

Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Baso Cuanki di Daerah Pusdai Kota Bandung

Muhammad Rizki Fadillah¹, Alfiana^{2*}

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung, Kota
Bandung, Indonesia ^{1,2}

Email: rizkifadillah@umbandung.ac.id¹, alfiana.dr@umbandung.ac.id^{2*}

Diterima: 02-12-2024 | Disetujui: 03-12-2024 | Diterbitkan: 04-12-2024

ABSTRACT

The aim of this research is to identify the risk management process, conduct research on risks that may arise and analyze the strategies that will be carried out by MSMEs in handling or managing these risks in the city of Bandung. This research was carried out in accordance with the risk management process (ISO: 31000), namely risk identification, risk analysis, risk evaluation and risk treatment. What was found was that the risks that occur most often and are in the high level category in Cuanki MSMEs are marketing risks and financial risks, namely increases in raw material prices and operational risks, including the absence of SOPs, human resources who lack understanding in the field of marketing, and expired product. To minimize risks, MSMEs need to identify and then analyze and manage these risks. By implementing effective risk management, Cuanki MSMEs can reduce potential losses, increase business resilience amidst business challenges, and take advantage of opportunities for future growth. This approach is not only important to maintain business continuity, but also to increase consumer confidence and maintain business reputation

Keywords: MSMEs, Meatball, Risk management

PENDAHULUAN

Terdapat banyak faktor pendorong dari kebangkrutan UMKM diantaranya yaitu manajemen keuangan yang kurang baik, Kurangnya pengetahuan mengenai teknik pemasaran. Dan salah satu faktor yang paling umum terjadi adalah UMKM tersebut tidak memiliki rencana termasuk rencana terburuk jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam setiap kegiatan yang dilakukan pasti akan mengandung resiko baik itu kecil maupun besar. Setiap risiko ini kemudian akan menimbulkan dampak tersendiri sehingga sebisa mungkin harus diantisipasi. Resiko merupakan ancaman atau kemungkinan kejadian yang dampaknya akan menghambat ketercapaian sebuah tujuan. Resiko akan selalu ada di setiap keputusan dan tindakan yang ada sehingga dapat dihindari sepenuhnya.

bahwa usaha kecil dan menengah mempunyai peran yang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi. UMKM merupakan salah satu bagian penting bagi perekonomian Indonesia. Peran UMKM antara lain: 1) membantu perekonomian masyarakat disekitar lokasi usaha, 2) membuka lapangan pekerjaan, 3) meningkatkan penerimaan negara melalui pajak serta dari ekspor dan yang terakhir, 4) serta usaha kecil dan menengah menjadi wadah/sarana dalam menerapkan dan menciptakan inovasi.

Usaha kecil menengah (UMKM) memainkan sebuah peranan utama dalam transisi ekonomi saat ini, Dalam transisi ekonomi ini UMKM telah diakui UMKM merupakan mesin penggerak dari pertumbuhan ekonomi dan sumber dari perkembangan yang berkelanjutan yang penting bagi restrukturisasi industri, Pembukaan lapangan kerja baru dan menciptakan pendapatan bagi masyarakat, meskipun pengangguran masih menjadi permasalahan yang harus meningkat di masyarakat.

UMKM Cuanki salah satunya, UMKM ini merupakan UMKM yang bergerak dibidang kuliner. Cuanki Baso di daerah Pusdai di kota Bandung merupakan salah satu usaha kuliner yang menjajakan makanan khas bandung. Melihat adanya potensi Cuanki Bakso semakin berkembang dibutuhkan penerapan manajemen risiko. Manajemen risiko perlu diterapkan karena UMKM dapat mengetahui cara menangani risiko dengan baik dan tepat serta dengan adanya manajemen risiko membuat para pelaku usaha siap dalam menghadapi risiko yang akan dihadapi nanti. Seperti pendapat menurut (Darmawi, 2018) manajemen risiko diartikan sebagai proses pengukuran atau penilaian serta pengembangan strategi pengolahannya. Strateginya mulai dari mengidentifikasi resiko, mengukur, dan menentukan besarnya resiko lalu mencari jalan bagaimana menangani resiko tersebut.

Tujuan dari dibuatnya penelitian ini yaitu supaya dapat mengidentifikasi proses manajemen risiko lengkap dengan sumber risiko, melakukan penilaian terhadap risiko yang kemungkinan muncul serta melakukan analisis terhadap strategi yang nantinya akan dilakukan UMKM dalam menangani ataupun mengelola risiko serta mengupayakan para pelaku bisnis UMKM juga sadar terkait pentingnya manajemen risiko dalam menanggulangi bahaya risiko tersebut di kota Bandung.

KAJIAN PUSTAKA

Manajemen resiko merupakan metode yang sistematis dan logis berguna untuk mengidentifikasi, menetapkan solusi dan melaporkan risiko yang terjadi pada setiap aktivitas atau dalam sebuah proses. Dalam ISO:31000-2019 manajemen risiko adalah aktivitas terorganisasi yang dilakukan untuk mengarahkan dan mengelola organisasi dalam rangka mengatasi risiko. Jadi dapat, disimpulkan bahwa manajemen risiko adalah sebuah metode yang terorganisasi secara sistematis dan logis untuk mengarahkan, Mengidentifikasi, Monitor, Menetapkan solusi, Melaporkan risiko, Dan mengelola

organisasi dalam rangka untuk menangani resiko, Resiko terbagi menjadi beberapa Resiko produk, Resiko pasar, Resiko keuangan, Resiko operasional. Pemaparan manajemen risiko merupakan suatu hal yang penting dan terdapat dalam laporan tahunan pada suatu perusahaan (Sarwono et al, 2018). Dalam kehidupan sehari-hari tanpa disadari manusia telah menerapkan manajemen risiko. Manajemen risiko adalah suatu proses untuk mengidentifikasi, menilai, dan mengendalikan ancaman yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang pada perusahaan. Tanpa menerapkan manajemen risiko, mungkin saja suatu saat perusahaan akan mengalami kerugian. (Siswanti et al, 2020) mengungkapkan pencapaian tujuan perusahaan. Manajemen risiko akan memberikan strategi yang sangat efektif yang dapat membantu UMKM dalam pengambilan keputusan bisnis.

Risiko Keuangan (Leverage) merupakan risiko yang khususnya memengaruhi pendapatan suatu usaha. Risiko keuangan berkaitan dengan permodalan, pendapatan, kerugian suatu usaha. Pada UMKM risiko keuangan merupakan risiko yang sering terjadi. Permasalahan keuangan sering kali dihadapi. Kurangnya modal untuk mengembangkan usaha contohnya dapat menghambat laju pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Keuangan yang baik dan stabil merupakan kunci keberhasilan UMKM. Risiko manajemen pada keuangan merupakan manajemen yang sangat penting untuk mengatur keuangan, karena keuangan dalam perusahaan menjadi satu sumber daya utama dalam menjalankan suatu usaha. Hal ini terkait dengan manajemen laba yang merupakan sumber modal baik berupa modal eksternal maupun internal (Ningsih, 2019). Dengan adanya manajemen risiko keuangan, dapat berupaya untuk memantau risiko dan melindungi aset pada entitas bisnis, hak properti, aset, hingga laba perusahaan.

Manajemen Risiko Kejadian risiko buruk yang berpotensi terjadi dan diketahui berapa peluang kejadian tersebut akan benar-benar terjadi dan sebesar apa dampaknya kalau kejadian tersebut benar-benar terjadi. Pemasaran adalah semua kegiatan usaha yang berkaitan dengan arus penyerahan barang dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen. Dalam kegiatan pemasaran, risiko juga memiliki sifat menyeluruh dan dialami seluruh perusahaan. Asjjad (2020) 4P yaitu: Product (Produk), Price (Harga), Placement (Tempat), and Promotion (Promosi). Pada dasarnya risiko pasar ini tergantung dari ada dilingkungan mana UMKM tersebut beroperasi, banyak sekali pesaing atau harga bahan baku, dan promosi melewati media sosial. Tergantung bagaimana perusahaan tersebut bisa bertindak inovatif terhadap risiko pemasaran tersebut agar menjadi nilai tambah bagi perusahaan.

Risiko produk merupakan Risiko yang meyatu dengan dengan Risiko Operasional, namun letak perbedaannya pada Output Produk (Barang Jadi) yang telah dihasilkan oleh suatu UMKM. Yang memiliki hubungan erat langsung dengan konsumen (Customer). Tentunya Dalam sebuah bisnis dari sektor apapun pasti memiliki sebuah risiko yang perlu diantisipasi dan perlu dikelola kembali dan dievaluasi agar risiko tersebut dapat diminimalisir dampaknya dan tidak merugikan perusahaan, bahkan mempengaruhi reputasi perusahaan tersebut.

Manajemen Operasional Mencakup berbagai tantangan yang dapat memengaruhi kelangsungan dan kinerja bisnis. Beberapa risiko utama termasuk gangguan pada rantai pasokan, Seperti keterlambatan bahan baku atau kenaikan harga yang tiba-tiba, Serta kegagalan teknologi atau peralatan yang dapat menghentikan produksi. Selain itu, Pengelolaan keuangan yang kurang baik, Seperti pencatatan yang tidak teratur atau salah hitung biaya, Dapat menyebabkan masalah arus kas dan bahkan kebangkrutan. Sumber daya manusia yang tidak terampil atau kurangnya pelatihan juga dapat menghambat efisiensi operasional dan menurunkan kualitas produk. UMKM juga harus menghadapi resiko eksternal, Seperti perubahan permintaan pasar atau bencana alam, Yang sering kali sulit diprediksi dan dikendalikan. Tanpa manajemen

resiko yang baik, masalah kecil dapat dengan cepat membesar dan dampak signifikan pada usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan dengan pendekatan analisis deskriptif, Analisa deskriptif dilakukan dengan wawancara kepada pelaku UMKM Baso Cuanki yang berada di daerah Pusdai. Sumber dan pengumpulan data dari penelitian ini yakni metode wawancara kepada UMKM pedagang Baso Cuanki. Resiko yang ditanyakan kepada pedagang Baso Cuanki adalah resiko keuangan, Resiko produk, Resiko pemasaran, Resiko operasional. ini difungsikan untuk membantu memberikan pandangan yang luas bagi UMKM akan risiko risiko yang akan dihadapinya serta dapat menyusun manajemen risiko yang efektif akan risiko-risiko yang akan dihadapi agar organisasi dapat tetap bersaing serta dapat mencapai tujuannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah baso cuanki di pusdai Kini jalan Dipenorogo punya trend baru yaitu Bandung Lautan Cuanki. Tidak di depan gedung sate tentunya tapi para pedagang cuanki ini mangkal dari mulai depan Museum Geologi berjajar sangat jauh dengan lampu LED bertenaga baterai sampai pertigaan Pusdai. Namun ternyata tidak hanya disitu saja ada juga pedagang cuanki di sisi Pusdai yang lain yaitu di jalan Surapati tapi sisi yang ini hanya di pelataran pusdai saja. Fenoma ini berawal dari pusdai yang dipagar yang awalnya disisi jalan Surapati ini tertutup tembok kemudian kini, di ubah dengan konsep dengan konsep terbuka sehingga orang-orang bisa duduk-duduk disana. Pada mulanya hanya satu atau dua pedagang cuanki yang mangkal disana mungkin pedagang cuanki yang mangkal disana mungkin yang tadi hanya keliling kemudia mencoba untuk menjajakan dagangannya disana, karena banyak orang yang nongkrong sambil istirahat. Namun ternyata bertambah ramai dan semakin ramai. Boleh jadi cikal bakal terjadi sebutan, Bandung Lautan Cuanki ini berasal dari sini.

Hasil Identifikasi Risiko

Setelah dilakukan proses identifikasi risiko. Didapatkan beberapa risiko yang mungkin terjadi yang menghambat tujuan bisnis, yaitu:

1. Risiko Keuangan
 - a. Pendapatan yang tidak stabil pada UMKM baso cuanki pendapatan yang berfluktuasi tergantung pada hari dan cuaca, yang mempengaruhi pendapatan harian.
 - b. Modal usaha yang menipis untuk memperbaiki fasilitas gerobak untuk berjualan
 - c. Keterlambatan pembayaran supplier UMKM biasa nya meminjam bahan baku untuk dijual ketika penjualan tidak laku biasanya terlambat bayar ke supplier
 - d. Pengualaran tak terduga karena biaya mendesak seperti kerusakan peralatan atau kebutuhan untuk membeli peralatan yang rusak
 - e. Tidak ada pencatatan keuangan yang rapi karena tidak adanya pencatatan yang jelas dapat menyebabkan kesulitan untuk mencatat keuangan arus kas
2. Risiko Pasar
 - a. Persaingan dengan pedagang serupa karena di daerah pusdai banyak pedagang serupa yaiu baso cuanki jadi besar kemungkinan yang nama persaingan itu ada
 - b. Perubahan selera konsumen. biasanya selera konsumen berubah karena dari inovasi rasa yang itu-itu saja tidak ada perubahan

- c. Penurunan daya beli masyarakat. karena masyarakat sekitar sudah bosan untuk mencicipi makanan tersebut
- d. Cuaca buruk mengurangi pembeli. karena tidak ada fasilitas tempat yang terselamatkan di tempat tersebut
- e. Ketergantungan pada lokasi. penjual hanya tergantung pada lokasi itu, karena lokasi tersebut sudah terkenal dikalangan pembeli
3. Risiko Pemasaran
 - a. Tidak banyak mengenal baso cuanki
 - b. Kurangnya pelanggan tetap. Penjual hanya menetap di daerah pusdai
 - c. Lokasi tidak ramai pembeli, tidak ramai pembeli hanya siang saja
 - d. Strategi pemasaran tidak sesuai, Karena kenaikan harga yang di sebabkan harga bahan baku naik
 - e. Tidak mampu bersaing dengan pesaing. Di daerah pusdai banyak penjual baso cuanki jadi tidak memikirkan persaingan
4. Risiko Operasional
 - a. Peralatan dagang rusak. Biasanya alat panci yang rusak jadi menyebabkan kualitas baso cuanki menurun
 - b. Keterlambatan membeli bahan baku. Stock bahan baku masih ada tapi sisa sedikit
 - c. Kesalahan proses penyajian, penjual tidak ingat pesanan yang pembeli minta, karena terlalu banyak pembeli
 - d. Bahan baku habis ditengah operasional, karena penjual tidak melihat stok bahan baku yang akan dijual jadi habis ditengah operasional
 - e. Tidak tersedia pembayaran digital. Penjual tidak bisa memakai aplikasi digital
5. Risiko sumber daya
 - a. Pemilik jatuh sakit. Pemilik tidak punya pengganti untuk menggantikan jualan baso cuanki
 - b. Kelalahan fisik akibat jam kerja panjang. Karena penjual tidak menjaga kesehatan dan waktu kerja
 - c. Kesalahan operasional karena kurang fokus. Disebabkan oleh kelelahan
 - d. Ketidakmampuan mengelola usaha secara mandiri.
6. Risiko Hukum
 - a. Tidak memiliki izin
 - b. Pengawasan oleh pihak tempat
 - c. Keluhan konsumen karena kualitas produk
 - d. Masalah dengan pajak
 - e. Potensi dengan konflik lokasi penjualan

Analisis SWOT ialah alat strategis yang digunakan untuk mengevaluasi posisi suatu usaha, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dengan analisis ini, UMKM Baso cuanki dapat memahami kondisi internal dan eksternal bisnisnya, sehingga dapat membuat keputusan yang lebih baik untuk perkembangan usaha.

1. Strenght (Kekuatan)
 - a. Tidak mempekerjakan karyawan secara langsung menurunkan pengeluaran rutin yang besar seperti gaji, tunjangan, dan asuransi. Pemilik hanya perlu mengeluarkan biaya untuk bahan baku, perawatan gerobak, dan operasional harian lainnya.
 - b. Berinteraksi langsung dengan pelanggan memungkinkan pemilik membangun hubungan emosional yang lebih kuat. Komunikasi yang hangat, respons cepat terhadap kebutuhan pelanggan, dan pendekatan personal dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

- c. Dengan menggunakan gerobak, UMKM ini memiliki keunggulan mobilitas tinggi. Pemilik dapat berpindah lokasi dengan mudah ke tempat-tempat yang ramai, seperti pasar, dekat sekolah, kantor, atau event tertentu.
2. Weaknesses (Kelemahan)
 - a. Karena hanya dikelola oleh satu orang, kemampuan pemilik untuk melayani pelanggan dalam jumlah besar sangat terbatas. Saat ada antrian panjang, waktu tunggu pelanggan akan meningkat, yang berpotensi menurunkan tingkat kepuasan konsumen.
 - b. Operasional usaha sepenuhnya bergantung pada kondisi pemilik. Jika pemilik sakit, mengalami kelelahan, atau menghadapi urusan mendadak, aktivitas usaha harus berhenti sementara.
 - c. Berjalan sendirian membatasi jam operasional karena pemilik membutuhkan waktu untuk persiapan, istirahat, dan pekerjaan lain.
3. Opportunitess (Peluang)
 - a. Kuliner baso cuanki jalanan semakin diminati oleh konsumen dari berbagai kalangan, terutama generasi muda yang mencari makanan praktis dan terjangkau.
 - b. Meskipun berbasis gerobak, pemilik bisa menjajaki peluang untuk mendaftarkan produknya pada platform layanan pesan-antar seperti GoFood, GrabFood, atau ShopeeFood.
4. Threats (Ancaman)
 - a. Banyak penjual baso cuanki serupa di lokasi strategis. ini dapat memengaruhi harga jual, kualitas, dan jumlah pelanggan yang diperoleh
 - b. Usaha berbasis gerobak sangat bergantung pada kondisi cuaca. Saat hujan deras atau cuaca ekstrem, jumlah pelanggan akan menurun.
 - c. Pemilik yang bekerja sendirian berisiko mengalami kelelahan fisik dan mental, yang dapat memengaruhi produktivitas dan pelayanan kepada pelanggan.

Matriks Risiko

Analisis menggunakan tabel matriks pada usaha UMKM adalah bentuk penyajian data dalam format dua dimensi (baris dan kolom) yang digunakan untuk mengorganisir, menganalisis, dan menyajikan informasi yang relevan dengan kegiatan usaha kecil dan menengah. Tabel ini membantu pelaku usaha memahami data secara lebih terstruktur sehingga dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan. **Unacceptable (merah)** : Perlakuan risiko harus segera dilakukan karena menyakut keberlangsungan UMKM. **Issue (kuning)** : maka perlakuan perlu dilakukan agar risiko bisa diatasi. **Acceptable (hijau)** : maka risiko dianggap kecil dan perlakuan risiko tidak diperlukan.

Tabel 1. Analisis risiko

A. Risiko Pasar

Dampak	1	2	3
Frekuensi	Rendah	Sedang	Tinggi
3 Tinggi			
2 Sedang		Persaingan dengan pedagang serupa, Penurun daya beli masyarakat	Cuaca buruk mengurangi pembeli
1 Rendah	Perubahan selera konsumen	Kemungkinan ketergantungan lokasi	

B. Risiko Keuangan

Dampak	1	2	3
Frekuensi	Rendah	Sedang	Tinggi
3 Tinggi			
2 Sedang		Persaingan dengan pedagang serupa, Penurun daya beli masyarakat	Cuaca buruk mengurangi pembeli
1 Rendah	Perubahan selera konsumen	Kemungkinan ketergantungan lokasi	

C. Risiko Pemasaran

Dampak	1	2	3
Frekuensi	Rendah	Sedang	Tinggi
3 Tinggi			
2 Sedang	Strategi pemasaran tidak sesuai	Tidak banyak mengenal usaha	Tidak punya pelanggan tetap
1 Rendah		Lokasi tidak ramai pembeli, , Tidak bersaing dengan pesaing	

D. Risiko Operasional

Dampak	1	2	3
Frekuensi	Rendah	Sedang	Tinggi
3 Tinggi			
2 Sedang	Strategi pemasaran tidak sesuai	Tidak banyak mengenal usaha	Tidak punya pelanggan tetap
1 Rendah		Lokasi tidak ramai pembeli, , Tidak bersaing dengan pesaing	

E. Risiko Sumber Daya Manusia

Dampak	1	2	3
Frekuensi	Rendah	Sedang	Tinggi
3 Tinggi			
2 Sedang	Strategi pemasaran tidak sesuai	Tidak banyak mengenal usaha	Tidak punya pelanggan tetap
1 Rendah		Lokasi tidak ramai pembeli, , Tidak bersaing dengan pesaing	

F. Risiko Hukum

Dampak	1	2	3
Frekuensi	Rendah	Sedang	Tinggi
3 Tinggi		Tidak memiliki izin usaha, Masalah dengan pajak	Potensi konflik lokasi berjualan

2 Sedang		Pengawasan oleh pihak tempat, Keluhan konsumen akibat kualitas produk	
1 Rendah			

Dari hasil matriks tersebut, manajemen risiko yang efektif melibatkan persiapan rencana yang baik, pengelolaan keuangan yang disiplin, dan inovasi dalam memasarkan produk tersebut, dengan meminimalkan risiko ini, UMKM baso cuanki dapat meningkatkan daya tahan dan keberlanjutan usaha ditengah tantangan pasar yang kompetitif. Selanjutnya akan menjelaskan bagaimana penanganan risiko dari setiap data peristiwa dan tingkat risiko.

Tabel 2. Perlakuan Risiko

Peristiwa	Peristiwa	Tingkat Risiko	Perlakuan Risiko
Risiko pasar	1. Persaingan dengan pedagang serupa	Sedang	Memberikan harga yang terjangkau
	2. Perubahan selera konsumen	Rendah	Melakukan survei pelanggan dan menyesuaikan
	3. Penurunan daya beli masyarakat	Sedang	Menyesuaikan harga dan tetap mempertahankan rasa
	4. Cuaca buruk mengurangi pembeli	Tinggi	Berjualan dilokasi lebih strategis
	5. Ketergantungan pada lokasi tertentu	Rendah	Memindahkan lokasi ramai, seperti pusat kuliner
Risiko Keuangan	1. Penurunan pendapatan harian	Tinggi	Mengatur pengeluaran dengan bijak dan menabung untuk kondisi darurat
	2. Modal usaha menipis	Tinggi	Mencari tambahan modal dari keluarga dan koperasi UMKM
	3. Pengeluaran tak terduga	Rendah	Harus mencatat pengeluaran, agar mengatasi pengeluaran tak terduga
	4. Keterlambatan membayar supplier	Sedang	Harus menyediakan dana darurat, atau pinjaman untuk membayar supplier
	5. Tidak ada pencatatan keuangan yang rapi	Tinggi	Membuat catatan harian pemasukan dan pengeluaran sederhana
Risiko Pemasaran	1. Tidak banyak yang mengenal usaha	Sedang	Memanfaatkan media social untuk promosi usaha
	2. Kurangnya pelanggan tetap	Sedang	Memberikan bonus khusus bagi pelanggan setia untuk meningkatkan loyalitas
	3. Lokasi tidak ramai pembeli	Rendah	Menambah jam operasional di lokasi ramai saat jam sibuk (pagi/sore)
	4. Strategi pemasaran tidak sesuai	Sedang	Bisa memasarkan produk baso cuanki dengan harga hemat di kantong
	5. tidak mampu bersaing dengan pesaing	Rendah	Mempunyai ciri khas sendiri seperti, rasa atau harga yang lebih terjangkau.

Risiko Operasional	1. Peralatan dagang rusak	Tinggi	Menyediakan peralatan cadangan atau menyiapkan dana cadangan untuk membeli
	2. Keterlambatan pembelian bahan baku	Rendah	Membuat daftar kebutuhan bahan baku secara teratur tiap hari
	3. Kesalahan dalam proses penyajian	Sedang	Memastikan Setiap penyajian dilakukan dengan cermat
	4. Bahan baku habis di tengah operasional	Tinggi	Menyediakan stok tambahan untuk mengantisipasi permintaan tinggi
	5. Tidak tersedia fasilitas pembayaran digital	Tinggi	Menyediakan opsi pembayaran QRIS untuk menarik lebih banyak pelanggan
Risiko Sumber Daya	1. Pemilik jatuh sakit	Tinggi	Menjaga pola makan dan istirahat cukup.
	2. Kelelahan fisik akibat jam kerja panjang	Tinggi	Mengatur waktu kerja dengan jadwal istirahat teratur.
	3. Motivasi kerja menurun	Sedang	Tujuan usaha untuk memotivasi diri sendiri
	4. Kesalahan operasional karena kurang focus	Rendah	Aktivitas harian untuk menjaga fokus dan efisiensi kerja
	5. Ketidakmampuan mengelola usaha secara mandiri	Rendah	Pelatihan kewirausahaan atau membaca referensi manajemen usaha
Risiko Hukum	1. Tidak memiliki izin usaha	Tinggi	Mengurus izin usaha mikro kecil di dinas.
	2. Pengawasan oleh pihak tempat	Sedang	Memastikan usaha mematuhi aturan seperti kebersihan.
	3. Keluhan konsumen terkait kualitas produk	Sedang	Menjaga kualitas produk dan memberikan kompensasi jika terjadi keluhan
	4. Masalah dengan pajak	Tinggi	Konsultasi untuk memenuhi kewajiban pajak sederhana
	5. Potensi konflik lokasi berjualan	Tinggi	Memastikan lokasi dagang memiliki izin atau tidak mengganggu fasilitas umum.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian tersebut, diperoleh kesimpulan bahwa UMKM Baso Cuanki di Pusdai, Bandung, memiliki risiko yang bisa menghambat keberlanjutan maupun pertumbuhan usaha. Identifikasi risiko utama meliputi risiko keuangan, operasional, pemasaran, produk, dan hukum. Risiko keuangan muncul dikarenakan sistem pencatatan keuangan yang masih menggunakan cara manual sehingga berpotensi terjadi kesalahan pencatatan yang dapat mengakibatkan kerugian. Kemudian, terdapat kenaikan harga bahan baku seperti daging dan pengepakan mie instan serta penggunaan uang usaha untuk kebutuhan

pribadi yang menciptakan ketidakstabilan modal. Di sisi operasional, manajemen yang lebih terstruktur, usaha ini dapat membangun kepercayaan konsumen serta menjaga reputasi bisnisnya. Hal ini juga membuka peluang pertumbuhan dan inovasi yang lebih besar, sehingga UMKM Baso Cuanki dapat bersaing secara sehat di pasar kuliner lokal. Rekomendasi lain yang perlu dipertimbangkan adalah pelatihan kewirausahaan bagi pelaku UMKM

UMKM baso cuanki di pusdai bandung, sebaiknya memprioritaskan beberapa langkah strategis untuk meningkatkan keberlanjutan dan daya saing usahanya. Dalam pengelolaan keuangan, perlu diterapkan sistem pencatatan digital untuk memastikan arus kas lebih rapi dan transparan, serta menyediakan dana darurat guna mengantisipasi pengeluaran tak terduga. Di sisi pemasaran, UMKM baso cuanki dapat memanfaatkan platform digital seperti media sosial dan layanan pengiriman makanan untuk memperluas jangkauan pasar, disertai dengan inovasi rasa dan promosi menarik untuk meningkatkan daya tarik pelanggan. Dalam hal operasional, disarankan untuk menyediakan peralatan cadangan guna mengantisipasi kerusakan mendadak dan menerapkan sistem pembayaran digital seperti QRIS untuk memberikan kemudahan kepada konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Sajjad, M. B. A., Kalista, S. D., Zidan, M., & Christian, J. (2020). Analisis Manajemen Risiko Bisnis (Studi Pada Cuanki Asoy Jember) Business Risk Management Analysis. *Jurnal Akuntansi Universitas Jember*, 18(1).
- Ningsih, S. A. D. C. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Risiko Keuangan, dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Manajemen Laba. *JASa (Jurnal Akuntansi, Audit dan Sistem Informasi Akuntansi)*, 3(3), 380-388.
- Sante, Z. V., Murni, S., & Tulung, J. E. (2021). Pengaruh Risiko Kredit, Risiko Likuiditas Dan Risiko Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar di Lq45, Buku Iii Dan Buku Iv Periode 2017- 2019. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3), 1451-1462.
- Sarwono, A. A., Hapsari, D. W. H. D. W., & Nurbaiti, A. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Pengungkapan Manajemen Risiko (Studi Kasus Pada Perusahaan Sektor Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016). *Proceedings of Management*, 5(1).
- Mahardika, K. B., Wijaya, A. F., & Cahyono, A. D. (2019). Manajemen risiko teknologi informasi menggunakan iso 31000: 2018 (studi kasus: cv. xy). *Sebatik*, 23(1), 277-284.
- Setiawan, I., Sekarini, A. R., Waluyo, R., & Afiana, F. N. (2021). Manajemen Risiko Sistem Informasi Menggunakan ISO 31000 dan Standar Pengendalian ISO/EIC 27001 di Tripio Purwokerto. *MATRIK: Jurnal Manajemen, Teknik Informatika dan Rekayasa Komputer*, 20(2), 389-396.