

Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Bisnis dalam UMKM Cincai Cafe

Yuswardi¹, Iveren Monica², Shechah Majesty³, Devlin Wang⁴, Jeremy Kent Seputra⁵, Chrisderry⁶

1,2,3,4,5 Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Manajemen, Universitas Internasional Batam

Abstrak

Usaha yang penulis pilih bergerak dibidang kuliner yaitu Cincai Café yang telah berdiri sejak tahun 2020. Tujuan utama didirikannya usaha ini tentunya untuk mendapatkan keuntungan, menyajikan hidangan dan menyediakan lapangan pekerjaan. Teknik marketing seperti mengunggah promosi makanan di Instagram dan mengundang *food vlogger* ke Cincai Café termasuk kekuatan promosi Cincai Café namun juga terdapat beberapa kelemahan seperti banyaknya pesaing saat ini. Mencari karyawan yang tepat, bersikap adil dan bertanggung jawab terhadap karyawan merupakan keinginan dan tujuan Cincai Café. Cincai Café telah melakukan ketanggapan yang baik terhadap pelanggan. Sebuah usaha harus meningkatkan keperluan pengoperasian agar dapat memuaskan pelanggan. Maka dengan semua strategi yang telah dilakukan Cincai Café baik dalam pelayanan yang baik hingga mewujudkan visi dan misi, penulis ingin membantu Cincai Café agar terus dapat berjalan hingga kedepannya.

Kata Kunci: *Penerapan Risiko Bisnis, Bidang Kuliner*

Copyright (c) 2022 Yuswardi

✉ Corresponding author :

Email Address : yuswardi@uib.ac.id

PENDAHULUAN

Seperti yang kita ketahui, bahwa pada umumnya pengaruh penerapan manajemen risiko bisnis diperlukan untuk membantu perusahaan menghemat pengeluaran sekaligus melindungi risiko yang akan terjadi pada masa depan. Dengan adanya penerapan manajemen risiko bisnis maka suatu perusahaan dapat terus menjalankan, mempertahankan, dan melindungi perusahaan dalam jangka waktu panjang. Faktor yang dapat mempengaruhi ketidakpastian yang nantinya akan berdampak kerugian dapat berasal dari ketidakpastian ekonomi, ketidakpastian yang disebabkan oleh alam dan ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia. Ditambah dengan adanya virus COVID-19 yang berlangsung selama 2 tahun belakangan ini menyebabkan sebagian besar perusahaan mengalami risiko penurunan ekonomi.

Cincai Café sendiri didirikan oleh 6 orang yang bekerja sama yakni Erwin Tan, Dwi Goh, Juni, Irfan, Nelly dan Apri pada tahun 2020. Alasan memilih mitra penelitian "Cincai Café" dikarenakan mitra tersebut terletak dilokasi yang strategis tepatnya di

Baloi Indah, Batam, menciptakan menu makanan dan minuman yang sebagian besar bisa dinikmati oleh masyarakat, dan kualitas makanan yang dapat diacungi jempol.

Maka dari itu, Penulis berinisiatif membantu Cincai Café dengan menganalisis risiko bisnis yang akan terjadi pada masa depan serta makin maju dalam masa COVID-19. Kemudian apakah Cincai Café sendiri sudah memahami pentingnya penerapan manajemen risiko bisnis dalam menjalani perusahaannya?.

1. *Planning*: *Planning* dari Cincai Café ini meliputi proses perencanaan mereka sekaligus mengelola semua sumber daya yang dibutuhkan untuk memaksimalkan kebutuhan dari pelanggan.

2. *Source Supply*: Sumber pemasok dari Cincai Café ini memiliki hubungan relasi dengan supplier bahan baku mereka dengan sangat baik. Dalam proses pemesanan, penerimaan, dan pengelolaannya sangat dijaga karena dari pihak supplier maupun Cincai Café sendiri ingin menjaga hubungan mereka supaya proses pengiriman bahan baku pun bisa selalu tepat waktu dan proses produksi pun bisa berjalan dengan lancar (Yuswardi, 2020).

3. *Manufacturing*: Cincai Café selalu memperhatikan kualitas dari bahan baku mereka Ketika membelinya untuk memproduksi produk mereka. Jadi mereka memiliki QC (*Quality Control*) untuk selalu menjaga kualitas produk mereka, mereka juga selalu menguji kualitas produk mereka sebelum produknya dipasarkan. QC mereka juga bertanggung jawab jika ada complain dari pelanggan.

4. *Delivery*: Dalam menjadwalkan pengiriman bahan baku, QC juga bertanggung jawab atas hal ini. Pihak supplier harus melakukan pengadaan bahan baku yang diperlukan oleh Cincai Café supaya bisa memproduksi produk mereka dengan seefisien atau sebaik mungkin. Cincai Café juga menentukan jumlah bahan baku yang sesuai untuk

menghindari kelebihan atau kekurangan dalam produksi mereka. QC Cincai Café juga harus memastikan bahwa bahan baku mereka sampai tepat waktu untuk menghindari proses operasional Cincai Cafe dalam memproduksi produk supaya berjalan tanpa ada penundaan yang bisa merugikan pihak manapun.

5. *Returning*: Jika ada bahan baku yang tidak layak digunakan atau rusak, maka Cincai Café berhak untuk mengembalikan barang tersebut ke supplier dan berhak juga meminta pengembalian dana untuk barang yang rusak tersebut.

Hasil observasi dari tim penulis saat mengunjungi Cincai Café, dari segi pesaing bisa dibidang cukup banyak didaerah itu. Disisi lain, Cincai Café juga menyediakan tempat yang sangat "*comfy*", juga menyediakan berbagai mini games berbentuk boardgames untuk mengurangi rasa bosan dari para pelanggan, mereka juga mempunyai berbagai macam ragam variasi menu. Harga dan kualitas juga sudah sangat cukup. (Jurnal Entrepreneur, 2022)

METODOLOGI

Tim penulis telah melakukan metode kualitatif (wawancara bersama salah satu pemilik UMKM Cincai Cafe), Metode kualitatif merupakan metode yang paling efektif untuk mengetahui informasi sebuah perusahaan (Sugiono, 2005) untuk memperdalam *knowledge* kelompok ini mengenai *insight* UMKM "Cincai Café" tepatnya pada tanggal

24 Oktober 2022 di UMKM Cincai Café pada pukul 15.00 WIB bersama Ibu Juni (salah satu pemilik UMKM), Tim penulis mendapat berbagai *insight* yang *crucial* mengenai resiko-resiko bisnis yang dapat dicegah dan diatasi oleh UMKM tersebut.

UMKM Cincai Café merupakan cafe yang memiliki tujuan untuk menciptakan makanan dan minuman yang berkualitas dengan harga yang terjangkau untuk menyesuaikan dengan harga pasaran yang ada, menurut pernyataan Ibu Juni (Salaku salah satu pemilik UMKM), UMKM Cincai Café telah melakukan metode *Risk identifying*.

- **Identify risk (Identifikasi risiko)**

Pemilik UMKM telah melakukan *identify risk* untuk mengidentifikasi resiko-resiko yang sedang dialami UMKM dan cara-cara untuk mengatasi / *Resolve* masalah yang ada, Berikut adalah beberapa risiko yang sedang dialami oleh UMKM tersebut:

1. Banyaknya jumlah cafe yang bersaing pada era ini

Menurut Analisa kelompok penulis bersama dengan pendapat dari pemilik UMKM, terdapat banyak sekali café yang dibuka setiap tahun, tentunya UMKM ini akan menghadapi semakin banyak saingan karena jumlah cafe yang ada sekarang,

Akan tetapi UMKM Cincai Café ini memiliki ciri khas yang menarik dan berbeda daripada Cafe lain, UMKM Cincai Café sering melakukan *giveaway* yang lumayan besar untuk para pelanggan, *giveaway* UMKM Cincai cafe berupa: Motor, *iPhone*, dan juga *Airpods*.

Menurut *Statement* yang diberikan oleh Ibu Juni, *Sales* UMKM Cincai Café, naik sekitar 60% (Dibandingkan dengan pendapatan Bulan lalu), dengan ini Cincai cafe telah melakukan *Risk Assessment*, untuk menanggulangi permasalahan yang ada.

2. Pandemi Covid-19 yang sempat menggegerkan *Sales* Cincai Café

Cincai Café merupakan salah satu cafe yang buka pada saat pandemi *Covid-19* menyerang, pada era pandemi yang sedang maruk maruknya pada tanggal 22 Februari 2020, tentunya banyak permasalahan yang dihadapi oleh Cincai Café untuk bisa tetap berdiri hingga saat ini.

Strategi yang diterapkan oleh UMKM Cincai Café ialah dengan menyediakan pelayanan yang *professional*, karyawan yang bekerja disini telah melalui proses pelatihan yang intensif untuk *Ensure Dining Experience* yang tidak bisa dilupakan oleh para customernya.

- **Control risk (Mengkontrol Resiko)**

Pemilik UMKM melakukan *Control risk* untuk mengurangi persentase terjadinya kerugian kepada sebuah perusahaan, beberapa upaya telah dilakukan untuk mengurangi resiko terjadinya kegagalan pada sebuah UMKM, Adapun upaya yang dilakukan oleh UMKM Cincai Café untuk mengurangi resiko terjadinya kerugian merupakan:

1. *Promotion* : Melakukan Promosi pada *Platform Social Media* (P3UD, 2020), Seperti : *Instagram*, *Tiktok* dan *Facebook ads* untuk mencakup lebih banyak *Audience* untuk lebih

mengenal UMKM Cincai Café, UMKM Cincai Café sering melakukan promosi pada *Instagram* dan mempromosikan *Giveaway* besar-besaran untuk menarik lebih banyak pelanggan untuk melakukan pembelian di UMKM Cincai Café.

Pengimplementasian program *giveaway* ini tentunya sangat efektif dan menarik, maka dari itu banyak pelanggan melakukan pembelian di UMKM Cincai Café.

2. *Survey-Based Analysis : Survey Customer* merupakan salah satu upaya yang paling efektif untuk sebuah UMKM untuk melakukan *Assessment* pada kekurangan yang ada pada UMKM ini, Pelanggan memiliki hak untuk memberi kritik dan saran untuk UMKM tersebut supaya bisa mengetahui kekurangan yang ada pada UMKM Cincai Café tersebut.

- **Assess Risk (Menilai Risiko)**

Risk assessment merupakan sebuah penilaian dalam menilai, menganalisis, memprioritaskan, dan membuat strategi untuk mengurangi ancaman terhadap aset dan pendapatan organisasi, Sebuah perusahaan harus memiliki strategi *Risk Assessment* yang matang untuk menjalankan sebuah perencanaan/ide bisnis supaya bisa mencapai kesuksesan yang diinginkan (SYNERGY SOLUSI, 2020). Menurut Analisa tim penulis, UMKM Cincai Café telah melakukan strategi ini dengan sangat baik, pemilik UMKM telah melakukan banyak pertimbangan dan telah mematangkan ide sebelum melalui proses implementasi.

- **Review Controls**

Review Controls merupakan pengendalian tinjauan manajemen yang dilakukan oleh manajemen perusahaan atas informasi keuangan seperti estimasi atau rekonsiliasi untuk kewajaran dan akurasi. Setelah melakukan implementasi pada ide yang ada, Ibu Nelly selaku pemilik UMKM biasanya melakukan *Review Control* kepada ide-ide yang telah direncanakan dan pelaksanaan implementasi idenya, pemilik UMKM akan melihat kembali hasil implementasinya. (SIRCLO, 2022)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan dilakukannya penelitian ini ialah untuk mengetahui resiko-resiko yang pernah ada atau yang sedang dialami, serta mengetahui cara yang dilakukan oleh Cincai Café untuk mengatasi resiko yang pernah ada, dan juga apa yang akan dilakukan kedepannya terhadap resiko-resiko yang ada.

Tim analisa disini menggunakan metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif (MAJOO, 2022) dikarenakan analisa yang penulis lakukan sangat memerlukan informasi dari pihak Cincai Café secara langsung, maka dari itu penulis memutuskan untuk melakukan wawancara kepada pihak pemilik Cincai Café secara langsung, mencari informasi mengenai data tinjauan pustaka yang meliputi *planning, source, manufacturing, delivery and logistics* dan *returning*, survei yang penulis lakukan langsung ke lokasi Cincai Café (hasil dari data-data berikut dapat dilihat pada bagian Tinjauan Pustaka) dan juga observasi langsung ke lokasi UMKM tepatnya pada jam 15:00 WIB tanggal 24 Oktober 2022, untuk mendapatkan informasi yang lebih banyak dan lebih tepat dari sumbernya langsung yaitu salah satu pemilik dari Cincai Café nya sendiri yang bernama Ibu Juni (Salah satu pemilik UMKM).

Berikut ini adalah beberapa pertanyaan yang penulis ajukan secara langsung melalui sesi wawancara kepada salah satu pemilik dari Cincai Café:

1. Saat Cincai Café didirikan, kasus COVID-19 masih sangat sensitif, apa yang membuat Cincai Café yakin untuk mendirikan UMKM ini di masa itu?
2. Bagaimana kondisi awal saat membuka Cincai Café? Karena seperti yang diketahui pastinya akan sangat susah berpergian keluar rumah, apakah pelanggannya lebih ramai sekarang dibanding kondisi awal?
3. Seperti yang kita ketahui, sekarang sudah banyak saingan di bidang Café, apa yang membuat Cincai Café berbeda dari Café lainnya?
4. Bagaimana cara mengelola sebuah resiko yang akan terjadi menjadi sebuah peluang?
5. Seperti yang kita ketahui, jika bisnis tidak dapat bersaing maka akan tereliminasi, bagaimana cara Cincai Café mengatasinya?

Jawaban dari pihak Cincai Café berupa:

1. Dikarenakan menemukan lokasi yang strategis tepatnya disebelah BCS Mall, yang tentunya akan lebih mudah dikunjungi dan diketahui oleh masyarakat Batam dan juga karena pemilik *Cincai Café* bersama sudah nekat maka modal awal yang dikeluarkan itu tidak begitu besar karena dibagi 6 orang.
2. Kondisi sekarang lebih baik dibanding awal, dikarenakan pada awal dibuka masyarakat masih takut untuk berpergian keluar rumah, maka yang bisa pihak *Cincai Café* lakukan pada saat itu yaitu dengan mendaftar pada aplikasi untuk memesan makanan agar tidak ada kontak fisik yang dilakukan langsung oleh pelanggan dan penjual maupun kepada pengemudi karena bisa request untuk *contactless delivery*.
3. Cincai Café tersedia berbagai metode pembayaran seperti *qris*, *gopay*, *shopeepay* yang berarti tidak perlu melakukan kontak fisik. Tidak hanya menjual makanan berat namun juga tersedia *dessert* dan banyak jenis minuman. Tersedia juga fasilitas berupa mainan yang bisa digunakan oleh pelanggan. Parkiran yang luas tentu saja memudahkan pelanggan untuk mendapatkan tempat parkir dan juga tersedia *free wifi* dan ruangan ber-AC. Tentu saja dikarenakan lokasi yang dekat dengan BCS Mall maka akan membantu juga.
4. Resiko yang ada pada saat ini mungkin adalah bersaing dengan Café lain dikarenakan Café lain sudah mendaftar di banyak aplikasi online sedangkan Cincai Café hanya memiliki satu aplikasi pada saat itu, dengan diatasnya resiko tersebut *Cincai Café* berhasil mendapatkan lebih banyak pelanggan dari lebih banyak aplikasi *online* untuk memesan makanan dikarenakan tidak semua orang menggunakan satu aplikasi yang sama maka pelanggan *Cincai Café* juga bertambah, dimana resiko yang ada juga sudah *Cincai Café* atasi dan bahkan *Cincai Café* mendapatkan lebih banyak pelanggan.
5. *Cincai Café* selalu siap dalam mengikuti tren-tren pasar saat ini sehingga *Cincai Café* tidak ketinggalan, dan bahkan terkadang *Cincai Café* mengambil tindakan yang

beresiko namun Puji Tuhan yang *Cincai Café* lakukan selama ini sangat membantu *Cincai Café* dalam melanjutkan UMKM ini.

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan mengenai “Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Bisnis dalam *Small Business Development*” dapat disimpulkan bahwa *Cincai Café* didirikan dengan tujuan mendapatkan keuntungan/*profit*, menyajikan hidangan yang berkualitas dan menyediakan lapangan pekerjaan. Tentunya *Cincai Café* harus mampu menghadapi berbagai resiko yang mungkin akan terjadi pada masa mendatang.

Secara singkat, resiko utama yang dihadapi oleh *Cincai Café* ialah banyaknya pesaing dibidang kuliner pada saat ini. Pandemi COVID-19 juga menimbulkan dampak resiko yang cukup tinggi sehingga *Cincai Café* harus bertahan dalam menghadapi pandemi yang terjadi 2 tahun belakangan ini.

Referensi :

- Jurnal Entrepreneur. (2022). *Manajemen Risiko Bisnis, Apa Saja Langkah-Langkahnya?* 25 July.
- MAJOO. (2022). *Yuk, Kenalan dengan Teknik Analisis Data Kualitatif!* 2 Maret.
- P3UD. (2020). *10 Media Sosial untuk Melakukan Promosi Bisnis.* 06 July.
- Salmaa. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif: Pengertian Menurut Ahli, Jenis-Jenis, dan Karakteristiknya.* 1 July.
- SIRCLO. (2022). *Manajemen Rantai Pasokan bagi Bisnis.* 24 August.
- SYNERGY SOLUSI. (2020). *Pentingkah Risk Assessment Dilakukan oleh Perusahaan?* 07 July.
- Nurofik, A., Rahajeng, E., Munti, N. Y. S., Hardiansyah, A., Firmansyah, H., Sani, A., ... & Wiyono, A. S. (2021). PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI. Penerbit Insania.
- Sani, A. (2017). Sistem Manajemen Otomasi Perpustakaan Berbasis Open Source Senayan Library Management System (SLiMS)(Studi Kasus Perpustakaan H. Bata Ilyas STIE AMKOP Makassar). *SEIKO: Journal of Management & Business*, 1(1), 47-65.
- SYARIFUDDIN, S., ILYAS, J. B., & SANI, A. (2021). PENGARUH PERSEPSI PENDIDIKAN & PELATIHAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA KANTOR DINAS DIKOTA MAKASSAR. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(2).
- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Sani, A. (2021). The Relevance of Using Social Media Applications Strategies to Increase Marketing Potential of Indonesian Maritime Tourism (Analytical Study of Tourism Journals and Online Marketing). *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(4), 8791-8799.
- Majid, A., & Sani, A. (2016). Pengaruh Pelatihan dan Supervisi Kepala Ruangan terhadap Kinerja Perawat Pelaksana Diruang Rawat Inap Bedah Rumah Sakit TK. II Pelamonia Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 1(2), 310-412.
- Sani, A., & Hafidah, A. (2020). Pengaruh Shopping Life Style Dan Fashion Involvement Terhadap Impulse Buying Behavior Masyarakat High Income Makassar. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 20(3), 231-238.
- Irsan, I., & Sani, A. (2018). Praktik Manajemen Pengetahuan Pustakawan Dalam Mengembangkan Koleksi Lokal Makassar Di Dinas Perpustakaan Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 121-135.
- Munir, M., Fachmi, M., & Sani, A. (2020). Pengaruh Disiplin Dan Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 161-170.
- Syarifuddin, U., Ilyas, G. B., Misbahuddin, M., Mustafa, H., & Sani, A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan dan Bambu melalui Pemasaran Online

- di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 2(2), 1-24.
- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Amar Sani, A. S. (2021). Relevance of social media applications as a marketing strategy for Indonesian tourism destinations (literature analysis study). *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(3), 5705-5712.
- Makkira, M., Syakir, M., Kurniawan, S., Sani, A., & Ngandoh, A. M. (2022). Pengaruh Stres Kerja, Komunikasi Kerja dan Kepuasan Kerja terhadap Prestasi Kerja Karyawan pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 20-27.
- Asriani, A., Putri, N., Kurniawan, S., & Sani, A. (2022). Pengaruh Personal Selling terhadap Peningkatan Penjualan Alat Tulis pada CV. Etalase Mitra Jaya di Wajo pada Masa Lockdown Pandemi Covid 19. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 13-19.
- Yuswardi, Y. (2020). Pengaruh Kompensasi, Motivasi, Komitmen Pada Organisasi Dan Pelatihan Kerja Pada Kinerja Karyawan Toko Ritel Alfamart Dan Indomaret Di Batam. *Journal of Global Business and Management Review*, 2(2), 60. <https://doi.org/10.37253/jgbmr.v2i2.4326>