



Analisa Manajemen Risiko Pada UMKM Salon Kecantikan Menggunakan Framework ISO 31000 dan Matriks Risiko Manajemen: Studi Kasus “Salon Teh Rani”

Aghnia Yasyfa¹, Anisa Roshy Rosdian², Hesti Hisani Latifah Hamdah³, Almaira Sarah Junjunan⁴, Alfiana⁵

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bandung, Kota Bandung, Indonesia^{1,2,3,4,5}

*Email : 230313008@umbandung.ac.id, 230313039@umbandung.ac.id, 230313128@umbandung.ac.id,
230313025@umbandung.ac.id.

*Email Korespondensi : 230313008@umbandung.ac.id.

Diterima: 13-01-2026 | Disetujui: 23-01-2026 | Diterbitkan: 25-01-2026

ABSTRACT

Beauty salon MSMEs in Indonesia play a vital role in supporting the service sector and the local economy, yet they face various risks that can threaten their business sustainability. This study aims to analyze risk management at Teh Rani Beauty Salon MSME across market, financial, marketing, operational, human resource, and legal aspects. The study employed qualitative methods, including interviews and observations, to obtain data on the salon's conditions and challenges. A SWOT analysis and risk matrix were used to map risk management priorities, enabling business owners to establish appropriate mitigation strategies. The study demonstrates the need for systematic implementation to improve operational efficiency, maintain customer loyalty, and strengthen competitiveness amidst the increasingly fierce competition in the beauty industry.

Keywords: Risk management; MSMEs; Beauty salons; SWOT analysis; Risk matrix; ISO 31000

ABSTRAK

UMKM salon kecantikan di Indonesia memiliki peran penting dalam mendukung sektor jasa dan perekonomian lokal, namun menghadapi berbagai risiko yang dapat mengancam keberlanjutan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen risiko pada UMKM Salon Kecantikan Teh Rani pada aspek pasar, keuangan, pemasaran, operasional, sumber daya manusia, serta hukum. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan melakukan wawancara dan observasi untuk memperoleh data terkait kondisi dan tantangan yang dihadapi salon, juga analisis SWOT dan matriks risiko digunakan untuk memetakan prioritas penanganan risiko sehingga pemilik usaha dapat menetapkan strategi mitigasi yang tepat. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa perlu menerapkan yang sistematis untuk meningkatkan efisiensi operasional, mempertahankan loyalitas pelanggan, dan memperkuat daya saing di tengah persaingan industri kecantikan yang semakin ketat.

Katakunci: Manajemen risiko; UMKM; Salon kecantikan; Analisis SWOT; Matriks Risiko 31000

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Yasyfa, A., Rosdian, A. R., Hamdah, H. H. L., Junjunan, A. S., & Alfiana, A. (2026). Analisa Manajemen Risiko Pada UMKM Salon Kecantikan Menggunakan Framework ISO 31000 dan Matriks Risiko Manajemen: Studi Kasus "Salon Teh Rani". *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 2(1), 2452-2463.
<https://doi.org/10.63822/051vw954>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2023). Salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat adalah industri jasa kecantikan, khususnya salon kecantikan. Menurut data terbaru, Indonesia memiliki estimasi lebih dari 100.000 salon yang beroperasi secara formal maupun informal di berbagai wilayah, yang melibatkan tenaga kerja lokal dan berkontribusi signifikan terhadap sektor jasa. Salon kecantikan merupakan salah satu jenis UMKM yang mengalami kemajuan pesat seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya perawatan diri dan penampilan di tengah gaya hidup modern yang menuntut estetika dan kesehatan kulit serta rambut.

Namun, tingkat persaingan yang sangat ketat dan minimnya pengelolaan secara profesional menjadi tantangan utama bagi keberlangsungan UMKM salon kecantikan. Sebagian besar pemilik salon masih belum secara sistematis menerapkan akuntansi dan pengelolaan keuangan yang baik, sehingga berdampak pada efisiensi usaha dan kesulitan dalam meraih pertumbuhan yang berkelanjutan. Hal ini mendorong kebutuhan adanya pendampingan dalam pengelolaan keuangan serta pengembangan strategi pemasaran digital yang tepat agar UMKM salon kecantikan dapat meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Studi ini berfokus pada analisis menyeluruh mengenai manajemen risiko yang mencakup aspek pasar, keuangan, pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan hukum yang dihadapi oleh UMKM salon kecantikan. Selain itu, penelitian ini secara khusus menggambarkan bagaimana pemilik salon yang juga bertindak sebagai tenaga kerja utama mengelola risiko-risiko yang muncul setiap hari tanpa dukungan karyawan tetap.

Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi penting bagi pengembangan literatur manajemen risiko di sektor UMKM jasa, sekaligus menjadi acuan praktis bagi pelaku usaha dalam mengelola dan mengantisipasi risiko usaha yang khas di industri salon kecantikan. Penelitian juga memberikan rekomendasi perbaikan sesuai dengan karakteristik Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM), dengan penyesuaian tersebut, hasil penelitian diharapkan mampu membantu pelaku usaha salon kecantikan dalam meningkatkan akuntabilitas, transparansi, dan efisiensi usaha sehingga keberlanjutan dan pertumbuhan usaha dapat tercapai secara optimal untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha secara optimal.

KAJIAN PUSTAKA

- **Manajemen Risiko**

Manajemen risiko merupakan rangkaian metode dan prosedur yang digunakan untuk melakukan identifikasi risiko, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari keseluruhan aktivitas bisnis baik risiko operasional, risiko pasar, risiko kredit maupun risiko-risiko lainnya.

- **Analisis SWOT**

Analisis SWOT, yaitu Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Threats) merupakan alat penting untuk menilai posisi strategis usaha. Menurut Kotler & Keller (2020), analisis SWOT merupakan teknik untuk menganalisis

lingkungan internal dan eksternal suatu perusahaan dengan cara mengidentifikasi dan menilai kekuatan, kelemahan yang dimiliki serta peluang dan ancaman yang dapat diperoleh.

- **Matriks Risiko**

Matriks Risiko adalah matriks yang dipakai dalam penilaian risiko untuk menentukan tingkatan risiko dengan memperhitungkan peluang atau kebolehjadian terhadap keparahan akibat/dampak. Ini adalah cara sederhana untuk meningkatkan keterlihatan risiko dan membantu dalam pengambilan keputusan.

- **ISO 31000**

ISO 31000 merupakan sebuah standar yang ditetapkan untuk manajemen risiko oleh Organisasi Internasional untuk Standardisasi (ISO). Standar ini bertujuan untuk menyediakan prinsip dan pedoman yang diakui secara luas dalam praktik manajemen risiko. Secara khusus, ISO 31000 mendefinisikan kerangka kerja dan proses manajemen risiko. Namun, tanpa perencanaan yang detail, penerapan standar ini dapat menyulitkan UMKM.

METODE PENELITIAN

- **Jenis Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif kualitatif yang dimana prosedur penelitian yang dihasilkan ini yaitu data deskriptif berbentuk kata-kata yang tertulis atau sesuatu yang disampaikan secara lisan oleh responden penelitian yang diteliti, dapat juga berupa gambar, dan bukan angka-angka yang tertuju dalam latar belakang secara holistic dan memandangnya sebagai sebuah keutuhan. Penelitian kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang digunakan dalam meneliti kondisi suatu objek yang alamiah, dimana peneliti merupakan sebagai instrumen kunci (Sugiyono, 2017)

- **Lokasi Penelitian dan Subjek Penelitian**

Penelitian dilaksanakan di Salon Kecantikan Teh Rani, yang berlokasi di Jl. Krees Sapuran RT 04 RT 05 Kel. Samoja Kec. Batungunggal, Bandung, Jawa Barat.

- **Teknik Pengumpulan Data**

Penelitian ini menggunakan pengumpulan data primer yang dilakukan melalui wawancara mendalam (in-depth interview) dengan pemilik salon yang juga berperan sebagai tenaga kerja utama. Wawancara ini dirancang untuk menggali informasi yang lebih fleksibel dan mendalam mengenai pengelolaan usaha, kendala operasional, serta persepsi terhadap risiko yang dihadapi dalam menjalankan bisnis salon. Selain itu, penelitian juga melakukan observasi langsung dengan mengamati aktivitas operasional salon secara real time, mulai dari proses pelayanan pelanggan, interaksi antara tenaga kerja dengan pelanggan, hingga manajemen waktu dan alur kerja di salon. Pendekatan kombinasi wawancara dan observasi ini memungkinkan penelitian mendapatkan gambaran yang komprehensif dan valid tentang aspek-aspek kunci dalam pengelolaan UMKM salon kecantikan, sehingga mendukung analisis risiko secara lebih akurat..

HASIL DAN PEMBAHASAN

Salon kecantikan Teh Rani adalah sebuah tempat Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menyediakan layanan jasa perawatan dengan tujuan memperindah dan mempercantik penampilan. UMKM ini berdiri pada tahun 2015, berasal dari keputusan pemilik yang berhenti bekerja dan kemudian fokus mengembangkan usaha kecantikan ini. Pengalaman usaha selama bertahun-tahun ini menjadi modal strategis, selain sebagai pemilik usaha, individu tersebut juga menjalankan peran sebagai tenaga kerja utama dalam operasional salon kecantikan. Peran ganda ini menambah beban kerja karena selain harus mengatur manajemen operasional dan keuangan, pemilik juga harus langsung melayani pelanggan secara langsung. Kondisi ini menimbulkan tantangan tersendiri, terutama saat jumlah pelanggan meningkat dan tenaga kerja lainnya terbatas.

Seiring dengan perkembangan usaha salon kecantikan yang semakin pesat, muncul berbagai macam risiko yang harus dihadapi dan dikelola oleh pemilik usaha. Pertumbuhan jumlah pelanggan dan peningkatan operasional salon membuka peluang bisnis yang lebih luas, namun sekaligus menimbulkan risiko yang lebih kompleks.

Setelah melakukan wawancara mendalam dengan pemilik usaha salon kecantikan, diperoleh berbagai informasi penting terkait risiko yang dihadapi selama operasional bisnis. Berikut identifikasi risiko dalam UMKM Salon Teh Rani:

- **Risiko Pasar** : Risiko pasar yang dihadapi salon kecantikan ini terutama terjadi pada bulan Juli, yaitu saat musim masuk tahun ajaran baru. Pada periode ini, terjadi penurunan signifikan jumlah pelanggan karena sebagian besar konsumen, khususnya para orang tua, lebih memprioritaskan pengeluaran mereka untuk kebutuhan sekolah anak-anak mereka seperti pembelian seragam, alat tulis, dan perlengkapan pendidikan lainnya. Kondisi ini menyebabkan permintaan terhadap layanan salon menjadi menurun drastis, bahkan sampai ada hari-hari di mana salon tidak menerima pelanggan sama sekali. Penurunan volume pelanggan ini biasanya berlangsung selama satu minggu hingga dua minggu, sehingga berpengaruh langsung pada pendapatan salon
- **Risiko Keuangan** : Risiko keuangan muncul ketika tagihan listrik meningkat secara mendadak pada saat salon ramai pelanggan. Penggunaan listrik yang biasanya cukup untuk 20 hari menjadi hanya cukup untuk 15 hari karena tingginya konsumsi energi, terutama dengan sistem token listrik yang digunakan dan juga kenaikan harga bahan baku berdampak langsung pada biaya produksi dan pembelian produk yang digunakan dalam salon, yang pada akhirnya meningkatkan biaya operasional harian. Kondisi ini memaksa pemilik salon untuk menyesuaikan harga layanan, yang berpotensi menurunkan daya saing dan volume pelanggan jika tidak diimbangi dengan strategi pengelolaan biaya dan peningkatan efisiensi.
- **Risiko Pemasaran** : Risiko pemasaran yang dihadapi adalah kurangnya promosi yang dilakukan secara aktif dan terencana. Selama ini, usaha salon tersebut hanya mengandalkan pemajangan banner harga di lokasi, tanpa melakukan kegiatan promosi sistematis di media sosial, kecuali beberapa posting video secara sporadis di platform TikTok. Kondisi ini berpotensi membatasi jangkauan pasar salon yang terutama menargetkan segmen pelanggan muda dan profesional yang aktif menggunakan media sosial. Tanpa strategi pemasaran digital yang konsisten dan terintegrasi, pertumbuhan pelanggan baru akan terhambat dan loyalitas pelanggan lama sulit dipertahankan.

- **Risiko Operasional** : Risiko operasional saat penggunaan peralatan salon yang kurang berkualitas atau peralatan yang rusak dapat mengganggu jalannya layanan dan menurunkan kepuasan pelanggan. Risiko kebakaran juga menjadi ancaman serius mengingat penggunaan bahan kimia dan peralatan listrik yang intensif dalam salon yang dapat menyebabkan bahaya kebakaran jika tidak ditangani dengan prosedur keselamatan yang tepat.
- **Risiko SDM (Sumber Daya Manusia)** : Risiko SDM yang pernah dialami oleh salon kecantikan ini adalah adanya keluhan pelanggan terkait layanan smoothing yang tidak memenuhi harapan. Komplain tersebut biasanya berkaitan dengan hasil perawatan yang kurang rapi, ketidaksesuaian waktu pengerjaan, atau ketidaknyamanan selama proses layanan. Keluhan ini dapat menurunkan reputasi usaha secara signifikan dan berpotensi mempengaruhi loyalitas pelanggan jangka panjang jika tidak ditangani dengan segera dan tepat. Oleh karena itu, sangat penting bagi pemilik salon untuk menjaga kualitas pelayanan melalui pelatihan berkelanjutan kepada tenaga kerja, termasuk peningkatan keterampilan teknis dan kemampuan komunikasi pelanggan.
- **Risiko Hukum** : Risiko hukum yang dihadapi oleh salon kecantikan ini dapat ditekan dengan memastikan seluruh produk yang digunakan telah terdaftar resmi di Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), serta menggunakan produk merek terkenal seperti Makarizo yang memiliki izin edar dan standar keamanan yang jelas. Oleh karena itu, penggunaan produk legal merupakan langkah strategis penting yang sekaligus menjadi komitmen salon dalam memberikan layanan yang aman dan bertanggung jawab kepada pelanggan. Hal ini juga menjadi bagian dari upaya menjaga reputasi usaha di tengah kompetisi pasar dan regulasi yang semakin ketat.

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu kerangka kerja strategis yang digunakan oleh organisasi untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi kinerja dan keberhasilannya. Pendekatan ini bertujuan untuk memahami kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi serta peluang dan ancaman yang mungkin timbul dari lingkungan eksternal (Nurochim, 2021). Analisis SWOT dilakukan untuk memahami kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi keberlangsungan usaha UMKM salon kecantikan. Melalui analisis ini, dapat dirumuskan strategi pengembangan yang relevan agar usaha salon dapat berkembang secara berkelanjutan di tengah persaingan industri kecantikan yang semakin kompetitif.

Tabel 1. Analisis SWOT

Strength (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemeahan)
1. Kualitas pelayan baik 2. Tarif harga terjangkau 3. Pengalaman dan keahlian pemilik 4. Variasi layanan lengkap	1. Promosi digital masih terbatas 2. Pencatatan keuangan manual 3. Kurangnya pelatihan rutin 4. Kapasitas layanan terbatas
Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)
1. Tren kecantikan semakin meningkat 2. Peluang besar dalam pemasaran digital 3. Dukungan pemerintah terhadap UMKM 4. Kesempatan menjalin kemitraan dengan brand	1. Persaingan ketat antar salon kecantikan 2. Perubahan tren kecantikan yang cepat 3. Penurunan daya beli masyarakat saat krisis ekonomi

lokal	4. Kenaikan harga bahan dan alat kecantikan
-------	---

Sumber: (Data diolah oleh peneliti, 2025)

2. Identifikasi Risiko

Berikut merupakan hasil identifikasi risiko yang dikelompokkan berdasarkan jenis risikonya, meliputi risiko pasar, risiko keuangan, risiko pemasaran, risiko operasional, risiko sumber daya manusia, serta risiko hukum dan perizinan pada usaha Salon Kecantikan Teh Rani. Rincian klasifikasinya dapat dilihat pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Identifikasi Risiko

Jenis Risiko	ID	Peristiwa
Risiko Pasar	R01	Perubahan model tren kecantikan rambut
	R02	Munculnya pesaing baru
	R03	Fluktuasi permintaan musiman
	R04	Penurunan daya beli pelanggan
Risiko Keuangan	R05	Kenaikan harga bahan baku produk
	R06	Tagihan listrik meningkat
Risiko Pemasaran	R07	Kurang dalam promosi digital
	R08	Persaingan pasar ketat
Risiko Operasional	R09	Kerusakan alat salon
	R10	Gangguan listrik/korsleting
	R11	Kecelakaan kerja
Risiko SDM	R12	Keterbatasan jangkauan pelanggan
	R13	Penurunan kinerja
	R14	Keterbatasan waktu
	R15	Beban kerja berlebihan
	R16	Kekurangan tenaga kerja
Risiko Hukum	R17	Kelalaian pelayanan
	R18	Pelanggaran kesehatan dan keselamatan

(Sumber: Data diolah oleh Peneliti, 2025)

Berdasarkan risiko yang telah diidentifikasi, tahap selanjutnya adalah menentukan dampak yang mungkin timbul dari setiap peristiwa risiko terhadap proses pencapaian tujuan usaha Salon Kecantikan Teh Rani. Rincian hasil identifikasi dampak tersebut disajikan pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Identifikasi Dampak Risiko

ID	Peristiwa	Dampak
R01	Perubahan model tren kecantikan rambut	Jumlah pelanggan/pendapatan menurun
R02	Munculnya pesaing baru	Perlu biaya promosi yang tak henti-henti
R03	Fluktuasi permintaan musiman	Pendapatan menurun di musim sepi, lonjakan pelanggan di musim ramai

R04	Penurunan daya beli pelanggan	Pelanggan beralih layanan dari Salon Teh Rani
R05	Kenaikan harga bahan baku produk	Berpotensi kehilangan pelanggan
R06	Tagihan listrik meningkat	Peningkatan biaya operasional
R07	Kurang dalam promosi digital	Pertumbuhan bisnis lembat
R08	Persaingan pasar ketat	Loyalitas pelanggan berkurang
R09	Kerusakan alat salon	Gangguan/penundaan layanan ke pelanggan
R10	Gangguan listrik/korsleting	Biaya perbaikan instalasi
R11	Kecelakaan kerja	Biaya pengobatan dan kompensasi
R12	Keterbatasan jangkauan pelanggan	Ketergantungan pada pelanggan di area kecil
R13	Penurunan kinerja	Penurunan produktivitas sehingga layanan lebih lama
R14	Keterbatasan waktu	Pelanggan menumpuk atau menunda kunjungan
R15	Beban kerja berlebihan	Mengalami stres dan kelelahan
R16	Kekurangan tenaga kerja	Kehilangan potensi pendapatan
R17	Kelalaian pelayanan	Kehilangan kepercayaan pelanggan
R18	Pelanggaran kesehatan dan keselamatan	Membayar denda atau sanksi hukum

(Sumber: *Data diolah oleh Peneliti, 2025*)

3. Analisa Risiko

Langkah berikutnya, yaitu melakukan penilaian pada risiko berdasarkan 5 kriteria likelihood yang dapat mengukur frekuensi terjadinya risiko pada usaha Salon Kecantikan Teh Rani, diantaranya, risiko sangat sering terjadi, risiko jarang terjadi, risiko cukup sering terjadi, risiko sering terjadi dan risiko selalu terjadi yang dapat dilihat pada tabel 4 dibawah.

Tabel 4. Kriteria Penilaian Likelihood

Likelihood		Deskripsi	Frekuensi Kejadian
Nilai	Kriteria		
1	<i>Rare</i>	Risiko sangat sering terjadi	>2 tahun
2	<i>Unlikely</i>	Risiko jarang terjadi	1 – 2 tahun
3	<i>Possible</i>	Risiko cukup sering terjadi	7 – 12 bulan
4	<i>Likely</i>	Risiko sering terjadi	4 – 6 bulan
5	<i>Certain</i>	Risiko selalu terjadi	1 – 6 bulan

Risiko yang mungkin terjadi pada usaha Salon Kecantikan Teh Rani dinilai berdasarkan lima kriteria *impact*, yaitu *Insignificant*, *Minor*, *Moderate*, *Major*, dan *Catastrophic*. Klasifikasi tingkat dampak tersebut dapat dilihat pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Kriteria Penilaian Impact

Nilai	Impact	Kriteria	Deskripsi
1	<i>Insignificant</i>		Risiko tidak mengganggu aktivitas dan proses bisnis pada instansi
2	<i>Minor</i>		Aktivitas pada instansi sedikit terhambat, namun tidak mengganggu aktivitas inti pada instansi
3	<i>Moderate</i>		Risiko tersebut mengganggu jalannya proses bisnis pada instansi, sehingga aktivitas bisnis sedikit terhambat
4	<i>Major</i>		Risiko tersebut menghambat hampir seluruh jalannya proses bisnis pada instansi
5	<i>Catastropic</i>		Risiko mengganggu jalannya proses bisnis yang ada secara menyeluruh dan menghentikan aktivitas instansi secara total

Berdasarkan hasil penilaian frekuensi risiko (likelihood) pada Tabel 4 dan penilaian dampak risiko (impact) pada Tabel 5, berikut disajikan hasil evaluasi gabungan antara tingkat frekuensi dan dampak risiko yang mungkin terjadi pada usaha Salon Kecantikan Salon Teh Rani.

Tabel 6. Penilaian Likelihood dengan Impact

ID	Peristiwa	Likelihood	Impact
R01	Perubahan model tren kecantikan rambut	5	5
R02	Munculnya pesain baru	4	3
R03	Fluktuasi permintaan musiman	4	3
R04	Penurunan daya beli pelanggan	3	4
R05	Kenaikan harga bahan baku produk	3	3
R06	Tagihan listrik meningkat	3	3
R07	Kurang dalam promosi digital	5	3
R08	Persaingan pasar ketat	4	3
R09	Kerusakan alat salon	3	2
R10	Gangguan listrik/korsleting	2	5
R11	Kecelakaan kerja	2	3
R12	Keterbatasan jangkauan pelanggan	3	3
R13	Penurunan kinerja	3	4
R14	Keterbatasan waktu	2	2
R15	Beban kerja berlebihan	3	3
R16	Kekurangan tenaga kerja	2	4
R17	Kelalaian pelayanan	5	5
R18	Pelanggaran kesehatan dan keselamatan	2	3

(Sumber: Data diolah oleh Peneliti, 2025)

4. Evaluasi Risiko

Pada tahap ini, dilakukan proses evaluasi terhadap segala kemungkinan risiko yang telah di analisis dari tahapan sebelumnya, yaitu penilaian risiko dan impact berdasarkan 5 kriteria.

Risiko dikategorikan menjadi tiga tingkat utama berdasarkan kombinasi dari kemungkinan terjadi dan dampak yang ditimbulkan:

1. Risiko Rendah (**Low**): Risiko pada tingkat ini berada di zona hijau dan dianggap dapat diterima oleh organisasi.
2. Risiko Sedang (**Medium**): Risiko ini berada di zona kuning atau oranye, yang menunjukkan bahwa risiko tersebut dapat ditoleransi hanya jika ada rencana mitigasi yang spesifik.
3. Risiko Tinggi (**High**): Risiko ini berada di zona merah dan dikategorikan sebagai tidak dapat diterima karena kombinasi kemungkinan dan dampak yang sangat besar.

Tabel 7. Matriks Evaluasi Risiko

Certain	5	Medium	Medium	High	High	High
Likely	4	Medium	Medium	High	High	High
Possible	3	Low	Medium	High	High	High
Unlikely	2	Low	Low	Medium	Medium	High
Rare	1	Low	Low	Low	Medium	High
Impact	1	2	3	4	5	
	Insignificant	Minor	Moderate	Major	Catastrophic	

Pengelompokan berdasarkan tingkatan level risiko yang dimulai dari yang paling tinggi hingga yang terendah agar dimasukan kedalam matriks yang sesuai dengan kriteria Likelihood dan kriteria Impact dengan perolehan hasil , yaitu 3 risiko dengan high level risk, 14 risiko dengan medium level risk dan 1 risiko dengan low level risk.

Tabel 8. Matriks Evaluasi Risiko Berdasarkan Likelihood dengan Impact

Certain	5					R01 R17
Likely	4			R02 R03 R08		
Possible	3		R09	R05 R06 R12 R15	R04 R13	R07
Unlikely	2		R14	R11 R18	R16	R10
Rare	1					
Impact	1	2	3	4	5	
	Insignificant	Minor	Moderate	Major	Catastrophic	

(Sumber: Data diolah oleh Peneliti, 2025)

Terdapat 18 risiko yang telah diidentifikasi, dianalisis, dan dikategorikan menggunakan matriks manajemen risiko pada usaha Salon Kecantikan The Rani. Dari hasil penilaian tersebut, ditemukan 3 peristiwa dengan tingkat risiko tinggi (*High*), yaitu R01, R07, dan R17. Selanjutnya terdapat 14 peristiwa dengan tingkat risiko sedang (*Medium*), yaitu R02, R03, R04, R05, R06, R08, R09, R10, R11, R12, R13, R15, R16, dan R18. Serta 1 peristiwa dengan tingkat risiko rendah (*Low*), yaitu R14.

Tabel 9. Pengelompokan Risiko Berdasarkan Likelihood dengan Impact

ID	Peristiwa	Likelihood	Impact	Risk Level
R01	Perubahan tren kecantikan rambut	5	5	High
R02	Munculnya pesain baru	4	3	High
R03	Fluktuasi permintaan musiman	4	3	High
R04	Penurunan daya beli pelanggan	3	4	High
R07	Kurang dalam promosi digital	5	3	High
R08	Persaingan pasar ketat	4	3	High
R10	Gangguan listrik/korsleting	2	5	High
R13	Penurunan kinerja	3	4	High
R17	Kelalaian pelayanan	5	5	High
R05	Kenaikan harga bahan baku	3	3	Medium
R06	Tagihan listrik meningkat	3	3	Medium
R09	Kerusakan alat salon	3	2	Medium
R11	Kecelakaan kerja	2	3	Medium
R12	Keterbatasan jangkauan pelanggan	3	3	Medium
R15	Beban kerja berlebihan	3	3	Medium
R16	Kekurangan tenaga kerja	2	4	Medium
R18	Pelanggaran kesehatan dan keselamatan	2	3	Medium
R14	Keterbatasan waktu	2	2	Low

(Sumber: *Data diolah oleh Peneliti, 2025*)

5. Perlakuan Risiko

Pada tahap akhir ini dilakukan Risk Treatment atau perlakuan risiko terhadap setiap peristiwa yang memiliki potensi risiko pada usaha Salon Kecantikan The Rani, yang sebelumnya telah dikelompokkan berdasarkan tingkat risiko (*risk level*) sebagaimana tercantum pada Tabel 9. Tahapan ini bertujuan untuk membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan terkait tindakan penanganan risiko yang direkomendasikan peneliti terhadap kemungkinan risiko yang dapat terjadi. Rincian perlakuan risiko tersebut dapat dilihat pada Tabel 10 berikut.

Tabel 10. Saran Perlakuan Risiko

ID	Peristiwa	Risk Level	Perlakuan
R01	Perubahan tren kecantikan rambut	High	Melakukan riset tren rambut kekinian dan menyesuaikan layanan sesuai kebutuhan pasar
R02	Munculnya pesain baru	High	Meningkatkan kualitas layanan dan loyalitas pelanggan

R03	Fluktuasi permintaan musiman	High	Membuat strategi diskon atau paket promo saat permintaan menurun
R04	Penurunan daya beli pelanggan	High	Melakukan pengelolaan keuangan dan menawarkan opsi layanan dengan harga lebih terjangkau
R07	Kurang dalam promosi digital	High	Membangun kehadiran aktif di media sosial dengan konten untuk menjangkau audiens yang lebih luas
R08	Persaingan pasar ketat	High	Memantau kegiatan pesaing dan mengadaptasi inovasi layanan serta harga agar tetap kompetitif
R10	Gangguan listrik/korsleting	High	Menyediakan alat pemadam ringan dan memperbaiki instalasi listrik
R13	Penurunan kinerja	High	Menetapkan Standar Operasional Prosedur (SOP)
R17	Kelalaian pelayanan	High	Melakukan pelatihan dan pengembangan diri untuk meningkatkan inovasi kerja
R05	Kenaikan harga bahan baku	Medium	Mencari alternatif supplier dengan harga kompetitif atau mengoptimalkan penggunaan bahan baku
R06	Tagihan listrik meningkat	Medium	Mengganti peralatan dengan peralatan hemat energi
R09	Kerusakan alat salon	Medium	Membuat jadwal pemeliharaan rutin alat dan menyiapkan cadangan
R11	Kecelakaan kerja	Medium	Memberikan pelatihan keselamatan kerja
R12	Keterbatasan jangkauan pelanggan	Medium	Memanfaatkan layanan peta digital (Google Maps) dan promosi berbasis lokasi
R15	Beban kerja berlebihan	Medium	Melakukan penjadwalan yang efektif dan distribusi tugas yang merata memberikan waktu istirahat yang cukup
R16	Kekurangan tenaga kerja	Medium	Membuat program pelatihan internal (in-house training) untuk menghasilkan tenaga kerja yang siap pakai dan menjaga lingkungan kerja positif
R18	Pelanggaran kesehatan dan keselamatan	Medium	Menyusun checklist kebersihan harian dan mengurus izin/sertifikasi kebersihan yang relevan,
R14	Keterbatasan waktu	Low	Mengatur jadwal lebih efisien dan menggunakan sistem reservasi online

(Sumber: *Data diolah oleh Peneliti, 2025*)

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis manajemen risiko pada UMKM Salon Kecantikan Teh Rani bahwa usaha salon menghadapi berbagai jenis risiko yang berasal dari aspek pasar, keuangan, pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan hukum. Penanganan risiko yang terstruktur dengan

menggunakan matriks risiko dan analisis SWOT membantu pemilik usaha memprioritaskan risiko yang harus segera ditangani guna menjaga kelangsungan usaha. Secara keseluruhan, penelitian ini menekankan perlunya manajemen risiko yang menyeluruh dan adaptif di UMKM salon kecantikan agar akuntabilitas, transparansi, serta efisiensi usaha dapat dicapai demi mendukung keberlanjutan bisnis secara optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Linna Ismawati. (2023). Manajemen Risiko Era Digital. [Buku Digital - MANAJEMEN RISIKO ERA DIGITAL\[1\].pdf](#)
- ISO 31000:(2018). Risk Management Guidelines. <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:31000:ed2:v1:en>
- Lilis Sucitra. (2024). Jurnal Analisis Manajemen Resiko Pada Usaha Jahit Tradisional, Ibu Sopiah, Desa Pasir Utama, Kabupaten Rokan Hulu. [ANALISIS+MANAJEMEN+RESIKO+PADA+USAHA+JAHIT+TRADISIONAL.pdf](#)
- Wikipedia. (2024). Matriks Risiko. Diakses pada 23 November 2025, dari https://id.wikipedia.org/wiki/Matriks_risiko
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta. Halaman 59.
- Hartono, V. (2022). Strategi Peningkatan Daya Saing Salon Kecantikan Menggunakan SWOT Analysis. *Journal of Service Business*, 14(4), 77–89.
- Hanafi, M. M. (2019). Risk Management Framework for SMEs. *Journal of Business Risk and Strategy* 5(3), 55–67.
- Putri, A. M. (2019). Pengaruh Tren Kecantikan terhadap Permintaan Layanan Salon. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 6(3), 210–219.
- Wulandari, N., & Setyawan, R. (2020). Analisis Lingkungan Bisnis dan SWOT pada Industri Jasa Kecantikan. *Jurnal Manajemen Usaha Kecil*, 5(1), 33–42.
- Lestari, S., & Anggraeni, W. (2021). Legal Risk Management and Compliance for Micro Businesses. *Jurnal Hukum Ekonomi*, 10(2), 77–89.
- Sari, W. P., & Nurhayati, E. (2019). Implementasi Penilaian Likelihood dan Impact dalam Manajemen Risiko UMKM. *Jurnal Administrasi dan Manajemen*, 10(2), 55–64.
- Kurniawati, D., & Rahman, A. (2020). Penerapan Matriks Risiko pada UMKM dalam Mengidentifikasi dan Mengukur Tingkat Risiko Usaha. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 7(2), 88–98.