

Analisis Manajemen Risiko pada UMKM “Mie Bakso Baitul Hikmah” Soreang

Nafsa Qolbina Istigfari¹, Alfiana^{2*}

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

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

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

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) play an important role in the Indonesian economy, with a significant contribution to job creation and local economic growth. This research aims to analyze risk management at the Mie Bakso Baitul Hikmah MSME located in Soreang, using the SWOT approach and ISO 31000 standards. As a culinary business that has been running since 2005, this MSME faces various challenges including aspects of raw materials, finance, competition, operations, marketing and law. The research method used is qualitative, with data collection techniques through direct interviews with business owners to obtain in-depth information regarding the risks faced. The analysis shows several main risks, including dependence on one raw material supplier, manual financial recording, and a lack of digital marketing strategy. This research provides recommendations for risk treatment to face future challenges accompanied by ways to handle problems that will arise, so that it is hoped that they will be able to continue to compete in the food market. By implementing mitigation measures for existing risks, Mie Bakso Baitul Hikmah MSMEs are expected to be able to increase competitiveness, maintain business continuity and survive in an increasingly competitive market.

Keywords: MSMEs; risk management; SWOT; ISO 31000; marketing strategy; risk mitigation.

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian Indonesia, dengan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi lokal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen risiko pada UMKM Mie Bakso Baitul Hikmah yang berlokasi di Soreang, dengan menggunakan pendekatan SWOT dan standar ISO 31000. Sebagai usaha kuliner yang telah berjalan sejak tahun 2005, UMKM ini menghadapi berbagai tantangan yang mencakup aspek bahan baku, keuangan, persaingan, operasional, pemasaran dan hukum. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha untuk mendapatkan informasi yang mendalam terkait risiko yang dihadapi. Analisis menunjukkan beberapa risiko utama, termasuk ketergantungan pada satu pemasok bahan baku, pencatatan keuangan yang masih manual, dan minimnya strategi pemasaran digital. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk perlakuan risiko guna menghadapi tantangan di masa depan yang disertai dengan cara menangani masalah yang akan timbul, sehingga diharapkan mampu terus bersaing dipasar makanan. Dengan menerapkan langkah-langkah mitigasi dari risiko yang ada, UMKM Mie Bakso Baitul Hikmah diharapkan mampu meningkatkan daya saing, menjaga keberlangsungan usaha, dan bertahan dalam pasar yang semakin kompetitif.

Kata Kunci : UMKM, Manajemen Risiko, SWOT, ISO 31000, Strategi Pemasaran, Mitigasi Risiko

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Istigfari, N. Q., & Alfiana, A. (2024). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM “Mie Bakso Baitul Hikmah” Soreang. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(1b), 1610-1625. <https://doi.org/10.62710/319hxi36>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, berkontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi lokal. Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia (2021) diperkirakan para pelaku UMKM di Indonesia berkisar antara 64,19 juta. Dengan lebih banyaknya jumlah pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) yang mencapai kisaran 64,13 juta atau setara dengan 99,92 persen dari semua industri usaha.

Di antara berbagai jenis UMKM, usaha kuliner, khususnya penjualan bakso, telah menjadi salah satu pilihan populer bagi banyak wirausahawan. Salah satu contoh nyata dari keberhasilan UMKM di sektor ini adalah "Mie Bakso Baiktul Hikmah," yang didirikan pada tahun 2005. Usaha ini dimulai dari keinginan pemilik untuk memiliki usaha sendiri setelah sebelumnya berdagang gorengan. Dengan melihat potensi pasar yang ada, pemilik memutuskan untuk beralih ke penjualan bakso, yang ternyata mendapatkan sambutan positif dari masyarakat sekitar.

Dalam hampir dua dekade perjalanan bisnisnya, "Mie Bakso Baiktul Hikmah" tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang meskipun menghadapi berbagai tantangan seperti persaingan yang ketat dan fluktuasi harga bahan baku. Meskipun usaha penjualan bakso memiliki potensi yang besar, tantangan dalam hal ketersediaan dan kualitas bahan baku serta risiko keuangan perlu dikelola dengan baik untuk memastikan keberlanjutan usaha. Dengan pendekatan yang tepat dalam manajemen risiko, pemilik usaha dapat meningkatkan daya saing dan menjaga kepuasan pelanggan dalam jangka panjang.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kemungkinan risiko yang mungkin dihadapi oleh UMKM Mie Bakso Baitul Hikmah. Dengan melakukan analisis mendalam terhadap berbagai risiko yang dapat muncul, pemilik usaha akan memperoleh wawasan yang penting untuk mengambil keputusan yang tepat guna mengurangi ketidakpastian dan meningkatkan ketahanan usaha ditengah persaingan yang semakin sengit. Dengan demikian, langkah-langkah preventif yang diambil akan membantu mereka tetap relevan dan sukses di pasar yang kompetitif.

KAJIAN PUSTAKA

Manajemen Risiko. Menurut Djojosoedarso Manajemen risiko adalah penerapan fungsi manajemen dalam manajemen risiko, terutama risiko yang dihadapi oleh organisasi/perusahaan, keluarga dan masyarakat. Ini termasuk kegiatan dalam perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, memimpin/mengkoordinasi, dan mengawasi (termasuk mengevaluasi) program manajemen risiko.

Konsep dasar manajemen risiko melibatkan serangkaian langkah-langkah yang harus dilakukan untuk mengurangi risiko dan meminimalkan dampak negatif yang dapat terjadi pada organisasi. Langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk mengurangi risiko tersebut dilakukan dengan Langkah indentifikasi risiko, langkah atau proses mengidentifikasi semua kemungkinan risiko yang dapat terjadi dalam suatu aktifitas atau proyek. Indentifikasi risiko merupakan langkah awal dalam manajemen risiko dan sangat penting dilakukan dengan cermat agar risiko yang teridentifikasi dapat diantisipasi dan dielakkan.

Dengan melakukan analisis manajemen risiko, perusahaan bisa mengetahui berbagai macam risiko yang akan terjadi. Selain itu juga, manfaat dari melakukan manajemen risiko, yaitu :

1. Mengurangi Kerugian. Setelah melakukan analisis manajemen risiko, pemilik usaha akan mengetahui berbagai macam risiko yang akan dihadapi dimasa yang akan datang. Hal tersebut akan

membantu perusahaan dalam menjaga aset perusahaan serta kemungkinan akan mengalami kerugian.

2. Membantu Mengambil Keputusan. Manajemen risiko berisi semua informasi atau analisis tentang kondisi yang terjadi atau kemungkinan terjadi. Dengan analisis manajemen yang baik akan membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang berdasarkan pada data serta risiko-risiko nya.
3. Identifikasi Peluang. Manajemen risiko bukan hanya untuk menganalisis risiko saja, dengan melakukan analisis risiko bisa membantu pemilik usaha menganalisis peluang yang bisa menjadi keunggulan dari perusahaan lain.

UMKM. Ketentuan Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil dan kemudian dilaksanakan lebih lanjut dengan Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang kemitraan, dimana pengertian UKM adalah sebagaimana diatur Pasal 1 UU Nomor 9 tahun 1995 sebagai berikut:

1. Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha Menengah dan Besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.

Analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan metode dalam sebuah perencanaan strategi yang meliputi kekuatan, peluang, kelemahan, serta ancaman yang menjadi dasar untuk evaluasi. Analisis SWOT memiliki peran penting untuk mengembangkan sebuah usaha, dengan melakukan analisis SWOT sebuah bisnis dapat memprediksi apa saja ancaman yang akan terjadi dimasa depan serta peluang yang akan didapatkan. Analisis SWOT merupakan analisis yang terdiri dari kekuatan (Strength), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), ancaman (Threats). Masing-masing dari faktor ini sangat penting untuk dianalisis agar dapat merencanakan pertumbuhan organisasi dengan baik.

UMKM “Mie Bakso Baitul Hikmah”. UMKM Mie Bakso Baitul Hikmah terletak di Desa Panyirapan, Kecamatan Soreang. Dengan lokasi yang strategis ditengah ramai penduduk membuat UMKM Mie Bakso ini dikunjungi banyak orang. Usaha bakso yang dijalankan ini merupakan usaha keluarga yang telah berdiri sejak tahun 2005, dimulai dengan tujuan untuk memiliki bisnis sendiri dan memiliki pondasi yang kuat dalam hal cita rasa, loyalitas pelanggan, dan pengalaman panjang di bidang kuliner.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian. Berdasarkan Riset yang dijalankan pada UMKM “Mie Bakso Baitul Hikmah” Peneliti menggunakan metode pendekatan kualitatif. Metode kualitatif merupakan metode yang fokus pada pengamatan yang mendalam. Oleh karenanya, penggunaan metode kualitatif dalam penelitian dapat menghasilkan kajian atas suatu fenomena yang lebih komprehensif.

Pengumpulan Data. Dalam pengumpulan data, saya melakukan interview langsung dengan pemilik usaha. Saya dapat menggali informasi secara langsung tentang bagaimana risiko-risiko yang sedang dihadapi. Dari perspektif pemilik, akan dieksplorasi secara mendalam tantangan sehari-hari yang meliputi risiko persaingan, risiko bahan baku, risiko operasional, bahan baku. Sementara itu, sudut pandang pelanggan akan memberikan wawasan terkait dengan kualitas layanan dan kepuasan konsumen.

Teknik Analisis Data. Teknik analisis data yang diimplementasikan dari penelitian ini ialah penerapan manajemen risiko berdasarkan Analisis SWOT dan ISO 31000. Analisis SWOT yang terdiri dari kekuatan (Strength), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), ancaman (Threats). Sedangkan Teknik analisis data yang berdasarkan standar ISO 31000, terdiri dari :

1. Identifikasi Risiko
2. Penilaian Risiko
3. Evaluasi Risiko
4. Perlakuan Risiko

HASIL DAN PEMBAHASAN

1) Hasil dan Pembahasan 1

Identifikasi Risiko

Identifikasi dari usaha bakso mencakup beberapa aspek penting yang dapat mempengaruhi keberlangsungan dan keberhasilan usaha. Identifikasi merupakan langkah pertama yang harus dilakukan untuk melihat apa saja ancaman dan peluang yang terjadi kedepannya.

Risiko bahan baku dalam usaha bakso ini melibatkan berbagai tantangan yang dapat memengaruhi kelangsungan produksi. Salah satu risiko utama adalah keterbatasan pasokan, karena pemilik hanya mengandalkan satu pemasok bahan baku dari pasar local (pasar Soreang). Ketergantungan pada satu sumber ini menimbulkan kerentanan jika pemasok mengalami masalah seperti kehabisan stok, atau penurunan kualitas bahan.

Selain itu, fluktuasi harga bahan baku, seperti daging sapi dan bumbu, menjadi risiko signifikan. Kenaikan harga yang tiba-tiba dapat meningkatkan biaya produksi, sementara menaikkan harga jual bisa berisiko mengurangi daya beli pelanggan.

Gangguan pasokan juga bisa menjadi risiko yang dihadapi oleh usaha bakso ini, karena usaha bakso ini hanya bergantung pada pasokan di pasar Soreang ketika pemasok mengalami masalah seperti bencana alam atau kebangkrutan, hal ini dapat mengakibatkan kekurangan bahan baku yang diperlukan untuk produksi bakso. Jika bahan baku tidak memenuhi standar kualitas tertentu, produk yang dihasilkan akan berbeda dengan yang biasanya dan ini dapat memengaruhi rasa dan tekstur bakso yang dihasilkan sehingga menyebabkan standar kualitas yang berubah-ubah. produk akhir pun tidak akan sesuai harapan konsumen, yang dapat merusak reputasi usaha.

Risiko keuangan dalam usaha bakso ini terutama berkaitan dengan fluktuasi pendapatan dan pengeluaran yang dapat memengaruhi stabilitas keuangan. Salah satu risiko utama adalah ketergantungan pada pencatatan manual untuk pengelolaan keuangan, yang rentan terhadap kesalahan dalam pencatatan atau penghitungan.

Fluktuasi pendapatan akan sering dialami oleh usaha bakso ini. Seperti yang sering terlihat usaha bakso merupakan penghasilan yang tidak dapat diprediksi pendapatan dari penjualan bakso dapat bervariasi tergantung pada jumlah pembeli setiap hari. Dalam kondisi sepi, pendapatan bisa menurun drastis tapi ketika sedang ramai pengunjung maka pendapatan pun meningkat.

Keterbatasan dana untuk membeli stok tambahan atau melakukan investasi dalam perbaikan usaha dapat membatasi pertumbuhan. Keterbatasan modal kerja menjadi hal yang akan sering dihadapi karena hanya mengandalkan dari keuntungan dari penjualan, tidak ada investasi atau dana cadangan.

Kurangnya analisis keuangan, usaha bakso ini merupakan usaha yang masih sederhana dan tidak melakukan analisis keuangan sehingga dapat menyebabkan risiko yang tinggi, tanpa melakukan analisis keuangan yang tepat, pemilik usaha mungkin tidak menyadari masalah keuangan dan mempersiapkan mitigasi dari masalah tersebut hingga terlambat mengatasinya dan bisa berakibat bangkrut.

Akses pembayaran yang masih cash. Mengandalkan pembayaran tunai (cash) saja dapat membatasi peluang usaha, terutama dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin mengutamakan kemudahan pembayaran. Beralih ke metode pembayaran digital seperti QRIS atau e-wallet dapat memberikan solusi praktis tanpa membutuhkan biaya besar. Ini membantu usaha menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan transparansi keuangan.

Risiko persaingan yang dialami oleh usaha mie bakso Baitul hikmah adalah semakin banyaknya usaha bakso yang ada, Keberadaan pesaing dengan strategi penjualan yang lebih inovatif, seperti penggunaan platform online atau menawarkan varian bakso yang lebih beragam, dapat menarik perhatian konsumen dan mengurangi pangsa pasar usaha bakso. Kompetitor menawarkan harga yang lebih rendah Pesaing besar atau waralaba sering kali memiliki kekuatan untuk menawarkan harga yang lebih rendah karena skala produksi yang lebih besar dan efisiensi operasional. Hal ini dapat menarik pelanggan dari usaha kecil seperti bakso yang dijual oleh ibu tersebut. serta pesaing yang menawarkan diskon besar-besaran dapat membuat konsumen beralih, terutama jika mereka merasa mendapatkan nilai lebih dari pembelian mereka.

Risiko operasional yang dihadapi adalah masalah dalam pengadaan gas elpiji yang merupakan bahan bakar utama untuk memasak, yang dapat mengganggu proses produksi. Gas elpiji yang digunakan merupakan gas elpiji melon 3kg, Gas elpiji 3 kg adalah gas bersubsidi yang dikemas dalam tabung berwarna hijau muda. Gas elpiji 3 kg sering kali mengalami kelangkaan yang menyebabkan sulit ditemukan. Inovasi produk yang sedikit juga bisa mengambat proses penjualan. Keterbatasan dalam variasi produk yang ditawarkan dapat membuat usaha ini kurang menarik bagi pelanggan yang mencari pilihan. Selain itu, keterbatasan tenaga kerja dapat menghambat proses penjualan, karena seluruh penjualan ditangani sendiri oleh satu orang. Hal ini meningkatkan potensi kelelahan atau kesalahan dalam menjalankan aktivitas usaha, terutama jika terjadi lonjakan permintaan.

Risiko promosi dan pemasaran dalam usaha bakso ini berkaitan dengan minimnya strategi aktif untuk menarik pelanggan. Usaha ini belum memanfaatkan media sosial, platform digital, atau layanan pesan antar seperti ShopeeFood dan GrabFood, yang dapat membantu menjangkau konsumen baru. Ketergantungan hanya pada pelanggan setia dan pembeli yang datang langsung membuat usaha ini berisiko kehilangan peluang pasar yang lebih luas, dengan semakin banyaknya konsumen yang mengandalkan informasi online untuk memilih tempat makan, usaha ini berisiko tertinggal jika tidak segera beradaptasi dengan tren pemasaran digital.

Risiko hukum. Peraturan Keamanan Pangan, usaha penjualan makanan, termasuk bakso, harus mematuhi peraturan keamanan pangan yang ditetapkan oleh pemerintah. Pelanggaran terhadap regulasi ini dapat mengakibatkan sanksi, denda, atau bahkan penutupan usaha.

Izin Usaha, tidak memiliki izin usaha yang diperlukan atau tidak memperbarui izin dapat menyebabkan masalah hukum dan menghentikan operasional usaha. Tanggung Jawab Produk, jika produk bakso yang dijual menyebabkan keracunan makanan atau masalah kesehatan lainnya, pemilik usaha dapat dihadapkan pada tuntutan hukum dari konsumen.

UMKM “Mie Bakso Baitul Hikmah” merupakan usaha keluarga yang sudah lama berdiri dan sudah memiliki banyak cabang. Usaha bakso ini dapat bersaing di tengah banyaknya usaha bakso yang ada. Dari hasil identifikasi risiko diatas dapat diketahui Analisis SWOT dari usaha bakso ini, seperti yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 1.1 Analisis SWOT

Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weaknesses)
- Kualitas produk yang baik dan harga yang terjangkau. - Lokasi strategis di pinggir jalan yang mudah diakses. - Loyalitas pelanggan yang sudah terbentuk.	- Ketergantungan pada satu pemasok bahan baku. - Pencatatan keuangan yang masih manual dan tidak efisien. - Tidak ada promosi digital yang dapat meningkatkan visibilitas.
Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threats)
- Potensi untuk membuka cabang baru jika permintaan meningkat. - Peluang untuk menjual secara online melalui platform delivery. - Inovasi produk berdasarkan permintaan pelanggan.	- Persaingan yang semakin ketat di pasar bakso. - Fluktuasi harga bahan baku yang dapat mempengaruhi profitabilitas. - Perubahan preferensi konsumen yang cepat.

2) Hasil dan Pembahasan 2

ISO 31000

Tabel 2.1 Identifikasi Risiko Bahan Baku

ID	Kemungkinan
R1	Tidak tersedianya bahan baku
R2	Peningkatan Biaya Produksi
R3	Penurunan Kualitas Produk
R4	Fluktuasi harga
R5	Gangguan Pasokan Bahan Baku

Tabel 2.2 Identifikasi Risiko Keuangan

ID	Kemungkinan
R1	Kesalahan dalam Pencatatan Keuangan
R2	Sulit Mempertahankan Kelangsungan Usaha
R3	Ketidakstabilan Keuangan Usaha
R4	Risiko Utang atau Pinjaman
R5	Keterbatasan Investasi dalam Pengembangan Usaha

Tabel 2.3 Identifikasi Risiko Persaingan

ID	Kemungkinan
R1	Persaingan dipasar Bakso yang Semakin Ketat
R2	Perang Harga dengan Kompetitor
R3	Ketidakstabilan Pelanggan
R4	Kesulitan dalam Mempertahankan Keuntungan
R5	Penurunan Kepercayaan Konsumen

Tabel 2.4 Identifikasi Risiko Operasional

ID	Kemungkinan
R1	Gangguan Proses Produksi
R2	Penurunan Minat Pelanggan
R3	Sulit Berkembang dan Berkompetisi
R4	Kesulitan Memenuhi Lonjakan Permintaan
R5	Ketergantungan yang Berlebihan pada Sumber Energi Tertentu

Tabel 2.5 Identifikasi Risiko Promosi dan Pemasaran

ID	Kemungkinan
R1	Penurunan Jumlah Pelanggan Baru
R2	Tertinggal dari Kompetitor
R3	Hilangnya Kesempatan Memperluas Pasar
R4	Penurunan Daya Saing
R5	Tidak Maksimalnya Pendapatan

Tabel 2.6 Identifikasi Risiko Hukum

ID	Kemungkinan
R1	Sanksi atau Denda Akibat Pelanggaran Peraturan Keamanan Pangan
R2	Penutupan Usaha Karena Tidak Memiliki Izin
R3	Penurunan Kepercayaan Konsumen
R4	Kehilangan Akses Pasar
R5	Penutupan Usaha Permanen

Setelah mengidentifikasi apa saja kemungkinan risiko yang akan terjadi, maka langkah selanjutnya yakni mengidentifikasi apa saja dampak yang akan terjadi jika risiko tersebut terjadi.

Tabel 3.1 Dampak Risiko Bahan Baku

ID	Kemungkinan	Dampak
R1	Tidak tersedianya bahan baku	Kurangnya variasi produk yang akan dijual serta minat konsumen akan menurun
R2	Peningkatan Biaya Produksi	Laba/keuntungan akan menurun
R3	Penurunan Kualitas Produk	Kepuasan Pelanggan Menurun
R4	Fluktuasi harga	Berpengaruh terhadap keuntungan dan pendapatan
R5	Gangguan Pasokan Bahan Baku	Kualitas produk menurun dan kehilangan konsumen

Tabel 3.2 Dampak Risiko Keuangan

ID	Kemungkinan	Dampak
R1	Kesalahan dalam Pencatatan Keuangan	Kesulitan dalam mengelola keuangan dan potensi kerugian besar
R2	Sulit Mempertahankan Kelangsungan Usaha	Potensi kebangkrutan
R3	Ketidakstabilan Keuangan Usaha	Gangguan Operasional serta berpotensi kebangkrutan
R4	Risiko Utang atau Pinjaman	Risiko gagal membayar pinjaman dan beban keuangan bertambah
R5	Keterbatasan Investasi dalam Pengembangan Usaha	Kurangnya daya saing dan ketinggalan tren pasar

Tabel 3.3 Dampak Risiko Persaingan

ID	Kemungkinan	Dampak
R1	Persaingan dipasar bakso semakin ketat	Penurunan pendapatan dan penurunan pangsa pasar
R2	Perang Harga dengan Kompetitor	Usaha mengalami kesulitan finansial, bahkan berisiko gulung tikar jika tidak mampu bersaing secara berkelanjutan
R3	Ketidakstabilan Pelanggan	Tidak terjualnya produk bakso yang dipasarkan dan sulit membangun loyalitas dengan pelanggan
R4	Kesulitan dalam Mempertahankan Keuntungan	Ketidakstabilan dalam pemasukan dan biaya produksi yang tidak seimbang
R5	Penurunan Kepercayaan Konsumen	Hilangnya pelanggan setia dan berkurangnya daya Tarik terhadap pelanggan baru sehingga berpindah ke kompetitor

Tabel 3.4 Dampak Risiko Operasional

ID	Kemungkinan	Dampak
R1	Gangguan Proses Produksi	Penurunan kualitas produk dan pelanggan kecewa ketersediaan produk terganggu
R2	Penurunan Minat Pelanggan	Penurunan pendapatan yang signifikan yang mengancam keberlangsungan usaha
R3	Sulit Berkembang dan Berkompetisi	Tertinggal dari kompetitor dan kurangnya daya tarik bagi konsumen
R4	Kesulitan Memenuhi Lonjakan Permintaan	Kehabisan stok dan penurunan loyalitas pelanggan
R5	Ketergantungan yang Berlebihan pada Sumber Energi Tertentu	Usaha mengalami keterlambatan produksi dan kesulitan memenuhi permintaan pelanggan

Tabel 3.5 Dampak Risiko Promosi dan Pemasaran

ID	Kemungkinan	Dampak
R1	Penurunan Jumlah Pelanggan Baru	Sulit mendapatkan aliran pendapatan yang stabil
R2	Tertinggal dari Kompetitor	Posisi usaha dipasar melemah yang menyebabkan melemahnya loyalitas pelanggan
R3	Hilangnya Kesempatan Memperluas Pasar	Sulit memanfaatkan tren pasar dan usaha tetap berada di skala kecil tanpa prospek pertumbuhan yang signifikan
R4	Penurunan Daya Saing	Sulit menghadapi perubahan pasar
R5	Tidak Maksimalnya Pendapatan	Usaha akan stagnan dan sulit bertahan dalam jangka Panjang ketika menghadapi krisis ekonomi

Tabel 3.6 Identifikasi Risiko Hukum

ID	Kemungkinan	Dampak
R1	Sanksi atau Denda Akibat Pelanggaran Peraturan Keamanan Pangan	Kerugian finansial serta usaha mengalami tekanan finansial dan sulit untuk pulih
R2	Penutupan Usaha Karena Tidak Memiliki Izin	Kehilangan pendapatan dan akan menghadapi tantangan besar ketika akan memulai usaha kembali
R3	Penurunan Kepercayaan Konsumen	Sulit menarik pelanggan baru dan hilangnya loyalitas pelanggan
R4	Kehilangan Akses Pasar	Tidak dapat bersaing di pasar yang lebih luas
R5	Penutupan Usaha Permanen	Kerugian total dan dampak psikologis bagi pemilik usaha ketika akan mencoba usaha lagi

Setelah melakukan identifikasi risiko, langkah selanjutnya yakni menentukan penilaian risiko. Penilaian risiko dalah mengidentifikasi apa saja risiko yang akan terjadi dan kapan risiko itu terjadi. Kriteria risiko atau risk criteria adalah ukuran standar seberapa besar kemungkinan atau frekuensi atau likelihood risiko akan terjadi dan seberapa besar dampak atau konsekuensi yang mungkin akan dihadapi dari risiko yang mungkin terjadi. Dalam hal ini krteria yang akan digunakan yakni dengan menggunakan skala numerik 1-3.

Tabel 4.1 Tabel Likelihood

Nilai	Kemungkinan	Keterangan
1	Rendah	Tidak pernah – Jarang terjadi
2	Sedang	Kemungkinan terjadinya sedang
3	Tinggi	Kemungkinan tinggi terjadi/hampir pasti terjadi

Kriteria dampak risiko dapat diklasifikasi dalam beberapa area dampak sesuai dengan jenis kejadian risiko yang mungkin terjadi.

Tabel 5.1 Kriteria Dampak

Nilai	Konsekuensi	Keterangan
1	Rendah	Pengaruhnya terhadap strategi dan aktivitas penjualan rendah
2	Sedang	Pengaruhnya terhadap strategi dan aktivitas penjualan sedang
3	Tinggi	Pengaruhnya terhadap strategi dan aktivitas penjualan tinggi

Berikut ini tabel analisis risiko berdasarkan tabel Likelihood dan Kriteria dampak dari setiap risiko.

Tabel 6.1 Penilaian Risiko berdasarkan Likelihood dan dampak Risiko Bahan Baku

ID	Kemungkinan	Likelihood	Dampak
R1	Tidak tersedianya bahan baku	1	3
R2	Peningkatan Biaya Produksi	2	2
R3	Penurunan Kualitas Produk	1	2
R4	Fluktuasi harga	2	2
R5	Gangguan Pasokan Bahan Baku	1	3

Tabel 6.2

Penilaian Risiko berdasarkan Likelihood dan dampak Risiko Keuangan

ID	Kemungkinan	Likelihood	Dampak
R1	Kesalahan dalam Pencatatan Keuangan	2	2
R2	Sulit Mempertahankan Kelangsungan Usaha	1	2
R3	Ketidakstabilan Keuangan Usaha	2	3
R4	Risiko Utang atau Pinjaman	1	2
R5	Keterbatasan Investasi dalam Pengembangan Usaha	2	1

Tabel 6.3 Penilaian Risiko berdasarkan Likelihood dan dampak Risiko Persaingan

ID	Kemungkinan	Likelihood	Dampak
R1	Persaingan dipasar Bakso yang Semakin Ketat	3	3
R2	Perang Harga dengan Kompetitor	1	2
R3	Ketidakstabilan Pelanggan	1	3
R4	Kesulitan dalam Mempertahankan Keuntungan	2	1
R5	Penurunan Kepercayaan Konsumen	1	3

Tabel 6.4 Penilaian Risiko berdasarkan Likelihood dan dampak Risiko Operasional

ID	Kemungkinan	Likelihood	Dampak
R1	Gangguan Proses Produksi	1	2
R2	Penurunan Minat Pelanggan	1	1
R3	Sulit Berkembang dan Berkompetisi	2	1
R4	Kesulitan Memenuhi Lonjakan Permintaan	1	2
R5	Ketergantungan yang Berlebihan pada Sumber Energi Tertentu	3	2

Tabel 6.5 Penilaian Risiko berdasarkan Likelihood dan dampak Risiko Promosi dan Pemasaran

ID	Kemungkinan	Likelihood	Dampak
R1	Penurunan Jumlah Pelanggan Baru	2	2
R2	Tertinggal dari Kompetitor	2	3
R3	Hilangnya Kesempatan Memperluas Pasar	3	3
R4	Penurunan Daya Saing	2	2
R5	Tidak Maksimalnya Pendapatan	2	1

Tabel 6.6 Penilaian Risiko berdasarkan Likelihood dan Dampak Risiko Hukum

ID	Kemungkinan	Likelihood	Dampak
R1	Sanksi atau Denda Akibat Pelanggaran Peraturan Keamanan Pangan	1	2
R2	Penutupan Usaha Karena Tidak Memiliki Izin	2	3
R3	Penurunan Kepercayaan Konsumen	1	1
R4	Kehilangan Akses Pasar	1	3
R5	Penutupan Usaha Permanen	2	3

Dalam langkah ini, dilakukan perbandingan antara standar risiko yang telah ditetapkan sebelumnya dengan hasil analisis risiko. Tujuan dari langkah ini yaitu untuk mengevaluasi tingkat prioritas risiko.

Tabel 7.1 Matrik Evaluasi Risiko

Matriks Analisis Risiko Bahan Baku		Dampak		
		1 Rendah	2 Sedang	3 Tinggi
Likelihood	3 Tinggi			
	2 Sedang	R5	R2, R4	
	1 Rendah		R3	R1
Matriks Analisis Risiko Keuangan		Dampak		
Likelihood	3 Tinggi			
	2 Sedang	R5	R1	R3
	1 Rendah		R2, R4	
Matriks Analisis Risiko Persaingan		Dampak		
Likelihood	3 Tinggi			R1
	2 Sedang	R4		
	1 Rendah		R2	R3, R5
Matriks Analisis Risiko Operasional		Dampak		
Likelihood	3 Tinggi		R5	

	2 Sedang	R3	
	1 Rendah	R2	R1, R4
Matriks Analisis Risiko Promosi dan Pemasaran		Dampak	
Likelihood	3 Tinggi		R3
	2 Sedang	R5	R1, R4
	1 Rendah		R2
Matriks Analisis Risiko Hukum		Dampak	
Likelihood	3 Tinggi		
	2 Sedang		R2, R5
	1 Rendah	R3	R1

Setelah menyelesaikan evaluasi risiko dengan menempatkan risiko di dalam matriks evaluasi risiko menurut likelihood serta dampak, langkah terakhir yakni perlakuan risiko, perlakuan risiko merupakan langkah untuk mengatasi risiko-risiko yang telah dianalisis sebelumnya. Di tahap ini peneliti akan memberikan beberapa rekomendasi dalam mengatasi risiko yang akan dihadapi oleh UMKM Mie Bakso Baitul Hikmah.

Table 8.1 Perlakuan Risiko

ID	Kemungkinan Bahan Baku	Risk Level	Perlakuan Risiko
R1	Tidak tersedianya bahan baku	Sedang	Menjalin komunikasi dengan beberapa pemasok untuk mengurangi ketergantungan pada satu pemasok.
R2	Peningkatan Biaya Produksi	Sedang	Mengurangi ketergantungan pada pemasok tunggal dan melakukan pemantauan dan prediksi terhadap biaya.
R3	Penurunan Kualitas Produk	Rendah	Tetap mempertahankan kualitas risiko walaupun bahan baku naik.
R4	Fluktuasi harga	Sedang	Memperhatikan dan mengelola fluktuasi harga dengan baik agar tetap bersaing dan menarik bagi konsumen.
R5	Gangguan Pasokan Bahan Baku	Sedang	Memiliki beberapa pemasok alternatif agar tidak kekurangan bahan baku dan membangun sok bahan baku cadangan.
ID	Kemungkinan Keuangan	Risk Level	Perlakuan Risiko
R1	Kesalahan dalam Pencatatan Keuangan	Sedang	Melakukan manajemen keuangan yang baik atau bisa memanfaatkan perangkat software seperti exel untuk memudahkan pencatatan keuangan.
R2	Sulit Mempertahankan Kelangsungan Usaha	Rendah	Melakukan pencatatan keuangan dengan baik agar tidak ada kesalahan dalam hal keuangan.

R3	Ketidakstabilan Keuangan Usaha	Tinggi	Menetapkan dana darurat atau cadangan keuangan membantu menutupi kebutuhan operasional selama periode pendapatan yang rendah.
R4	Risiko Utang atau Pinjaman	Rendah	Melakukan pembayaran utang tepat waktu serta melakukan pengelolaan utang yang cermat yang didasarkan rencana penggunaan yang jelas sehingga menambah pendapatan.
R5	Keterbatasan Investasi dalam Pengembangan Usaha	Sedang	Memanfaatkan teknologi atau metode operasional yang lebih efisien untuk menghemat biaya dan memprioritaskan pengeluaran pada area yang memberikan dampak terbesar terhadap pertumbuhan
ID	Kemungkinan Persaingan	Risk Level	Perlakuan Risiko
R1	Persaingan dipasar Bakso yang Semakin Ketat	Tinggi	Menentukan target pasar yang jelas serta kembangkan variasi bakso dengan rasa dan bentuk yang unik.
R2	Perang Harga dengan Kompetitor	Rendah	Fokus pada nilai tambah yang unik serta usaha harus dapat menonjolkan kualitas produk, pelayanan yang ramah serta memberikan kesan pengalaman yang baik untuk pelanggan.
R3	Ketidakstabilan Pelanggan	Sedang	Membangun hubungan yang baik dengan para konsumen dengan melalui pelayanan yang baik sehingga menghasilkan loyalitas pelanggan.
R4	Kesulitan dalam Mempertahankan Keuntungan	Sedang	Meningkatkan efisiensi kerja dan mengurangi biaya tanpa mengurangi kualitas produk.
R5	Penurunan Kepercayaan Konsumen	Sedang	Menjaga konsistensi kualitas produk dan layanan serta meningkatkan branding usaha.
ID	Kemungkinan Operasional	Risk Level	Perlakuan Risiko
R1	Gangguan Proses Produksi	Rendah	memastikan ketersediaan bahan baku dengan memiliki pemasok cadangan dan menyimpan stok minimum untuk kebutuhan mendesak.
R2	Penurunan Minat Pelanggan	Rendah	Meningkatkan daya tarik produk melalui inovasi baru serta memahami kebutuhan pelanggan.
R3	Sulit Berkembang dan Berkompetisi	Sedang	Perluas cakupan pasar dengan menggunakan platform digital untuk pemasaran.
R4	Kesulitan Memenuhi Lonjakan Permintaan	Rendah	Merekrut pegawai baru dan melakukan perencanaan bahan baku yang baik.
R5	Ketergantungan yang Berlebihan pada Sumber Energi Tertentu	Tinggi	Mencari sumber energi alternatif atau cadangan, seperti gas elpiji non-subsidi atau menjalin kerjasama dengan pemasok gas elpiji.
ID	Kemungkinan Promosi dan Pemasaran	Risk Level	Perlakuan Risiko
R1	Penurunan Jumlah Pelanggan Baru	Sedang	Memanfaatkan media sosial, promosi digital, atau layanan pesan antar seperti GrabFood dan ShopeeFood dapat membantu menarik pelanggan baru.
R2	Tertinggal dari Kompetitor	Tinggi	Fokus pada inovasi produk dan layanan dan memantau strategi kompetitor
R3	Hilangnya Kesempatan Memperluas Pasar	Tinggi	Mengadopsi platform e-commerce untuk penjualan online akan membuka peluang di pasar yang lebih luas.
R4	Penurunan Daya Saing	Sedang	Meningkatkan pengalaman pelanggan, seperti memberikan layanan yang lebih cepat atau ramah,

			dapat menciptakan kesan positif yang mendorong loyalitas.
R5	Tidak Maksimalnya Pendapatan	Sedang	Menambah variasi produk, menawarkan paket hemat, atau menjual produk pendukung seperti minuman dapat meningkatkan total pendapatan.
ID	Kemungkinan Hukum	Risk Level	Perlakuan Risiko
R1	Sanksi atau Denda Akibat Pelanggaran Peraturan Keamanan Pangan	Rendah	Pemilik usaha harus memastikan bahwa bahan baku, proses produksi, dan penyimpanan memenuhi standar keamanan pangan yang ditetapkan pemerintah.
R2	Penutupan Usaha Karena Tidak Memiliki Izin	Tinggi	Pemilik usaha memastikan semua izin terpenuhi dan memperbarui izin secara berkala.
R3	Penurunan Kepercayaan Konsumen	Rendah	Transparansi dan respons cepat terhadap masalah yang muncul dan berkomunikasi yang baik dengan pelanggan
R4	Kehilangan Akses Pasar	Sedang	Memperkuat jaringan pemasaran dan memanfaatkan saluran baru seperti e-commerce atau kolaborasi dengan reseller dapat membantu menjaga akses pasar.
R5	Penutupan Usaha Permanen	Tinggi	Menyusun rencana keberlanjutan usaha dan menyiapkan solusinya.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis risiko yang dilakukan terhadap UMKM Mie Bakso Baitul Hikmah, usaha ini menghadapi beberpa tantangan utama diberbagai aspek, seperti bahan baku, keuangan, persaingan, operasional, pemasaran dan hukum. Risiko-risiko tersebut, jika tidak dikelola dengan baik dampak berdampak serius terhadap kelangsungan usaha.

Dalam menghadapi setiap risiko dalam sebuah usaha, tentu membutuhkan analisis yang tepat dan efektif. Maka dari itu analisis SWOT dan ISO 31000 akan sangat bermanfaat bagi keberlangsungan sebuah usaha. Pendekatan SWOT dan ISO 31000 digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman yang dihadapi usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha ini memiliki kekuatan berupa kualitas produk, lokasi strategis, dan loyalitas pelanggan. Namun, terdapat kelemahan seperti ketergantungan pada satu pemasok bahan baku, pencatatan keuangan manual, dan minimnya inovasi dalam pemasaran digital.

Berdasarkan analisis ISO 31000 yang telah dilakukan pada UMKM Mie Bakso Baitul Hikmah dapat disimpulkan bahwa terdapat 6 risiko yang dapat mempengaruhi toko tersebut dimasa depan. Terdiri dari risiko bahan baku dengan 1 risiko rendah dan 4 risiko sedang. Risiko keuangan dengan 2 risiko rendah, 2 risiko sedang dan 1 risiko tinggi. Risiko persaingan dengan 1 risiko rendah, 3 risiko sedang, dan 1 risiko tinggi. Risiko operasional dengan 3 risiko rendah, 1 risiko sedang dan 1 risiko tinggi. Risiko promosi dan pemasaran dengan 3 risiko sedang dan 2 risiko tinggi. Risiko hukum dengan 2 risiko rendah, 1 risiko sedang dan 2 risiko tinggi. Dari hal tersebut peneliti berharap pemilik bisa menghadapi risiko-risiko yang telah dianalisis dengan menerapkan saran perlakuan risiko yang tercantum dalam tabel 7.1.

Dengan memahami dan menerapkan langkah-langkah mitigasi risiko yang telah dianalisis, UMKM Mie Bakso Baitul Hikmah meliki peluang besar untuk terus bertahan dan berkembang. Mengintegrasikan strategi modern dalam pemasaran, operasional, dan manajemen risiko dapat meningkatkan daya saing usaha di pasar yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- As Sajjad, M. B., Kalista, S. D., Zidan, M., & Christian, J. (2020). ANALISIS MANAJEMEN RISIKO BISNIS (Studi pada Cuanki Asoy Jember). *Jurnal Akuntansi Universitas Jember*, 18, 51-61.
- Charles R. Vorst, D. P. (2018). *Manajemen Risiko Berbasis SNI ISO 31000* (1 ed.). (N. Irawan, M. Yekttiningtyas, K. Andriani, & W. S. Sari, Eds.) Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Dewi, R. I., & Ilham. (2023). ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PADA UMKM MENGGUNAKAN ISO 31000. *JURNAL BISNIS, MANAJEMEN, DAN INFORMATIKA (JBMI)*, 20, 124-135. doi: 10.26487/jbmi.v20i2.32130
- Hendrik. (2021). *Analisis SWOT : Tujuan dan Contohnya*. Retrieved from Gramedia Blog: <https://www.gramedia.com/literasi/analisis-swot-tujuan-dan-contohnya/>
- Suyadi, Syahdanur, & Suryani, S. (2018, Juni). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ekonomi KIAM*, 29, 1-10.
- Veronika, J., & Yunita, T. (2024). Peran Analisis SWOT Pada UMKM Bakso Pentol Sarjana. *JIMU: Jurnal Ilmiah Multi Disiplin*, II, 372-380.