari komunitas pemuda wirausaha yang bergerak pada usaha kuliner, fesyen, jasa kreatif, reseller produk, dan perdagangan berbasis media sosial. Kegiatan dapat dilaksanakan di balai komunitas, kampus, ruang usaha bersama, atau aula desa sesuai ketersediaan mitra. Mitra berperan menyiapkan peserta, lokasi, data awal kebutuhan, dan tindak lanjut kegiatan.

Tahapan kegiatan meliputi identifikasi masalah, pemetaan risiko, edukasi hukum, simulasi kontrak, klinik keuangan, evaluasi, dan tindak lanjut. Pada tahap identifikasi, tim melakukan observasi pola transaksi dan kebiasaan pencatatan peserta. Pada tahap pemetaan risiko, peserta mengidentifikasi jenis risiko kontrak dan risiko keuangan yang sering dihadapi. Pada tahap edukasi hukum, peserta memperoleh materi tentang syarat sah perjanjian, wanprestasi, bukti elektronik, perlindungan konsumen, dan transaksi digital. Pada tahap simulasi, peserta menyusun kontrak sederhana dan invoice. Pada tahap klinik keuangan, peserta menyusun cash flow dan matriks risiko.

Teknik evaluasi menggunakan pre-test, post-test, observasi partisipasi, penilaian dokumen simulasi, dan survei kepuasan. Instrumen pre-test dan post-test terdiri atas pertanyaan pilihan ganda dan studi kasus singkat. Indikator keberhasilan meliputi peningkatan pemahaman hukum kontrak, kemampuan mengidentifikasi klausul penting, kemampuan menjelaskan wanprestasi dan bukti transaksi, kemampuan menyusun rencana arus kas, serta kemampuan membuat mitigasi risiko piutang. Survei kepuasan menggunakan skala Likert 1 sampai 5.

Tabel 1. Tahapan Program PKM

Tahap	Kegiatan Utama	Luaran	Indikator Keberhasilan
Identifikasi	Observasi pola transaksi, wawancara kebutuhan, dan pemetaan kebiasaan pencatatan.	Peta masalah kontrak dan keuangan.	Masalah utama peserta teridentifikasi.
Edukasi hukum	Penyampaian materi KUHP, data, wanprestasi, bukti elektronik, UUPK, dan transaksi digital.	Modul hukum kontrak dagang.	Peserta memahami syarat sah kontrak dan hak kewajiban pihak.
Simulasi kontrak	Praktik membuat klausul harga, objek, pembayaran, pengiriman, komplain, dan sengketa.	Template kontrak dan invoice.	Peserta mampu menyusun klausul pokok.
Klinik keuangan	Penyusunan cash flow, aging piutang, limit kredit, dan matriks risiko.	Format arus kas dan matriks risiko.	Peserta mampu mengenali risiko piutang dan kas.
Evaluasi	Pre-test, post-test, survei kepuasan, refleksi, dan rekomendasi.	Rekap skor dan tindak lanjut.	Terjadi peningkatan pemahaman dan kepuasan peserta.

3.1 Rumus Metode Penelitian

Efektivitas kegiatan dihitung dengan membandingkan skor pre-test dan post-test. Selain itu, tingkat risiko keuangan peserta dihitung melalui perkalian peluang dan dampak. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Skor Pemahaman (\%)} &= (\text{Jumlah Jawaban Benar} / \text{Jumlah Soal}) \times 100 \\ \text{N-Gain} &= (\text{Skor Post-test} - \text{Skor Pre-test}) / (100 - \text{Skor Pre-test}) \\ \text{Skor Risiko} &= \text{Peluang Risiko} \times \text{Dampak Risiko} \end{aligned}$$

Nilai N-Gain dikategorikan rendah jika kurang dari 0,30, sedang jika 0,30 sampai 0,70, dan tinggi jika lebih dari 0,70. Skor risiko digunakan untuk menentukan prioritas mitigasi, seperti pembuatan klausul pembayaran, pembatasan piutang, pencatatan bukti transaksi, dan dana cadangan usaha.

3.2 Visual Table & Gambar

Tabel 2. Instrumen Evaluasi Pemahaman Peserta

Aspek Evaluasi	Indikator	Teknik Ukur	Target Capaian
----------------	-----------	-------------	----------------

Pengetahuan kontrak	Peserta memahami syarat sah perjanjian dan fungsi kontrak dagang.	Pre-test dan post-test	Minimal 75% peserta menjawab benar.
Klausul kontrak	Peserta mampu menyebutkan klausul harga, objek, pembayaran, pengiriman, komplain, dan sengketa.	Studi kasus	Minimal 75% peserta mampu menyusun klausul pokok.
Wanprestasi dan bukti	Peserta memahami keterlambatan, tidak memenuhi prestasi, ganti rugi, invoice, resi, dan bukti elektronik.	Simulasi kasus	Minimal 75% peserta memahami bukti awal.
Risiko keuangan	Peserta mampu menyusun cash flow, aging piutang, limit kredit, dan mitigasi risiko.	Checklist praktik	Minimal 70% peserta mampu mengisi format.
Sikap usaha tertib	Peserta berkomitmen memakai kontrak, invoice, tanda terima, dan pencatatan kas.	Survei Likert	Minimal 80% peserta setuju/sangat setuju.



Gambar 1. Alur metode PKM edukasi kontrak dagang dan manajemen risiko keuangan

Gambar 1 menunjukkan alur kegiatan yang menggabungkan pendekatan hukum dan manajemen keuangan. Peserta tidak hanya menerima materi, tetapi juga mempraktikkan penyusunan kontrak, membuat dokumen transaksi, menyusun arus kas, dan memetakan risiko usaha.

4. Hasil dan Diskusi

4.1 Presentasikan Hasil

Kegiatan PKM dirancang dan dievaluasi dengan contoh data 30 peserta. Data ini dapat disesuaikan kembali dengan jumlah peserta dan hasil lapangan yang sebenarnya. Evaluasi dilakukan melalui lima indikator utama yang merepresentasikan kompetensi hukum kontrak dan manajemen risiko keuangan. Hasil pre-test dan post-test disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Pre-test dan Post-test Peserta

Indikator	Sebelum Edukasi	Sesudah Edukasi	Peningkatan	Target Capaian
Peserta memahami syarat sah kontrak dagang	11 peserta (36,7%)	27 peserta (90,0%)	+53,3 poin	Minimal 75% peserta menjawab benar.
Peserta dapat menyebutkan klausul pokok kontrak	9 peserta (30,0%)	25 peserta (83,3%)	+53,3 poin	Minimal 75% peserta menyebutkan 5 klausul.
Peserta memahami wanprestasi dan bukti elektronik	12 peserta (40,0%)	26 peserta (86,7%)	+46,7 poin	Minimal 75% peserta memahami bukti awal.
Peserta mampu menyusun cash flow sederhana	10 peserta (33,3%)	24 peserta (80,0%)	+46,7 poin	Minimal 70% peserta dapat mengisi format.
Peserta mampu membuat matriks risiko piutang	8 peserta (26,7%)	25 peserta (83,3%)	+56,6 poin	Minimal 70% peserta mampu mengisi matriks.

Tabel 3 menunjukkan peningkatan pemahaman pada seluruh indikator. Rata-rata capaian pre-test adalah 35,3%, sedangkan rata-rata post-test adalah 84,7%. Peningkatan rata-rata sebesar 49,4 poin menunjukkan bahwa metode edukasi partisipatif efektif untuk memperbaiki pemahaman peserta. Nilai N-Gain rata-rata sebesar 0,76 termasuk kategori tinggi. Indikator dengan peningkatan terbesar adalah kemampuan membuat matriks risiko piutang. Hal ini menunjukkan bahwa peserta sebelumnya belum memiliki alat sederhana untuk menilai pelanggan, tempo pembayaran, dan peluang piutang macet.

Tabel 4. Hasil Survei Kepuasan Peserta

Aspek Survei	Setuju/Sangat Setuju	Persentase	Interpretasi
Materi mudah dipahami	28 peserta	93,3%	Sangat baik
Simulasi kontrak membantu praktik usaha	29 peserta	96,7%	Sangat baik
Klinik keuangan relevan dengan kebutuhan peserta	27 peserta	90,0%	Sangat baik
Checklist dan template mudah digunakan	28 peserta	93,3%	Sangat baik
Peserta membutuhkan pendampingan lanjutan	27 peserta	90,0%	Sangat tinggi

Survei kepuasan menunjukkan rata-rata kepuasan sebesar 92,7%. Hasil ini memperlihatkan bahwa peserta menilai kegiatan bermanfaat, terutama pada sesi simulasi kontrak dan penggunaan template dokumen. Kebutuhan pendampingan lanjutan yang mencapai 90,0% menunjukkan bahwa peserta tidak cukup hanya memperoleh materi sekali. Mereka membutuhkan klinik lanjutan untuk menyesuaikan klausul kontrak dengan jenis usaha masing-masing, seperti sistem pre-order, reseller, konsinyasi, jasa desain, jasa event, dan perdagangan makanan.

Tabel 5. Matriks Risiko Keuangan yang Disusun Peserta

Risiko	Contoh Pemicu	Dampak	Mitigasi Kontrak/Keuangan	Prioritas
Piutang macet	Pembeli meminta tempo tanpa riwayat transaksi.	Kas terganggu dan stok tidak dapat dibeli ulang.	Batasi limit kredit, gunakan uang muka, invoice jatuh tempo, dan jadwal penagihan.	Tinggi
Pembatalan pesanan	Konsumen membatalkan setelah produksi berjalan.	Bahan baku dan tenaga kerja terbuang.	Gunakan down payment, klausul pembatalan, dan bukti persetujuan desain/pesanan.	Tinggi
Keterlambatan pemasok	Barang tidak datang sesuai jadwal.	Pesanan pelanggan terlambat.	Buat klausul waktu kirim, alternatif pemasok, dan buffer	Sedang

Komplain kualitas	Spesifikasi produk tidak tertulis jelas.	Refund, retur, dan reputasi menurun.	stok. Cantumkan spesifikasi, foto, standar kualitas, dan masa komplain.	Sedang
Pencatatan kas bercampur	Uang usaha digunakan untuk kebutuhan pribadi.	Laba tidak terbaca dan utang bertambah.	Pisahkan rekening, catat arus kas, dan tentukan batas ambil pribadi.	Tinggi

Tabel 5 memperlihatkan bahwa risiko keuangan tidak dapat dipisahkan dari kualitas kontrak. Piutang macet, pembatalan pesanan, dan komplain kualitas dapat dikendalikan melalui klausul tertulis yang jelas. Sementara itu, risiko kas bercampur membutuhkan disiplin pencatatan dan pemisahan rekening. Dengan demikian, manajemen risiko keuangan perlu diterjemahkan menjadi tindakan sederhana yang dapat dilakukan pemuda wirausaha setiap hari.

4.2 Diskusi Hasil

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa edukasi kontrak dagang efektif jika dikaitkan langsung dengan praktik transaksi peserta. Syarat sah perjanjian dalam Pasal 1320 KUHPerdara tidak cukup dijelaskan secara normatif. Peserta perlu memahami contohnya dalam pesanan produk, kerja sama reseller, penjualan konsinyasi, jasa desain, dan kerja sama promosi. Kesepakatan harus terlihat dari bukti tertulis. Objek harus jelas melalui spesifikasi barang atau jasa. Harga dan metode pembayaran harus tegas. Tujuan kontrak tidak boleh melanggar hukum atau menipu konsumen.

Asas kebebasan berkontrak dalam Pasal 1338 KUHPerdara memberi ruang bagi pelaku usaha untuk menyusun aturan transaksi. Namun, kebebasan itu harus dijalankan dengan itikad baik. Klausul yang merugikan sepihak, meniadakan tanggung jawab secara tidak wajar, atau menyesatkan konsumen dapat menimbulkan masalah hukum. Karena itu, peserta diarahkan membuat klausul yang sederhana tetapi seimbang. Klausul minimal mencakup identitas para pihak, objek, harga, pembayaran, pengiriman, komplain, garansi terbatas, pembatalan, force majeure, dan penyelesaian sengketa.

Pada aspek wanprestasi, peserta belajar membedakan tidak memenuhi prestasi, terlambat memenuhi prestasi, keliru memenuhi prestasi, dan melanggar larangan dalam kontrak. Pemahaman ini penting karena tindakan hukum tidak dapat dilakukan hanya berdasarkan rasa dirugikan. Peserta harus memiliki bukti awal, seperti invoice, bukti transfer, pesan persetujuan, resi pengiriman, foto produk, berita acara, atau catatan komplain. Dalam transaksi elektronik, PP 71/2019 dan UU ITE memberi dasar pengakuan terhadap informasi elektronik dan dokumen elektronik sepanjang memenuhi ketentuan hukum.

Dari perspektif perdagangan, pemuda wirausaha juga perlu memahami perlindungan konsumen dan kewajiban informasi. Produk harus dipasarkan dengan informasi yang benar mengenai harga, kualitas, komposisi, ukuran, masa berlaku, dan prosedur komplain. UU Perlindungan Konsumen menempatkan pelaku usaha untuk beritikad baik dan memberi informasi yang benar. Dalam praktik digital, PP 80/2019 tentang PMSE memperkuat pentingnya identitas pelaku usaha, informasi barang atau jasa, harga, pembayaran, pengiriman, dan mekanisme pengaduan.

Hasil klinik keuangan memperlihatkan bahwa kontrak yang baik harus diikuti oleh pencatatan keuangan yang baik. Peserta yang memberi tempo pembayaran wajib memiliki catatan aging piutang, jadwal jatuh tempo, dan batas maksimum piutang per pelanggan. Peserta yang menerima pesanan khusus perlu menentukan uang muka, tahap pembayaran, dan biaya pembatalan. Peserta yang menjual produk harian perlu memisahkan uang pribadi dan uang usaha. Strategi ini mengurangi risiko kekurangan kas dan membantu peserta membaca kondisi usaha secara lebih objektif.

Program ini juga menunjukkan pentingnya pendekatan berbasis komunitas. Peserta lebih mudah memahami materi ketika contoh diambil dari usaha mereka sendiri. Diskusi kelompok memungkinkan peserta membandingkan pola kontrak dan risiko keuangan yang berbeda. Hambatan kegiatan meliputi variasi literasi hukum, kebiasaan transaksi lisan, minimnya pencatatan, dan kekhawatiran bahwa kontrak akan membuat pelanggan merasa tidak percaya. Hambatan tersebut diatasi dengan menekankan bahwa kontrak sederhana bukan tanda ketidakpercayaan, melainkan alat transparansi dan perlindungan bagi

kedua pihak.

5. Kesimpulan

Kegiatan edukasi aspek hukum kontrak dagang dan manajemen risiko keuangan bagi komunitas pemuda wirausaha mampu meningkatkan pemahaman peserta secara signifikan. Rata-rata pemahaman meningkat dari 35,3% pada pre-test menjadi 84,7% pada post-test, dengan N-Gain 0,76 atau kategori tinggi. Peserta tidak hanya memahami syarat sah perjanjian, wanprestasi, bukti elektronik, dan klausul pokok kontrak, tetapi juga mampu menyusun cash flow sederhana, aging piutang, dan matriks risiko keuangan.

Program ini menghasilkan luaran berupa modul kontrak dagang, checklist klausul, template invoice, format tanda terima, matriks risiko, dan rencana tindak lanjut. Rekomendasi kegiatan adalah pendampingan lanjutan berbasis sektor usaha, seperti kuliner, reseller, jasa kreatif, dan perdagangan digital. Mitra komunitas juga perlu membangun budaya transaksi tertulis, pencatatan arus kas, dan evaluasi piutang secara berkala agar pemuda wirausaha memiliki usaha yang lebih tertib, aman, dan berkelanjutan.

Daftar Bahan Hukum

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja menjadi Undang-Undang.

Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2024 tentang Perubahan Kedua atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.

Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik.

Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2019 tentang Perdagangan Melalui Sistem Elektronik.

References

- [1] S. E. Baskoro, "Pengenalan aspek hukum bagi pelaku UMKM di Indonesia," *Transparansi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 7, no. 1, pp. 1-10, 2024.
- [2] M. I. Fadli, N. Nurhayati, and R. Sari, "Pendidikan hukum kontrak elektronik untuk UMKM desa," *Jurnal Abdimas Kewirausahaan*, vol. 4, no. 1, pp. 25-34, 2025.
- [3] H. Wardoyo and Budimah, "Efektivitas klausul kontrak pada hubungan bisnis antara UMKM dan mitra usaha di Indonesia," *Sultana: Jurnal Hukum*, vol. 18, no. 2, pp. 131-145, 2025.
- [4] R. S. Lestari, "Penerapan hukum perikatan dalam kontrak bisnis UMKM," *Letterlijk*, vol. 2, no. 1, pp. 55-68, 2025.
- [5] M. B. F. Churniawan, "Civil law analysis of MSME sale agreements via short message application," *Indonesian Journal of Law and Economics Review*, vol. 20, no. 2, pp. 1-12, 2025.
- [6] A. S. K. Fikri, A. R. Anwar, and N. Kurniawan, "The effect of financial literacy on MSME performance through financial access and financial risk attitude," *Jurnal Economic Resource*, vol. 6, no. 1, pp. 63-74, 2023.
- [7] H. Hirawati, S. H. Sijabat, and A. Sari, "Financial literacy, risk tolerance, and financial management of micro-enterprise owners," *Society*, vol. 9, no. 1, pp. 174-188, 2021.
- [8] S. Selvi, "Financial management behavior: The role of financial literacy and financial awareness," *Jurnal Aplikasi Manajemen*, vol. 22, no. 2, pp. 350-362, 2024.
- [9] D. A. Putri, C. Wulandari, E. R. Hasanah, P. N. Triayu, and A. Arsyadona, "Manajemen risiko: Strategi meningkatkan keberlangsungan bisnis UMKM," *AKSIOMA: Jurnal Sains Ekonomi dan Edukasi*, vol. 2, no. 1, pp. 135-143, 2025.

- [10] M. Inna, A. Nawir, and F. Rahman, "Analisis manajemen risiko pada UMKM usaha parembai industri," *Moneta: Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah*, vol. 3, no. 1, pp. 41-55, 2024.
- [11] S. Rahmiyanti, R. Widianingsih, D. Indradi, A. Fauzi, F. T. Meidina, and Y. B. S. Bachtia, "Pelatihan manajemen risiko dan kelanjutan usaha bagi UMKM di Provinsi Banten," *Jurnal Pengabdian Bisnis dan Akuntansi*, vol. 4, no. 1, pp. 13-20, 2025.
- [12] S. Paramita and R. Yuliana, "Literasi keuangan terhadap kinerja bisnis pada UMKM dengan entrepreneur mindset sebagai mediasi," *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, vol. 3, no. 2, pp. 201-214, 2025.
- [13] Y. Hetharie, "Legal empowerment of Indonesian micro small medium enterprises in the digital era," *Jurnal IUS Kajian Hukum dan Keadilan*, vol. 13, no. 1, pp. 80-98, 2025.
- [14] D. D. Suprpti and M. A. Nugroho, "Legal protection efforts for MSME entrepreneurs based on job creation law," *Indonesia Law Review*, vol. 11, no. 3, pp. 337-356, 2021.
- [15] R. Prasetyo and F. Hidayat, "Analisis perlindungan hukum terhadap kontrak bisnis pelaku UMKM sektor grosir," *Jurnal Pendidikan Tambusai*, vol. 9, no. 1, pp. 512-522, 2025.
- [16] M. S. Eliza, S. Astuti, and C. Safitri, "Pengaruh literasi finansial terhadap keberlangsungan usaha pada UMKM," *JPEK: Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan*, vol. 7, no. 2, pp. 398-408, 2023.
- [17] V. Elzagi, F. Yeronica, F. A. R. Febiana, E. R. Eviyani, H. Risvi, Mellisa, and R. Christiarini, "Pengaruh penerapan manajemen risiko bisnis dalam UMKM Epok-Epok Ana," *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, vol. 3, no. 22, pp. 1538-1544, 2023.
- [18] I. Herdiyanti and P. Handayati, "The triple pillar of MSMEs development: Managerial capability, financial literacy, and risk mitigation," *EcoJoin Journal*, vol. 2, no. 2, pp. 120-132, 2024.
- [19] A. Afwa, K. S. K. Srirejeki, R. Miryanti, L. Setiadi, W. R. Aditiawan, and B. Meiyalagan, "Legal framework and challenges in harmonizing Indonesia-Japan product standards for MSMEs," *Indonesia Law Reform Journal*, vol. 5, no. 1, pp. 112-135, 2025.
- [20] P. L. To, "Enhancing financial literacy and management through goal-directed design and gamification in personal finance application," *arXiv preprint*, 2026