

Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi

Melani Kadar¹, Irfan Hassandi^{2*}, Ikrima Khoirunnisa³ Sri Handayani⁴ Terence Adi Yonathan⁵

^{1,2}Kewirausahaan, Fakultas Ilmu Manajemen dan Bisnis, Universitas Dinamika Bangsa

^{3,4,5}Manajemen, Fakultas Ilmu Manajemen dan Bisnis, Universitas Dinamika Bangsa

Jl. Jend. Sudirman, The Hok, Kec. Jambi Selatan, Kota Jambi, Indonesia

melanikadar@gmail.com¹ Irfanhassandi06@gmail.com² ikrimakhoirunnisa15@gmail.com³

srihandayani74@gmail.com⁴ terenceadiyonathan@gmail.com⁵

E-mail Penulis koresponden.: irfanhassandi06@gmail.com

Abstract

This research aims to analyze the risks faced by Kerupuk Putri Bungsu in Jambi City, including financial, human resources, production and marketing risks. Through the SWOT Analysis approach, these risks are linked to internal and external factors that influence the business. Apart from that, this research aims to provide business strategy recommendations to Putri Bungsu for future business development. This research adopts a field research method, known as field research, with a qualitative approach as the methodological basis. The results of risk identification show various challenges, such as a financial recording system that is still manual, internal conflicts between employees, limited production equipment, and intense market competition. Based on these results, an appropriate business development strategy can be developed, including improvements in financial management, development of the marketing team, and investment in more modern production equipment. With a good understanding of the risks faced and appropriate strategies, the Putri Bungsu Cracker Factory MSME can strengthen its position in the market and achieve sustainable growth.

Keywords : Risk Management, MSME, SWOT Analysis, Jambi City, Business Strategy

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis risiko-risiko yang dihadapi oleh UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi, termasuk risiko keuangan, sumber daya manusia, produksi, dan pemasaran. Melalui pendekatan Analisis SWOT, risiko-risiko ini dihubungkan dengan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha. Disamping itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan rekomendasi strategi bisnis kepada Putri Bungsu untuk pengembangan usahanya kedepan. Penelitian ini mengadopsi metode penelitian lapangan, yang dikenal sebagai field research, dengan pendekatan kualitatif sebagai landasan metodologisnya. Hasil identifikasi risiko menunjukkan berbagai tantangan, seperti sistem pencatatan keuangan yang masih manual, konflik internal di antara karyawan, keterbatasan peralatan produksi, dan persaingan pasar yang ketat. Berdasarkan hasil tersebut, strategi pengembangan usaha yang tepat dapat disusun, termasuk peningkatan dalam manajemen keuangan, pengembangan tim pemasaran, dan investasi dalam peralatan produksi yang lebih modern. Dengan pemahaman yang baik tentang risiko-risiko yang dihadapi dan strategi yang sesuai, UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu dapat memperkuat posisinya di pasar dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

Kata kunci : Manajemen Resiko, UMKM, Analisa SWOT, Kota Jambi, Strategi Bisnis

1. Pendahuluan

Kehadiran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki dampak yang signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Sektor UMKM telah berperan penting dalam meningkatkan Produk Domestik Bruto (PDB) negara, menyumbang sekitar 61% atau setara dengan Rp.9.580 triliun (Aliyah, 2022). Lebih dari itu, UMKM juga memiliki peran krusial dalam menyerap tenaga kerja, dengan kontribusinya mencapai 97% dari total angkatan kerja, memberikan dampak sosial dan ekonomi yang kuat dalam pembangunan negara. Di kota Jambi, terdapat sekitar 50.747 Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) yang tersebar di wilayah tersebut (BPS Jambi, 2024). UMKM merupakan inisiatif bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, atau rumah tangga, dan memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi.

Melani Kadar, Irfan Hassandi, Ikrima Khoirunnisa, Sri Handayani, Terence Adi Yonathan, Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi, JUMANAGE Volume 3 Nomor 2 JULI 2024



Di Indonesia, keberadaan UMKM sangat signifikan karena dapat menjadi pilihan utama bagi masyarakat yang ingin terlibat dalam berbagai sektor usaha. Khususnya di Kota Jambi, sektor makanan atau kuliner menjadi opsi yang diminati untuk mengembangkan UMKM.

Usaha kecil menengah (UMKM) telah diakui selama transisi ekonomi saat ini sebagai mesin penggerak pertumbuhan ekonomi dan sumber perkembangan yang berkelanjutan. Ini terjadi karena UMKM membantu merestrukturisasi industri, menciptakan lapangan kerja baru, dan menciptakan pendapatan bagi masyarakat. Semua ini terjadi meskipun pengangguran masih menjadi masalah yang terus meningkat bagi Masyarakat (Jikrillah dkk., 2021).

Menurut (Jikrillah dkk., 2021), setiap bisnis senantiasa terpapar pada risiko yang tak terhindarkan akibat ketidakpastian yang sulit diprediksi sebelumnya. Risiko-risiko ini dapat mengakibatkan kerugian finansial yang signifikan bagi perusahaan. Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), kekurangan modal dapat menyebabkan gangguan operasional yang berpotensi berujung pada kebangkrutan. Walaupun risiko-risiko ini ada di berbagai sektor industri, langkah-langkah deteksi dini perlu diambil untuk mengantisipasi konsekuensi yang mungkin timbul.

Manajemen risiko merujuk pada praktik pengendalian risiko untuk menjaga kontinuitas aktivitas industri. Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pengelolaan risiko menjadi esensial karena sejumlah risiko yang dihadapi dapat mengakibatkan kerugian signifikan. Pentingnya manajemen risiko tidak hanya relevan bagi perusahaan besar, tetapi juga bagi UMKM, yang juga harus mengelola risiko demi menjaga kelangsungan usaha (Jikrillah dkk., 2021).

Manajemen risiko merujuk pada sistem yang dirancang untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengendalikan potensi kerugian yang dapat mempengaruhi aset, kekayaan, dan keuntungan entitas bisnis atau individu akibat dari adanya risiko. Ini melibatkan proses pengelolaan yang terstruktur untuk mengantisipasi, merespons, dan memitigasi dampak negatif dari berbagai ancaman yang mungkin muncul (Lokobal dkk., 2014). Umumnya, risiko kunci yang diukur Perusahaan untuk dilakukan identifikasi dan mitigasi adalah risiko keuangan, risiko sumber daya manusia, risiko pemasaran, dan risiko operasional.

Risiko keuangan merujuk pada kemungkinan terjadinya perubahan yang dapat memengaruhi nilai modal serta hasil pendapatan suatu entitas bisnis. Dampak dari risiko keuangan dapat mencakup penurunan pendapatan yang diterima oleh perusahaan serta potensi kerugian yang mungkin terjadi (Septi dkk., 2023). Bisnis-bisnis tertentu sangat tergantung pada kehadiran pekerja kunci atau senior. Jika karyawan inti atau senior tersebut memutuskan untuk berpindah ke perusahaan lain, perusahaan berisiko mengalami dampak serius seperti kebocoran informasi, pencurian rencana strategis, dan kehilangan pelanggan yang beralih ke pesaing.

Oleh karena itu, risiko terkait manajemen sumber daya manusia dapat memiliki konsekuensi besar bagi perusahaan atau organisasi tersebut (Wibisono dkk., 2023). Manajemen risiko pemasaran melibatkan strategi untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengendalikan potensi risiko yang timbul dalam kegiatan pemasaran. Penyelidikan ini memanfaatkan alat analisis serta taktik seperti restrukturisasi harga dan diversifikasi produk. Perubahan dalam teknologi, kebijakan, dan budaya masyarakat, yang termanifestasi melalui globalisasi, e-commerce, dan media sosial, turut memengaruhi kompleksitas risiko pemasaran.

Bagian pendahuluan menjabarkan konteks penelitian, menguraikan tantangan yang dihadapi, serta merinci solusi yang diusulkan beserta gambaran pelaksanaannya. Disamping itu, pendahuluan menegaskan tujuan dan relevansi penelitian dengan ringkas dan jelas (Wibisono dkk., 2023).

Proses pengambilan keputusan strategis dalam perusahaan melibatkan analisis terhadap masalah, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Pengatur strategis perlu mempertimbangkan berbagai variabel yang memengaruhi proses tersebut.

Salah satu metode analisis yang umum digunakan adalah analisis SWOT, yang terdiri dari empat kategori: Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunity), dan Ancaman (Threats). Meskipun sederhana dalam konsepnya, analisis SWOT efektif dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis karena fokusnya pada masalah terkait bisnis (Widowati dkk., 2022).

Salah satu UMKM yang beroperasi di Kota Jambi adalah Pabrik Kerupuk Putri Bungsu yang didirikan pada tahun 2016 oleh sepasang suami istri yang berhasil mengembangkan usaha kerupuk ikan di Kota Jambi ini. Pabrik Kerupuk Putri Bungsu berlokasi di Jl. Sutan Syahrir RT.15, Kel. Talang Bakung, Kec. Paal Merah, Kota Jambi. Potensi Pabrik Kerupuk Putri Bungsu untuk bisa lebih berkembang sangat memerlukan pengelolaan manajemen risiko yang baik.

Melani Kadar, Irfan Hassandi, Ikrima Khoirunnisa, Sri Handayani, Terence Adi Yonathan, Analisis Risiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi, JUMANAGE Volume 3 Nomor 2 JULI 2024



Penelitian menunjukkan bahwa kebangkrutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain manajemen keuangan yang tidak optimal, kurangnya pemahaman tentang strategi pemasaran, dan kekurangan dalam perencanaan, termasuk ketidakadopsian rencana darurat untuk menghadapi kemungkinan situasi yang tidak diinginkan (Santana dkk., 2023). Dengan penjelesan di atas, penelitian ini bertujuan untuk melakukan identifikasi resiko dan membuat rencana mitigasi resiko pada Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi.



Gambar 1. Lokasi Usaha Kerupuk Putri Bungsu

2. Metodologi

Penelitian ini mengadopsi metode penelitian lapangan, yang dikenal sebagai field research, dengan pendekatan kualitatif sebagai landasan metodologisnya. Penelitian kualitatif, sering disebut sebagai pendekatan konstruktivis, naturalis, atau interpretatif, menyoroti pemahaman terhadap isu-isu sosial yang mendasar dari perspektif realitas dalam konteks alamiahnya. Metode deskriptif digunakan dalam penelitian ini untuk mendalamkannya. Adapun metode deskriptif menurut (Sugiyanto & Rahayu, 2018), yaitu sebuah studi ilmiah menggambarkan suatu atribut khusus atau tanda dari suatu fenomena atau isu yang sedang dihadapi. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini melibatkan observasi tak berstruktur, wawancara, dan dokumentasi. Observasi tak berstruktur merupakan teknik yang digunakan untuk mengamati fenomena secara langsung tanpa kerangka kerja yang terdefinisi secara ketat. Menurut Sugiyono dalam (Artha, 2019), observasi tidak terstruktur merujuk pada metode observasi yang tidak diatur secara sistematis sebelumnya mengenai objek yang diamati. Dalam konteks ini, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Dani Faturahman dan Ibu Yuyun Juansih, yang merupakan pemilik usaha UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu. Selain itu, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan bukti berupa gambar-gambar situasi terkini terkait dengan usaha tersebut.

Pemilik UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi dihadapkan pada beberapa risiko yang perlu dipertimbangkan, termasuk risiko keuangan, sumber daya manusia, produksi, dan pemasaran. Analisis SWOT digunakan untuk memahami interaksi antara risiko-risiko ini dengan faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi UMKM tersebut. Menurut (Wiswasta dkk., 2018), Analisis SWOT merupakan suatu metode sistematis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi strategi suatu organisasi. Pendekatan ini bertujuan untuk mengoptimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, sambil mengurangi dampak dari kelemahan dan ancaman yang mungkin terjadi. Dengan demikian, analisis SWOT menjadi alat penting dalam merumuskan strategi yang efektif dan adaptif bagi suatu entitas organisasi.

Melani Kadar, Irfan Hassandi, Ikrima Khoirunnisa, Sri Handayani, Terence Adi Yonathan, Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi, JUMANAGE Volume 3 Nomor 2 JULI 2024

3. Hasil dan Analisis

Pabrik Kerupuk Putri Bungsu menjual berbagai macam varian produk antara lain ada Kerupuk Ikan Keriting, Kerupuk Jangek, Kerupuk Rambak dan Kerupuk Kemplang. Usaha kerupuk ini telah berhasil di pasarkan di warung-warung daerah Kota Jambi dan diluar Kota Jambi yaitu daerah Sabak, Bahar, Kuala Tungkal dan juga Merlung. Pemilik usaha juga mengatakan bahwa mereka kerap menerima pesanan seperti untuk acara yasinan, acara pernikahan dan saat acara kemerdekaan Indonesia yaitu pada 17 Agustus.

Tabel 1. Jenis Kerupuk dan Harga

NO	Jenis kerupuk	Harga
1	Kerupuk Ikan Keriting	Rp. 4.000/bks
2	Kerupuk jangek	Rp. 4.000/bks
3	Kerupuk Rambak	Rp. 12.000/pax
4	Kerupuk Kemplang	Rp. 12.000/pax

Proses identifikasi risiko merupakan aspek krusial dalam praktik manajemen risiko yang memberikan kerangka terstruktur untuk mengenali implikasi risiko terhadap tujuan individu maupun organisasi. Tahapan identifikasi risiko harus mampu mengidentifikasi berbagai peristiwa yang tidak diinginkan, konsekuensi yang tidak diinginkan, ancaman yang timbul, serta potensi peluang yang ada maupun yang akan muncul di masa mendatang (Oktariyanti dkk., 2021). Identifikasi risiko pada dasarnya adalah proses analisis yang terstruktur, sistematis, mendetail, akurat, dan berkelanjutan untuk mengenali potensi terjadinya kerugian yang mungkin dihadapi oleh individu atau entitas organisasi (Safi'i dkk., 2020). Tahapan identifikasi resiko yaitu sebagai berikut :

1. Identifikasi risiko-risiko yang perlu ditentukan.
2. Pahami karakteristik-karakteristik dari setiap risiko tersebut untuk membantu merancang pendekatan yang sesuai dalam mengatasi risiko tersebut.
3. Mengutamakan urutan kepentingan untuk setiap risiko adalah krusial dalam menilai tingkat risiko serta dampaknya terhadap kinerja individu dan organisasi.
4. Berfokus pada risiko yang paling signifikan dalam situasi tertentu, dengan memperhatikan dampaknya yang besar dan probabilitas kemunculannya yang tinggi bagi individu dan organisasi.

Resiko Keuangan

Menurut (Rudianto, 2016), Risiko keuangan mencerminkan tingkat ketergantungan sebuah entitas pada sumber pendanaan eksternal untuk menopang aktivitas operasionalnya. Hal ini dapat diidentifikasi melalui variabel seperti rasio leverage pada laporan keuangan, perincian transaksi rekening administratif, kewajiban kontrak, jatuh tempo utang, tingkat likuiditas, dan faktor lain yang memengaruhi kemampuan finansial untuk bersifat fleksibel. Perusahaan yang bergantung pada sumber pendanaan dari luar memiliki tingkat risiko yang lebih signifikan jika dibandingkan dengan perusahaan yang mengandalkan dana internal. Risiko keuangan menjadi salah satu parameter penting bagi investor dalam mengevaluasi kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan yang dihadapinya.

Tabel 2. Hasil Identifikasi Resiko Keuangan Kerupuk Putri Bungsu

No	Risiko Keuangan
1.	Kenaikan harga bahan baku menunjukkan korelasi yang signifikan dengan tingkat inflasi yang terjadi dalam lingkungan sosial ekonomi.
2.	Sistem pencatatan keuangan masih mengandalkan metode manual tanpa adanya susunan catatan yang terstruktur secara efisien.
3.	Keterbatasan modal dalam mengedarkan produk masih terjadi di wilayah Jambi, dengan penyaluran yang terbatas pada warung-warung lokal, belum mencapai penetrasi pasar di luar Jambi maupun ke jaringan supermarket yang lebih luas.

Dalam proses produksi Kerupuk Putri Bungsu sering kali terjadi kenaikan bahan baku sehingga harus menambah pengeluaran untuk pembelian bahan yang juga mempengaruhi biaya produksi. Sistem pencatatan yang masih manual dan belum tersusun rapi sehingga menyebabkan kebingungan dalam mengelola keuangan, sulitnya melacak transaksi dan bisa saja terjadi kesalahan dalam mengelola keuangan.

Melani Kadar, Irfan Hassandi, Ikrima Khoirunnisa, Sri Handayani, Terence Adi Yonathan, Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi, JUMANAGE Volume 3 Nomor 2 JULI 2024

Dengan modal untuk memasarkan produk yang masih terbatas maka produk kerupuk putri bungsu hanya dapat dipasarkan di daerah Jambi saja dan belum bisa dipasarkan hingga keluar kota seperti kota-kota besar, juga hanya dipasarkan di warung-warung kecil dan belum bisa masuk ke minimarket ataupun supermarket.

Resiko Sumber Daya Manusia

Menurut (Nasution, 2020), Dalam menganalisis sumber daya manusia di dalam konteks organisasi atau perusahaan, terutama pada tingkat mikro, perspektifnya dapat dibagi menjadi tiga sudut pandang yang relevan:

1. Sumber Daya Manusia (SDM) merujuk pada individu-individu yang aktif dalam melaksanakan tugas dan memiliki peran vital dalam keseluruhan operasi organisasi atau perusahaan. Dalam konteks ini, kontribusi SDM dianggap setara dengan aset produktif lainnya dan seringkali disamakan dengan mesin, peralatan komputer, investasi keuangan, infrastruktur gedung, dan kendaraan.
2. SDM menjadi kekuatan vital dalam menggerakkan organisasi dan perusahaan, dengan setiap divisi SDM memiliki potensi uniknya sendiri. Hal ini memungkinkan mereka untuk memberikan kontribusi yang sesuai dengan keterampilan dan keahlian yang dimiliki.
3. Manusia, sebagai aset utama, merupakan entitas yang diciptakan oleh Tuhan Yang Maha Esa dan bertindak sebagai agen penggerak dalam struktur organisasi maupun perusahaan.

Tabel 3. Hasil Identifikasi Resiko SDM Kerupuk Putri Bungsu

No	Risiko Sumber Daya Manusia
1.	Terdapat karyawan yang kurang cakap dan kurang inisiatif untuk membantu dalam pekerjaannya di karenakan masih baru.
2.	Konflik antar karyawan dan adanya sikap senioritas.
3.	Terdapat pedagang yang sulit diatur misalnya setelah kerupuk selesai di <i>packing</i> , pedagang menunda atau tidak langsung mengedarkan produk mengakibatkan perputaran uang (modal) kurang lancar.
4.	Terkadang pedagang terlambat untuk menyeter uang jualan.

Berdasarkan penjelasan dari pemilik usaha, penulis dapat menyimpulkan bahwa konflik antar karyawan dan adanya sikap senioritas menciptakan ketegangan di lingkungan kerja. Kemudian adanya pedagang yang sulit diatur karena ketika produk selesai di *packing* mereka cenderung menunda untuk langsung mengedarkan produk dan mempengaruhi kelancaran operasional bisnis, terlebih pedagang juga terkadang terlambat memberikan uang setor kepada pemilik usaha yang menghambat perputaran uang modal mereka (Wibisono dkk., 2023).

Karyawan yang kurang cakap dan kurang inisiatif dalam membantu pekerjaan mereka juga biasanya adalah mereka yang masih baru dalam peran mereka, dan mereka mungkin memerlukan lebih banyak waktu dan bimbingan untuk mengembangkan keterampilan dan kepercayaan diri yang diperlukan untuk tugas mereka, sehingga mempengaruhi produktivitas dan efisiensi kerja.

Resiko Pemasaran

Menurut (Santana dkk., 2023), risiko pemasaran merujuk pada kondisi ketidakpastian yang dihadapi oleh sebuah entitas bisnis akibat faktor-faktor pasar yang tak terduga atau perubahan-perubahan eksternal yang berada di luar kendali perusahaan tersebut. Pada tabel 4 bisa dilihat hasil identifikasi risiko pemasaran Kerupuk Putri Bungsu. Risiko pertama terkait dengan pemasaran yang belum maksimal karena kurangnya keberadaan Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di media sosial. Tanpa adanya akun media sosial untuk mempromosikan produk secara online, Kerupuk Putri Bungsu mungkin kehilangan kesempatan untuk mencapai audiens yang lebih luas dan memperluas pangsa pasar mereka, sehingga membatasi potensi penjualan dan pertumbuhan bisnis.

Risiko kedua muncul akibat intensitas persaingan yang tinggi di sektor pasar, yang diwarnai oleh kehadiran sejumlah pesaing dalam ranah industri serupa. Adanya rivalitas yang kuat dapat mengakibatkan penurunan dalam pangsa pasar, yang mengharuskan Pabrik Kerupuk Putri Bungsu meningkatkan upaya mereka dalam meraih perhatian konsumen serta mempertahankan posisi mereka di pasar. Risiko ketiga

Melani Kadar, Irfan Hassandi, Ikrima Khoirunnisa, Sri Handayani, Terence Adi Yonathan, Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi, JUMANAGE Volume 3 Nomor 2 JULI 2024



adalah penurunan penjualan selama bulan puasa karena produksi barang yang lebih sedikit pada bulan tersebut.

Dengan produksi yang berkurang, pabrik dapat mengalami penurunan pendapatan dan menghadapi tantangan dalam menjaga stabilitas keuangan mereka selama periode bulan puasa. Risiko keempat terkait dengan kualitas produk yang menurun karena tidak menggunakan pengawet, yang dapat menyebabkan produk cepat basi (Siswani dkk., 2022). Hal ini dapat mengakibatkan kesulitan dalam pendistribusian produk ke luar kota. Risiko pemasaran terakhir adalah kemungkinan produk menjadi basi jika pedagang menunda pemasaran produknya langsung setelah produksi selesai. Penundaan ini dapat mengakibatkan penumpukan stok produk yang tidak terjual dan meningkatkan risiko kerugian karena penurunan kualitas produk seiring berjalannya waktu.

Tabel 4. Hasil Identifikasi Resiko Pemasaran Kerupuk Putri Bungsu

No	Risiko Pemasaran
1.	Pemasaran belum maksimal karena Pabrik Kerupuk Putri Bungsu tidak memiliki akun sosial media untuk mempromosikan produknya secara online.
2.	Ketika terdapat beragam pesaing yang beroperasi dalam sektor yang serupa, fenomena ini dapat mengakibatkan pengecilan ukuran pasar.
3.	Penurunan penjualan di saat bulan puasa di karenakan di bulan tersebut produksi barangnya lebih sedikit.
4.	Produk akan cepat basi karena tidak memakai pengawet sehingga mengakibatkan sulitnya pendistribusian ke Luar kota.
5.	Produk juga akan cepat basi jika pedagang menunda untuk memasarkan produknya langsung.

Dengan menyelidiki dan mengenali potensi risiko-risiko yang ada, Pabrik Kerupuk Putri Bungsu mampu merancang strategi pemasaran yang lebih optimal dan menerapkan tindakan pencegahan yang sesuai guna meminimalkan implikasi merugikan terhadap operasional bisnis mereka. Berdasarkan risiko-risiko diatas, Matriks SWOT dapat dibuat berdasarkan resiko yang diidentifikasi oleh pemilik UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu.

Menurut (Purba dkk., 2016), Matriks analisis SWOT merupakan sebuah instrumen krusial dalam proses pengembangan strategi bagi manajer. Melalui penelitian dan evaluasi terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu entitas, manajer dapat merumuskan empat jenis strategi yang berbeda: Strategi yang memanfaatkan kekuatan dan peluang (SO), strategi yang menangani kelemahan tetapi memanfaatkan peluang (WO), strategi yang memaksimalkan kekuatan sambil menghadapi ancaman (ST), dan strategi yang mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman (WT).

4. Pembahasan

Pada tabel 5, dapat dilihat hasil Analisa SWOT pada Kerupuk Putri Bungsu. Berdasarkan strength (kekuatan) diatas, dapat dilihat pada usaha UMKM Kerupuk Putri Bungsu memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan. Dengan beragam varian produk, lokasi pabrik strategis, jumlah karyawan yang memadai, harga yang terjangkau, dan pengalaman yang panjang dalam industri, perusahaan ini dapat menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dengan memenuhi berbagai kebutuhan mereka. Lokasi pabrik yang strategis juga memungkinkan untuk efisiensi dalam rantai pasokan dan distribusi produk. Karyawan yang cukup banyak dapat mendukung operasional yang lancar dan inovasi produk. Harga yang terjangkau memberikan keunggulan dalam menarik pelanggan dan bersaing di pasar.

Seperti contoh (Capritalim dkk., 2024), pada penelitian ini juga dilakukan SWOT analisis untuk menganalisa produk UMKM seblak mama abi, yang mana usaha ini memiliki nilai kompetitif yang menjadikan mereka unggul dibandingkan kompetitor yaitu rasa nya yang khas serta pilihan topping yang beragam. Menurut (Nurazizah & Yunita, 2024), pada penelitiannya di Baslok Echo Bekasi, usaha ini pun juga memiliki nilai kompetitif yang memberikan perbedaan mereka terhadap kompetitornya. Pada bisnis ini salah satu nilai kompetitif yang menjadi nilai tambah untuk peningkatan penjualan adalah memiliki cabang yang banyak dan sudah mulai banyak bekerja sama dengan konten kreator untuk di promosikan.

Melani Kadar, Irfan Hassandi, Ikrima Khoirunnisa, Sri Handayani, Terence Adi Yonathan, Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi, JUMANAGE Volume 3 Nomor 2 JULI 2024



Dengan penjelasan diatas, tentunya dengan adanya nilai kompetitif, kerupuk putri bungsu akan memberikan salah satu nilai tambah dalam keunggulan yang dimiliki Perusahaan ini.

Dengan menganalisa SWOT kita dapat mengembangkan strategi yang dapat memaksimalkan potensi UMKM khususnya UMKM Kerupuk Putri Bungsu. Dalam menganalisa strategi kita dapat menggabungkan 2 matriks menjadi satu. Ada penggabungan matrik *strength* dan *opportunities* untuk memaksimalkan peluang dengan kekuatan yan kita miliki (Artha, 2019). Selain menggabungkan variabel SO, juga dapat menggabungkan matrik *weakness* dan *opportunities* untuk memaksimalkan peluang yang ada dengan melihat kekurangan kita untuk peningkatan kinerja Perusahaan (Purba dkk., 2016). Selain menggabungkan 2 matrik menjadi satu pada sisi *opportunities* variabel *threat* juga bisa digabungkan dengan *strength* yang mana dapat memaksimalkan kekuatan yang ada untuk menghindari ancaman. Sisi lain yang bisa digabungkan adalah *weakness* dan *threat* yang bisa membuat evaluasi Perusahaan untuk peningkatan dari kelemahan yang ada untuk menghindari ancaman yang akan datang (Pasaribu dkk., 2022).

Tabel 5. Hasil Analisa SWOT pada Kerupuk Putri Bungsu

IFAS EFAS	Strengths (S)	Weakness (W)
	<ul style="list-style-type: none"> - Memiliki beragam varian jenis produk - Lokasi pabrik yang strategis - Memiliki karyawan yang cukup banyak - Harga yang terjangkau - Sudah berada di industri ini cukup lama 	<ul style="list-style-type: none"> - Peralatan produksi yang digunakan masih tradisional - Tidak memiliki bagian khusus pemasaran - Kemasan kurang menarik - Pembukuan laporan keuangan masih manual
	Opportunities (O)	Strategi (SO)
	<ul style="list-style-type: none"> - Telah terjun di industri ini cukup lama - Sudah di pasarkan hingga keluar Kota Jambi (Kabupaten) - Bahan baku mudah di peroleh - Memiliki pelanggan tetap 	<ul style="list-style-type: none"> - Menambah variasi produk - Mempertahankan harga yang terjangkau - Berhubungan baik dengan mitra bahan baku - Pelatihan dan evaluasi karyawan
	Threats (T)	Strategi (ST)
	<ul style="list-style-type: none"> - Pesaing dengan produk sejenis - Karyawan sulit diatur - Modal yang terbatas 	<ul style="list-style-type: none"> - Menciptakan produk yang berbeda dengan produk pesaing - Bersikap tegas terhadap karyawan
		Strategi (WO)
		<ul style="list-style-type: none"> - Membuat akun sosial media dan fokus juga pada pemasaran online agar lebih dikenal masyarakat luas dan mempermudah konsumen untuk memesan produk - Mengubah kemasan produk agar lebih menarik
		Strategi (WT)
		<ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan tenaga kerja yang banyak untuk membentuk tim pemasaran yang lebih kuat dibandingkan pesaing

Strategi (SO) atau *strengths* (kekuatan) dan *opportunities* (peluang) yang dapat di sarankan yaitu:

1. Meningkatkan ragam produk mengimplikasikan bahwa UMKM perlu memperluas diversifikasi produk dengan menambahkan pilihan baru atau variasi dari produk yang sudah ada, yang dapat mencakup perbedaan dalam bentuk atau rasa. Seperti contoh yang dilakukan pada (Wijaya & Nurpatimah, 2024), ragam variasi produk bisa dilakukan dengan menambah bentuk kerupuk yang awalnya kerupuk goreng, menambahkan kerupuk bakar dan lainnya. Disamping itu, disamping menjual kerupuk, bisa ditambahkan pendamping makan kerupuk, seperti kecap atau saos khas kerupuk putri bungsu sehingga akan menambah kenikmatan makan.
2. Mempertahankan harga yang terjangkau, ini mengacu pada upaya UMKM untuk tetap menjaga harga produk dalam kisaran yang terjangkau bagi konsumen. Tujuannya adalah untuk tetap bersaing di pasar dengan menawarkan nilai yang baik bagi pelanggan tanpa mengorbankan kualitas produk. Seperti (Meilany & Winarjo, 2024), produk putri bungsu bisa mulai merevisi besaran produknya. Mungkin yang sebelumnya per 500-gram kini dalam satu bungkus hanya 250 sampai 300-gram saja dengan



- tetap menjaga volume kerupuk dan juga cita rasa. Pengurangan berat produk ini untuk tetap memastikan harga dapat tetap sama dengan adanya gempuran kenaikan harga bahan baku.
3. Berhubungan baik dengan mitra bahan baku, ini berarti menjalin hubungan yang kuat dan saling menguntungkan dengan pemasok atau mitra yang menyediakan bahan baku untuk produk perusahaan. Sama halnya dengan (Ramadani, 2023), dalam menjalin hubungan baik dengan vendor UMKM juga harus tetap memiliki vendor cadangan agar jika terjadi hal yang kurang baik terhadap vendor utama, maka UMKM tersebut tetap bisa beroperasi dengan support dari vendor cadangan tersebut. Putri bungsu bisa mulai mencari alternatif vendor untuk menjaga kelangsungan kegiatan operasional. Vendor bisa berasal dari pasar atau usaha rumahan lainnya. Didalam manajemen komunikasi, Putri Bungsu bisa dengan melakukan komunikasi dan *update* rutin terhadap vendor tersebut dan juga berusaha melakukan pembayaran tepat waktu.
 4. Pelatihan dan evaluasi karyawan, pelatihan membantu meningkatkan keterampilan dan pengetahuan karyawan, sementara evaluasi kinerja membantu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan produktivitas, motivasi, dan retensi karyawan. Seperti halnya (Suryawan, 2023), pelatihan kini bisa didapatkan dari berbagai sumber bahkan dengan sistem daring. Pengaruh pelatihan pun sangat penting untuk pengembangan Individu. Putri Bungsu bisa mulai ikut sertakan pelatihan-pelatihan daring terlebih dahulu untuk beberapa karyawan terutama karyawan yang bergerak di bagian operasional dan pelayanan. Disamping itu, pemilik Kerupuk Putri Bungsu dapat melakukan evaluasi kinerja dengan tipe 360 derajat sehingga evaluasi terhadap suatu karyawan bisa bersumber menyeluruh tidak hanya dari atasannya.

Strategi (WO) atau *weakness* (kelemahan) dan *opportunity* (peluang) yang disarankan adalah:

1. Membuat akun sosial media dan fokus pada pemasaran online, langkah ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran merek di antara masyarakat umum dan membantu menciptakan saluran komunikasi yang efektif dengan pelanggan, memperluas jangkauan pasar, dan mempercepat proses pembelian.
2. Mengubah kemasan produk agar lebih menari, strategi ini bertujuan untuk meningkatkan daya tarik visual produk dengan mengubah desain atau penampilan kemasan. Tujuannya adalah untuk menarik perhatian konsumen, membedakan produk dari pesaing, dan meningkatkan citra merek di pasar.

strategi (ST) atau *strength* (kekuatan) dan *threat* (ancaman) yang dapat disarankan adalah:

1. Menciptakan produk yang berbeda dengan produk pesaing, ini berarti UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu harus fokus pada pengembangan produk yang memiliki nilai tambah atau keunikan yang tidak dimiliki oleh produk yang ditawarkan oleh pesaing. Ini bisa berupa kualitas yang lebih baik ataupun harga yang lebih kompetitif. Seperti (Alfiyanti & Gunawan, 2024), kerupuk Putri Bungsu bisa mulai membuat diversifikasi produk seperti diversifikasi ukuran ada ukuran kecil, sedang, besar, dan travel. Kerupuk Putri Bungsu dapat membuat hampers atau parsel kerupuk yang nantinya bisa di jadikan buah tangan oleh pembeli dan juga Putri Bungsu bisa melakukan tambahan topping seperti kecap saos atau bumbu serbuk cabai sebagai penunjang makan kerupuk. Dengan adanya diversifikasi dan penambahan ini tentunya akan membuat kerupuk Putri Bungsu dapat memiliki nilai tambah.
2. Bersikap tegas terhadap karyawan, sikap tegas ini melibatkan pemberian umpan balik yang jelas, penegakan kebijakan perusahaan secara konsisten, serta memberikan sanksi yang sesuai terhadap pelanggaran atau kinerja yang tidak memadai. Tujuannya adalah untuk menciptakan budaya kerja yang profesional, memotivasi karyawan untuk mencapai target perusahaan, dan memastikan efisiensi operasional. Merujuk dari (Suryawan, 2023), Karyawan Putri Bungsu sebaiknya mulai dikenakan disiplin seperti memberlakukan absensi Ketika datang dan pulang kerja, untuk setiap tim dapat diberikan target sehingga semua bisa dinilai, dan yang terakhir setiap akhir bulan pegawai Putri Bungsu harus dievaluasi dengan target yang dia miliki apakah sudah tercapai atau belum. Jika belum tercapai maka perlu peringatan hingga yang paling keras adalah pemberhentian, Jika mencapai maka perlu diapresiasi dengan bonus sebagai penghargaan.

Strategi (WT) atau *weakness* (kelemahan) dan *threat* (ancaman) yang dapat disarankan adalah memanfaatkan tenaga kerja yang banyak untuk membentuk tim pemasaran yang lebih kuat dibandingkan pesaing, ini melibatkan penggunaan sumber daya manusia yang melimpah untuk mengumpulkan tim pemasaran yang kuat, yang dapat memberikan keunggulan kompetitif dengan strategi pemasaran yang lebih inovatif, lebih luas, dan lebih efektif daripada pesaing.

5. Kesimpulan dan Saran

Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan rekomendasi bagaimana Putri Bungsu dapat menerapkan manajemen resiko pada usahanya, sehingga resiko operasional, keuangan, pemasaran, dan SDM yang muncul dapat dimitigasi dengan baik. Beberapa resiko yang muncul dari hasil Analisa ini adalah Mesin produksi yang cenderung ketinggalan zaman sehingga produk tidak begitu mengikuti kondisi saat ini dan juga usia yang cukup tua. Dengan kondisi ini ditakutkan produktifitas akan turun dan juga adanya tambahan biaya untuk perbaikan dan perawatannya, banyaknya beredar produk sejenis dari kompetitor. Kemasan produk yang masih ketinggalan zaman dan kurang menarik sehingga menurunkan nilai dari produknya. Keuangan Perusahaan yang masih menggunakan pencatatan manual tentunya memberikan resiko akan gampang hilang data dan human error yang besar, pengembangan karyawan yang masih kurang, kebutuhan modal yang belum terpenuhi dengan baik tentunya untuk pengembangan usaha.

Berdasarkan analisis risiko yang dihadapi oleh UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu, berikut adalah beberapa saran yang dapat membantu mengatasi kendala-kendala yakni modernisasi Peralatan Produksi: Investasikan dalam teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi kerupuk. Peralatan produksi yang lebih canggih akan membantu mengurangi waktu produksi dan meningkatkan konsistensi produk. Pengembangan Strategi Pemasaran: Buatlah strategi pemasaran yang lebih efektif dengan memahami target pasar dan keunggulan produk. Fokuskan pada promosi yang tepat sasaran, seperti memanfaatkan media sosial dan berpartisipasi dalam acara komunitas lokal.

Perbaikan Kemasan Produk: Rancang kemasan produk yang menarik dan menonjolkan keunikan produk Anda. Kemasan yang menarik akan membantu menarik perhatian pelanggan potensial dan meningkatkan daya tarik produk. Automatisasi Pembukuan Keuangan: Terapkan sistem pembukuan keuangan yang terkomputerisasi untuk mengurangi kesalahan dan meningkatkan efisiensi. Hal ini akan membantu mengelola keuangan dengan lebih baik dan menghemat waktu serta tenaga.

Manajemen Karyawan yang Efektif: Berikan pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan produktivitas mereka. Selain itu, tetapkan prosedur kerja yang jelas dan sistem manajemen karyawan yang efektif untuk mengurangi ketidakstabilan dalam proses produksi. Pencarian Sumber Modal Tambahan: Cari sumber modal tambahan melalui berbagai cara, seperti pinjaman dari lembaga keuangan, program dukungan pemerintah, atau investasi dari pihak swasta. Modal tambahan akan membantu memperluas usaha, meningkatkan kapasitas produksi, dan mengatasi keterbatasan modal.

6. Daftar Rujukan

- Alfiyanti, A., & Gunawan, K. I. (2024). ANALISIS KELAYAKAN USAHA KERUPUK IKAN DI KECAMATAN SIDAYU KABUPATEN GRESIK. *Musyari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 3(12), 159–169.
- Aliyah, A. H. (2022). PERAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. <http://jurnal.unsil.ac.id/index.php/welfare>
- Artha, M. T. (2019). Analisis Perencanaan Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT Pada UKM Intako Tanggulangin, Sidoarjo. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga*, 7(2), 402–407.
- BPS Jambi. (2024, Mei 10). *Jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah 2021-2023*. <https://jambi.bps.go.id/indicator/35/2131/1/jumlah-usaha-mikro-kecil-dan-menengah.html>
- Capritalim, M., Yunita, T., & Salsabilla, S. W. (2024). ANALISIS SWOT PADA UMKM SEBLAK MAMA ABI. *Musyari: Neraca Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi*, 6(1), 31–40.
- Jikrillah, S., Ziyad, M., & Stiadi, D. (2021). ANALISIS MANAJEMEN RISIKO TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA UMKM DI KOTA BANJARMASIN.
- Lokobal, A., Sumajouw, M. D. J., & Sompie, B. F. (2014). MANAJEMEN RISIKO PADA PERUSAHAAN JASA PELAKSANA KONSTRUKSI DI PROPINSI PAPUA (Study Kasus di Kabupaten Sarmi). *Jurnal Ilmiah Media Engineering*, 4(2), 109–118.
- Meilany, M., & Winarjo, M. (2024). Strategi Pemasaran pada UMKM Berbasis Kuliner (Studi Kasus: UMKM Siti Hajar Kota Pekanbaru). *Jurnal Teknik Industri Terintegrasi (JUTIN)*, 7(1), 156–165.

Melani Kadar, Irfan Hassandi, Ikrima Khoirunnisa, Sri Handayani, Terence Adi Yonathan, Analisis Resiko pada UMKM Pabrik Kerupuk Putri Bungsu di Kota Jambi, JUMANAGE Volume 3 Nomor 2 JULI 2024



- Nasution, M. H. (2020). TELAAH KRITIS BERBAGAI RISIKO SDM DALAM MEMPERTAHANKAN KELANGSUNGAN PERUSAHAAN. Dalam *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* (Vol. 08, Nomor 1).
- Nurazizah, R. D., & Yunita, T. (2024). Penerapan Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Baslok Echo Bekasi Pada Era Persaingan. *Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 1(12).
- Oktariyanti, D., Isma, A., & Anita, E. (2021). ANALISIS RISIKO DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA PADA UMKM KERUPUK KEMPLANG DARWATI DESA BAYUNG LENCIR SUMATERA SELATAN. Dalam *Journal of Islamic Financial Management* (Vol. 01, Nomor 01).
- Pasaribu, R. D., Pertiwi, A. N., & Sugiharto, Z. I. (2022). STRATEGI BISNIS DAN PROGRAM FUNGSIONAL PADA USAHA ROTI DENGAN PENDEKATAN ANALISIS DAN MATRIKS SWOT. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi (JIMEA)*, 6(3), 1450–1465.
- Purba, A. B., Suliantoro, H., & Rumita, R. (2016). *Perancangan Strategi Bisnis dengan Menggunakan Matriks SWOT (Studi Kasus: Bank Jateng Pusat Semarang)*.
- Ramadani, N. (2023). Peranan Manajemen Operasional Dalam UMKM Manufaktur Konveksi Baju. *Journal of Creative Power and Ambition (JCPA)*, 1(1), 46–58.
- Rudianto, D. V. (2016). Pengaruh Resiko Keuangan, Nilai Perusahaan, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas Terhadap Praktik Perataan Laba : Studi Pada Perusahaan Yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya*.
- Safi'i, I., Widodo, S. R., & Pangastuti, R. L. (2020). Analisis Risiko pada UKM Tahu Takwa Kediri terhadap Dampak Pandemi COVID-19. *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, 9(2), 107–114. <https://doi.org/10.26593/jrsi.v9i2.4003.107-114>
- Santana, S., Khairul Muttaqin, I., Astrid Chrysant Vrij, L., Asivadibrata, A., Fitria Kamaludin, N., Aulia Ghina, A., & Sarah Maesaroh, S. (2023). ANALISIS IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO PADA UMKM TASIKMALAYA (STUDI KASUS UMKM MIE BASO SARIRASA 81). Dalam *Maret* (Vol. 11, Nomor 2).
- Septi, D., Maharani, A. P., Bazed, A. B. A. R., Abdillah, A. A., Qomariah, N., & Nursaid, N. (2023). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM “Tahu Walek Ponkq” Jember. *BUDGETING: Journal of Business, Management and Accounting*, 5(1), 83–89. <https://doi.org/10.31539/budgeting.v5i1.7605>
- Siswani, S. P., Rosada, I., & Amran, F. D. (2022). ANALISIS RISIKO DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUKSI USAHATANI JAGUNG (Zea Mays L.). *WIRATANI: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 5(2), 2022. <http://jurnal.agribisnis.umi.ac.id>
- Sugiyanto, & Rahayu, A. A. (2018). THE IMPLEMENTATION OF RISK MANAGEMENT AND ITS EFFECT ON GOOD COOPERATIVE GOVERNANCE AND SUCCESS. *Journal of Indonesian Economy and Business*, 33(3), 243–256. <http://journal.ugm.ac.id/jieb>
- Suryawan, I. N. (2023). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Karyawan Pada Usaha UMKM Pengolahan Perikanan. *Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS)*, 4(3), 1016–1021.
- Wibisono, K. D., Syah, T. Y. R., Negoro, D. A., & Iskandar, M. D. (2023). Analisis Manajemen Resiko Pemasaran, Operasional, Human Capital, dan Finance pada PT Agrindo Sumber Harum. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi (JIMEA)*, 7(3), 1895–1913.
- Widowati, I., Riany, D. A., & Andrianto, F. (2022). ANALISIS SWOT UNTUK PENGEMBANGAN BISNIS KULINER (STUDI KASUS PADA UMKM PAPAT SODARA FOOD PURWAKARTA).
- Wijaya, F., & Nurpatimah, S. (2024). Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Makanan Sehat Warung Lotek Ibu Cucu. *Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM*, 5(2), 229–241.
- Wiswasta, I. G. N. A., Agung, I. G. A. A., & Tamba, I. M. (2018). *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, Dan Pengembangan Usaha)*. www.unmas.ac.id