

PENDEKATAN PROAKTIF MANAJEMEN RISIKO SEBAGAI STRATEGI MITIGASI KEBERLANJUTAN BISNIS UMKM

Alya Nabila¹, Fajar Adi Prakoso^{2*}, Naila Salsabillah³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta

*Email Korespondensi : f.adiprakoso@umj.ac.id

Abstrak

UMKM mempunyai peran penting dalam perekonomian Indonesia, tetapi sering menghadapi berbagai risiko yang mengancam keberlanjutan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi risiko yang dihadapi UMKM 'Waroeng Kangen Seblak Neneng' dan menganalisis penerapan pendekatan proaktif dalam manajemen risiko untuk mengatasi tantangan tersebut. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi langsung di lokasi usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa risiko utama meliputi fluktuasi harga bahan baku, ketergantungan pada pemasok, perubahan preferensi konsumen, serta keterbatasan dalam pemasaran digital dan pengelolaan keuangan. Strategi mitigasi yang disarankan meliputi diversifikasi pemasok, inovasi produk, penggunaan teknologi digital untuk pemasaran dan pencatatan keuangan, serta pengembangan SOP. Dengan pendekatan proaktif, UMKM dapat meningkatkan daya saing, menjaga stabilitas operasional, dan memastikan keberlanjutan usaha. Penelitian ini memberikan kontribusi praktis bagi pelaku UMKM dalam mengelola risiko dan memperkuat keberlanjutan bisnis mereka.

Kata kunci: UMKM, Manajemen Risiko, Pendekatan Proaktif, Strategi Mitigasi

Abstract

MSMEs play an important role in the Indonesian economy, but often face various risks that threaten business sustainability. This study aims to identify the risks faced by MSMEs 'Waroeng Kangen Seblak Neneng' and analyze the application of a proactive approach in risk management to overcome these challenges. A descriptive qualitative approach was used through interviews, observations, and direct documentation at the business location. The results showed that the main risks include fluctuations in raw material prices, dependence on suppliers, changes in consumer preferences, and limitations in digital marketing and financial management. Suggested mitigation strategies include supplier diversification, product innovation, use of digital technology for marketing and financial recording, and development of SOPs. With a proactive approach, MSMEs can improve competitiveness, maintain operational stability, and ensure business sustainability. This research provides practical contributions for MSME players in managing risks and strengthening their business sustainability.

Keywords: MSMEs, Risk Management, Proactive Approach, Mitigation Strategy

PENDAHULUAN

Menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2008, UMKM didefinisikan sebagai Usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro, diharapkan UMKM menjadi pelaku utama yang produktif dan berdaya saing dalam perekonomian nasional. Industri UMKM di tanah air saat ini menghadapi situasi yang demikian sulit di tengah perubahan lingkungan bisnis yang kompleks, persaingan pasar semakin ketat dengan derasnya arus perdagangan bebas yang memberikan dampak

persaingan pasar bukan hanya datang dari pasar domestik tapi juga regional, maupun global (Rahmah et al., 2022).

Pertumbuhan dan perkembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu bentuk penilaian keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara – negara yang memiliki *income* perkapita yang rendah (Rahmah et al., 2022). Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan bagian yang cukup besar dalam perekonomian negara, karena sangat berperan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Keberadaan UMKM menjadi penting dalam pertumbuhan perekonomian karena dapat bermanfaat dan mampu membantu mendistribusikan pendapatan masyarakat.

Menurut Badan Statistik Indonesia UMKM memiliki peran yang besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta. Kontribusi UMKM mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp9.580 triliun. UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja (KADIN Indonesia, 2023). Oleh sebab itu, semakin baik UMKM maka semakin baik juga pertumbuhan ekonomi dan berkurangnya pengangguran. Hal tersebut dapat membantu dalam proses percepatan pemulihan perekonomian negara (Aliyah, 2022).

Manajemen risiko merupakan keilmuan yang menelaah tentang bagaimana organisasi mengimplementasikan langkah – langkah untuk menggambarkan beragam persoalan yang ada dengan mengimplementasikan beragam cara manajemen secara menyeluruh dan teratur. Memperkenalkan manajemen risiko bertujuan agar organisasi mampu mengatasi masalah risiko dalam hal tujuan dan pencapaian untuk melindungi perusahaan dan melindunginya dari risiko besar yang dapat menghalangi proses mencapai tujuan organisasi. Mengidentifikasi risiko juga dilakukan untuk meminimalkan dampak dari kejadian yang mungkin terjadi, mendorong manajemen untuk mengambil tindakan proaktif untuk meminimalkan potensi risiko, dan mengelola risiko menjadi kelebihan kompetitif dan performa proses usaha dan fungsi dalam organisasi (Yogi Mey Shaputra & Maryam Monika Rangkuti, 2024). Tanpa adanya manajemen risiko maka bisnis akan menghadapi permasalahan yang lebih besar karena tidak akan pernah mempertimbangkan tingkat risiko yang akan dihadapi. Keberhasilan suatu usaha bergantung pada proses manajemen risiko. Kemampuan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengelola risiko menjadi lebih penting bagi UMKM, yang seringkali memiliki sumber daya terbatas.

Studi sebelumnya menunjukkan bahwa kendala non-finansial dan finansial sangat mempengaruhi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kendala finansial yang dihadapi UMKM mencakup masalah seperti penyelarasan pendanaan yang tidak memadai, biaya transaksi yang tinggi karena proses kredit yang rumit, dan kesulitan memenuhi persyaratan bank untuk akses kredit karena manajemen keuangan yang buruk. Sedangkan kendala non-finansial meliputi terbatasnya pengembangan sumberdaya manusia, kurangnya pengetahuan keuangan dan akuntansi, kurangnya informasi mengenai pasar ekspor, dan tantangan dalam mendapatkan pendanaan ekspor (Ainiyah et al., 2024). Menurut Hanggraeni dan Sinado terdapat tiga jenis risiko bisnis yang paling umum dihadapi oleh UMKM, yaitu risiko operasional, risiko keuangan, dan risiko pemasaran.

Proaktif merupakan salah satu pendekatan yang dapat membantu UMKM dalam mengatasi masalah. Istilah ini digunakan untuk orang yang menemukan peluang, mengatasi masalah, dan mengambil tindakan proaktif untuk meningkatkan bisnis. Pemilik UMKM dapat

meminimalkan risiko, mengoptimalkan peluang, dan menciptakan nilai tambahan dengan mengadopsi perilaku kerja proaktif (Fatima et al., 2023). Pendekatan proaktif dalam manajemen risiko memainkan peran penting dalam mendukung keberlanjutan dan daya saing UMKM. Sebagaimana dijelaskan dalam berbagai literatur, pendekatan proaktif tidak hanya melibatkan upaya untuk merespons risiko, tetapi juga tindakan yang diambil sebelumnya untuk mengidentifikasi, mencegah, dan mengatasi masalah yang dapat menghambat keberlanjutan usaha. Pendekatan proaktif memungkinkan UMKM untuk lebih responsif terhadap perubahan dari luar, seperti perubahan teknologi atau dinamika pasar.

Waroeng Kangen Seblak Neneng merupakan salah satu representatif UMKM dalam bidang kuliner yang menawarkan inovasi penyajian makanan khas Bandung, yaitu seblak dengan konsep prasmanan dan harga terjangkau yang menarik minat konsumen. Seperti UMKM lainnya, "Waroeng Kangen Seblak Neneng" menghadapi berbagai risiko yang dapat mempengaruhi bisnisnya. Di antara risiko tersebut adalah ketidakstabilan pasokan bahan baku, perubahan permintaan pasar, masalah manajemen operasional, manajemen pemasarannya, dan keuangan dalam hal pencatatan. Risiko ini dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis jika tidak dikelola dengan baik.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi risiko yang akan dihadapi oleh Waroeng Kangen Seblak Neneng serta menganalisis bagaimana pendekatan proaktif dapat diterapkan dalam manajemen risiko untuk mengatasi tantangan tersebut. Penelitian ini juga bertujuan untuk menyusun strategi mitigasi yang efektif guna memastikan keberlanjutan bisnis. Dengan demikian, hasil dari studi ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pelaku UMKM lainnya dalam menghadapi tantangan serupa dan mengembangkan strategi yang lebih adaptif terhadap dinamika pasar.

Manfaat dari penelitian ini meliputi kontribusi praktis bagi pelaku UMKM dalam mengelola risiko dengan lebih baik sehingga mampu meningkatkan keberlanjutan usaha mereka. Secara akademis, penelitian ini memberikan tambahan referensi ilmiah mengenai penerapan pendekatan proaktif dalam manajemen risiko UMKM, khususnya di sektor kuliner. Dari segi ekonomi, penelitian ini diharapkan dapat mendukung pertumbuhan UMKM dan memperkuat daya saing mereka, sehingga mampu memberikan dampak positif pada perekonomian lokal dan nasional.

METODE

Penelitian ini dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi langsung ke tempat usaha. Waroeng Seblak Prasmanan Neneng merupakan salah satu usaha kuliner UMKM yang menawarkan konsep prasmanan dengan menu utama seblak. Usaha ini dikenal karena memberikan kebebasan kepada pelanggan untuk memilih sendiri jenis bahan dan tingkat kepedasan sesuai selera mereka.

Data dikumpulkan dengan beberapa metode. Pertama, pemilik usaha Seblak Neneng diwawancarai secara menyeluruh. Wawancara adalah teknik yang digunakan untuk mengumpulkan informasi dan data dari individu atau kelompok. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemilik usaha menghadapi risiko dalam operasional sehari-hari serta strategi yang digunakan untuk mengelola risiko tersebut. Hasil wawancara ini akan memberikan gambaran yang lebih mendalam mengenai efektivitas pendekatan proaktif dalam menghadapi tantangan bisnis. Kedua, observasi langsung di tempat usaha dilakukan untuk mengamati langsung proses operasional, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran di Waroeng Kangen Seblak Neneng. Hal ini dilakukan untuk

mempelajari praktik sehari-hari dalam pengelolaan risiko operasional, keuangan, dan pemasaran. Ketiga, dokumentasi yang dilakukan untuk mendukung validitas data yang diperoleh melalui wawancara dan observasi.

Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Teknik analisis data menurut (Nurholiq et al., 2019) adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam pola, memilih mana yang penting yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk mengidentifikasi risiko-risiko yang mungkin terjadi pada Waroeng Kangen Seblak Neneng, yang meliputi risiko operasional, keuangan, dan pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan wawancara, observasi langsung, dokumentasi serta pendekatan proaktif data yang diperoleh kemudian menjadi acuan untuk dianalisis dan melihat bagaimana manajemen risiko keuangan dalam menghadapi fluktuasi bahan baku, manajemen pemasaran dalam perubahan permintaan pasar, dan masalah manajemen risiko operasional telah mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng.

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng menghadapi berbagai risiko yang dapat diklasifikasikan menjadi tiga kategori utama: risiko operasional, risiko keuangan, dan risiko pemasaran. Risiko operasional merupakan salah satu tantangan terbesar, terutama berkaitan dengan menjaga stabilitas harga dan kualitas bahan baku. Harga bahan baku seperti kerupuk, cabai, dan rempah-rempah lainnya sering berfluktuasi karena kondisi musim dan pasar. Selain itu, masalah kualitas sering terjadi, seperti bahan baku terkontaminasi oleh gigitan tikus, yang berarti bahan baku harus dibuang dan persediaan hari itu habis. Menyikapi kenaikan harga bahan baku, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng menaikkan harga produknya (Faturrahman, 2025). Ketergantungan pada pemasok utama juga meningkatkan risiko keterlambatan pengiriman dan menurunnya kualitas bahan baku, yang memengaruhi konsistensi produk. Selain itu, kurangnya standar operasional prosedur (SOP) dalam proses produksi menyebabkan sulit menjaga konsistensi rasa, yang dapat memengaruhi kepuasan pelanggan.

Dari sisi keuangan, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng masih menggunakan sistem pencatatan keuangan yang sederhana, sehingga pengelolaan arus kas menjadi kurang optimal. Pemantauan pendapatan dan pengeluaran yang tidak akurat dapat meningkatkan risiko keuangan, terutama jika biaya operasional meningkat. Masalah keuangan terutama timbul akibat menurunnya belanja konsumen, yang menyebabkan bahan baku menjadi mudah basi dan terbuang sia-sia, sehingga menimbulkan kerugian. Selain itu, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng ini sepenuhnya bergantung pada modal pribadi pemilik usaha dan tidak memiliki akses ke sumber keuangan eksternal seperti pinjaman atau investasi. Hal ini membuat mereka rentan terhadap gangguan keuangan, terutama dalam kondisi pasar yang tidak stabil.

Risiko pemasaran juga menjadi perhatian penting, di mana kurangnya penggunaan strategi pemasaran digital yang mengakibatkan UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng membatasi jangkauan pasar. Meskipun UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng memiliki pelanggan tetap, persaingan dengan usaha kuliner lain yang lebih aktif memanfaatkan media sosial dan pesan antar makanan online menjadi tantangan tersendiri. Perubahan preferensi

konsumen terhadap produk yang lebih inovatif juga mengharuskan UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng ini untuk terus beradaptasi agar tetap relevan di pasar (Serambi et al., 2024).

Dalam upaya mengelola risiko yang akan terjadi selanjutnya di masa depan dengan pendekatan proaktif UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng kami melakukan penyuluhan beberapa langkah mitigasi, seperti membangun hubungan baik dengan pemasok, menambahkan varian menu dan tingkat kepedasan pada produknya, menggunakan aplikasi fintech untuk mengelola keuangan, serta memanfaatkan rekomendasi pelanggan untuk promosi. Mitigasi tersebut sangat menambah wawasan dan membantu pemilik UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng yang tidak melek akan strategi dan teknologi. Dengan pendekatan proaktif ini UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng sudah memiliki mitigasi risiko untuk keberlanjutan bisnisnya.

Berdasarkan perbandingan penelitian ini dengan literatur sebelumnya, terdapat celah untuk memitigasi risiko yang akan datang antara strategi yang diterapkan oleh UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng dengan pendekatan proaktif yang direkomendasikan oleh peneliti. Misalnya, peneliti telah menunjukkan bahwa penggunaan teknologi digital seperti media sosial, aplikasi manajemen keuangan, dan fintech dapat membantu UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng mengelola risiko secara lebih efisien. Kenyataannya, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng belum memanfaatkan teknologi ini secara maksimal sehingga kalah bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Untuk mengatasi tantangan ini, beberapa rekomendasi disarankan. Pertama, pada aspek operasional, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng perlu mengembangkan SOP untuk menjaga konsistensi kualitas produk dan memperluas jaringan pemasok guna mengurangi ketergantungan pada satu sumber. Kedua, dalam pengelolaan keuangan, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng ini disarankan untuk menggunakan aplikasi pencatatan keuangan sederhana yang dapat membantu memantau arus kas dengan lebih baik. Ketiga, dalam aspek pemasaran, pemanfaatan media sosial seperti Instagram dan TikTok dapat menjadi strategi efektif untuk meningkatkan visibilitas produk dan menjangkau lebih banyak konsumen.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan pentingnya manajemen risiko yang terstruktur untuk meningkatkan keberlanjutan usaha UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng. Dengan menerapkan langkah-langkah yang telah direkomendasikan dalam Poster, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng diharapkan mampu mengatasi risiko-risiko yang ada, meningkatkan daya saing, dan mempertahankan pertumbuhan usahanya di masa depan sampai bisa membuka cabang baru di daerah yang lebih ramai dan strategis.

A. Hasil Identifikasi Risiko pada UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan, risiko-risiko utama yang dihadapi oleh UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Fluktuasi Harga Bahan Baku

Risiko ini berkaitan dengan ketidakstabilan harga bahan baku, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti perubahan musim, tingkat inflasi, serta ketergantungan pada sumber bahan baku tertentu. Fluktuasi harga yang tidak terduga dapat mempersulit perencanaan keuangan dan operasional perusahaan, terutama jika perusahaan tidak memiliki strategi mitigasi yang efektif.

Selain itu, ketergantungan pada satu sumber bahan baku dapat memperburuk situasi ketika pasokan terganggu atau harganya meningkat tajam. Ketidakpastian ini tidak

hanya memengaruhi stabilitas biaya produksi tetapi juga berpotensi menurunkan margin keuntungan secara signifikan, sehingga dapat menghambat pertumbuhan usaha dalam jangka panjang.

2. **Ketergantungan pada Pemasok Tertentu**

UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng berpotensi menghadapi risiko pasokan bahan baku apabila terlalu bergantung pada satu atau beberapa pemasok tertentu. Ketergantungan ini dapat menjadi tantangan serius, terutama jika terjadi gangguan dalam rantai pasokan, seperti keterlambatan pengiriman, penurunan kualitas bahan baku, atau kenaikan harga secara mendadak dari pihak pemasok.

Situasi semacam ini tidak hanya menghambat proses produksi, tetapi juga dapat memengaruhi kelancaran operasional bisnis secara keseluruhan, yang pada akhirnya berpotensi menurunkan tingkat kepuasan pelanggan dan memengaruhi profitabilitas usaha. Oleh karena itu, diversifikasi sumber pasokan menjadi langkah penting untuk meminimalkan risiko ini.

3. **Perubahan Preferensi Konsumen**

Tren makanan yang terus berubah di pasar lokal terkhusus di bidang kuliner seblak menjadi tantangan besar bagi UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng. Perubahan selera konsumen yang cepat menuntut untuk selalu mengikuti perkembangan dan beradaptasi dengan preferensi pasar yang dinamis.

Jika tidak mampu berinovasi, ada risiko kehilangan daya tarik di mata konsumen, yang pada akhirnya dapat berdampak pada penurunan pangsa pasar dan pendapatan. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang proaktif dalam menciptakan menu baru, menawarkan variasi rasa, serta memanfaatkan tren populer untuk tetap relevan dan kompetitif di industri kuliner dunia perseblakan.

4. **Persaingan yang Ketat di Sektor Kuliner**

Semakin banyaknya pelaku usaha kuliner seblak yang menawarkan produk sejenis membuat persaingan di pasar semakin ketat. Dalam situasi ini, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng harus mampu mempertahankan dan menonjolkan keunikan produknya sebagai nilai jual utama. Selain itu, menjaga kualitas produk menjadi hal yang tidak bisa dikesampingkan agar tetap mampu memenuhi ekspektasi konsumen dan membangun loyalitas pelanggan.

Dengan mengkombinasikan inovasi, pelayanan yang baik, dan strategi pemasaran yang efektif, UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng dapat memperkuat posisinya di pasar dan tetap kompetitif di tengah persaingan yang semakin ketat.

5. **Keterbatasan Teknologi dalam Pemasaran**

UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng belum memanfaatkan teknologi secara optimal, terutama dalam pemasaran melalui media sosial atau platform e-commerce, hal ini dapat menjadi hambatan dalam memperluas jangkauan pasar. Kurangnya visibilitas produk di era digital dapat membuat usaha ini sulit bersaing dengan kompetitor yang lebih aktif dan inovatif dalam memanfaatkan teknologi. Padahal, penggunaan media sosial dan platform e-commerce tidak hanya meningkatkan eksposur merek, tetapi juga memberikan akses kepada konsumen yang lebih luas.

Oleh karena itu, langkah strategis untuk meningkatkan kehadiran digital menjadi penting agar UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng ini dapat tetap relevan, menarik perhatian konsumen, dan meningkatkan daya saingnya di pasar yang semakin kompetitif.

6. **Ketidakstabilan Permintaan**

Permintaan pasar yang fluktuatif, terutama selama periode tertentu seperti krisis ekonomi atau perubahan musim, dapat memberikan dampak signifikan terhadap kelangsungan usaha. Penurunan permintaan secara tiba-tiba dapat menyebabkan

penurunan pendapatan, sementara lonjakan permintaan yang tidak terduga bisa mengakibatkan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Ketidakpastian ini menuntut UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng untuk memiliki strategi yang fleksibel dan adaptif, seperti mengelola stok dengan lebih efisien, melakukan diversifikasi produk, atau mengadopsi pendekatan pemasaran yang lebih responsif. Dengan demikian, usaha dapat lebih tangguh dalam menghadapi perubahan permintaan pasar yang tidak terduga.

Tabel 1. Pendekatan Proaktif Penanganan Risiko Keuangan UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng

Peristiwa	Tingkat Risiko	Penanganan Risiko
Ketidakstabilan pendapatan karena permintaan fluktuatif	Tinggi	Mengatur cadangan dana dan menyeimbangkan arus kas secara berkala
Pengeluaran operasional yang membengkak	Sedang	Memantau dan mengontrol biaya operasional secara ketat
Keterbatasan modal untuk ekspansi	Tinggi	Mengakses pinjaman UMKM atau mencari investor untuk mendukung ekspansi.
Inflasi yang menyebabkan kenaikan biaya bahan baku	Tinggi	Mencari alternatif pemasok atau bahan baku yang lebih terjangkau.

Tabel 2. Pendekatan Proaktif Penanganan Risiko Pemasaran UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng

Peristiwa	Tingkat Risiko	Penanganan Risiko
Kurangnya kemampuan bersaing di platform digital	Tinggi	Menginvestasikan waktu dan sumber daya dalam pelatihan pemasaran digital.
Tidak tercapainya target pasar	Sedang	Melakukan evaluasi dan penyesuaian strategi pemasaran secara berkala.
Kesalahan dalam strategi promosi	Sedang	Menguji kampanye pemasaran dalam skala kecil sebelum peluncuran penuh.
Kehilangan loyalitas pelanggan	Tinggi	Membuat program pelanggan setia dan memberikan pelayanan yang konsisten.
Reputasi buruk akibat ulasan negatif	Tinggi	Menanggapi ulasan negatif dengan cepat dan mencari solusi untuk pelanggan.

Tabel 3. Pendekatan Proaktif Penanganan Risiko Operasional UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng

Peristiwa	Tingkat Risiko	Penanganan Risiko
Ketidakstabilan pasokan bahan baku	Tinggi	Membangun hubungan dengan pemasok cadangan untuk menjamin stabilitas pasokan.
Kerusakan alat produksi	Tinggi	Menyediakan jadwal perawatan alat secara berkala dan memiliki alat cadangan.
Kurangnya pengawasan terhadap kualitas produk	Tinggi	Membuat standar operasional prosedur (SOP) yang ketat dan

Peristiwa	Tingkat Risiko	Penanganan Risiko
Kegagalan dalam inovasi produk baru	Tinggi	pelatihan karyawan. Melibatkan pelanggan dalam survei atau uji coba produk baru sebelum diluncurkan.



Gambar 1. Lokasi Usaha



Gambar 2. Menu usaha

KESIMPULAN

Manajemen risiko merupakan elemen krusial bagi keberlanjutan dan daya saing UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng, terutama dalam menghadapi tantangan di sektor kuliner yang sangat dinamis. Berdasarkan hasil analisis risiko yang telah dilakukan, diperoleh beberapa cara dan langkah strategis dimasa yang akan datang. Pendekatan proaktif dalam manajemen risiko menjadi solusi yang relevan bagi UMKM Seblak Neneng. Karena metode ini membuat pemilik bisnis lebih siap untuk menghadapi kesulitan dan memanfaatkan peluang. Dengan manajemen risiko yang efektif, Waroeng Kangen Seblak Neneng dapat mengurangi dampak risiko yang menghambat pertumbuhan sekaligus memanfaatkan peluang yang ada untuk meningkatkan daya saing di sektor kuliner. Pendekatan Proaktif ini memberikan kerangka kerja yang dapat digunakan sebagai panduan bagi UMKM Waroeng Kangen Seblak Neneng dalam menghadapi tantangan bisnis yang terus berkembang. Semoga hasil dari studi ini dapat memberikan wawasan bagi pelaku UMKM lainnya dalam menghadapi tantangan serupa dan mengembangkan strategi yang lebih adaptif terhadap dinamika pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami sangat berterimakasih kepada pemilik Waroeng Kangen Seblak Neneng yang telah bersedia membantu dalam penyusunan artikel jurnal ini. Artikel ini disusun berdasarkan wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi serta telah memberikan data yang diberikan dengan penuh kepercayaan oleh pemilik Waroeng Kangen Seblak Neneng.

REFERENSI

- Ainiyah, N., Setiono, H., Kasnowo, & Ilmiddaviq, M. B. (2024). Minimalisasi Risiko Operasional dan Risiko Keuangan pada UMKM Kerupuk Tengiri. *Masyarakat Mandiri: Jurnal Pengabdian Dan Pembangunan Lokal*, 1(3), 93–101. <https://doi.org/10.62951/masyarakatmandiri.v1i3.280>
- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. <https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719>
- Fatima, A. do C., Mukhlis, I., & Zagladi, A. N. (2023). Perilaku Kerja Proaktif dalam Pengembangan UMKM. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 23(3), 3544. <https://doi.org/10.33087/jiubj.v23i3.4606>
- Faturrahman, M. H. (2025). *Analisis Manajemen Risiko pada UMKM " Seblak Parasmanan Mang Eki " Cibatu Garut*. 2(1), 1584–1592.
- KADIN Indonesia. (2023). *UMKM INDONESIA*. <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>
- Nurholiq, A., Saryono, O., & Setiawan, I. (2019). Analisis Pengendalian Kualitas (Quality Control) Dalam Meningkatkan Kualitas Produk. *Jurnal Ekonologi*, 6(2), 393–399. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/ekonologi/article/download/2983/2644>
- Rahmah, Z. Z., Rahmah, Y., Purnama, C., Fatmah, D., & Rahmah, M. (2022). Strategi Peningkatan Pemasaran Melalui Media Sosial Terhadap UMKM di Desa Kintelan (Studi Kasus UMKM di Desa Kintelan Kelurahan Puri Kabupaten Mojokerto). *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 1–12. <https://doi.org/10.29040/budimas.v4i1.3081>
- Serambi, J., Amalia, T., Nurhandayani, D., Almira, K., Muhammadiyah, U., Bandung, K., & Barat, J. (2024). *Analisis Manajemen Risiko pada UMKM " Seblak Raos di Jawa Tengah "*. 8(1), 196–204.
- Yogi Mey Shaputra, & Maryam Monika Rangkuti. (2024). Analisis Manajemen Risiko Pelaku UMKM Terhadap Kenaikan Harga Bahan Pokok Di Kota Rengat. *Jurnal of Management and Social Sciences*, 2(1), 164–173. <https://doi.org/10.59031/jmsc.v2i1.369>