



Analisis Penerapan Manajemen Risiko Operasional pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Kuliner ; Studi Kasus Ayam Bersih Berkah

Aulia Rahadatulaisyi¹, Khairunnisa Amalina², Mutia Damayanti³, Asep Suwarna⁴

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

*Email Korespondensi: khrnnsa.2308@gmail.com

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

ABSTRACT

This study aims to analyze the implementation of risk management in Ayam Bersih Berkah (ABB) as a Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) operating in the culinary sector. This study uses a qualitative descriptive approach with data collection techniques through direct observation and interviews with Ayam Bersih Berkah outlet managers. The results of the study indicate that ABB faces various operational risks stemming from several main aspects, namely human resource risks, availability and quality of raw materials, cleanliness and quality of business premises, marketing activities, and risks related to customers. In carrying out daily operations, ABB has implemented standard operating procedures (SOPs), including storing raw chicken in the freezer, a twenty-four-hour thawing process, and a thirteen-minute frying process to maintain product quality and hygiene. In addition, ABB also implements employee performance monitoring to maintain service consistency. However, the implementation of risk management at ABB is still informal and has not been systematically documented in the form of a written policy. Risk control is carried out practically through direct supervision by outlet leaders, coordination between branches, and the use of digital systems to support operational and promotional activities. The implementation of these risk controls helps ABB maintain operational smoothness, service quality, customer satisfaction, and business sustainability in the face of competition.

Keywords: Operational Risk Management; MSMEs; Culinary Business; Operational Risk; clean chicken blessing

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan manajemen risiko pada usaha Ayam Bersih Berkah (ABB) sebagai salah satu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di sektor kuliner. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi langsung dan wawancara dengan pihak pengelola outlet Ayam Bersih Berkah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ABB menghadapi berbagai risiko operasional yang bersumber dari beberapa aspek utama, yaitu risiko sumber daya manusia, ketersediaan dan kualitas bahan baku, kebersihan dan kualitas tempat usaha, kegiatan pemasaran, serta risiko yang berkaitan dengan pelanggan. Dalam menjalankan kegiatan operasional sehari-hari, ABB telah menerapkan standar operasional prosedur (SOP), antara lain penyimpanan bahan baku ayam di dalam freezer, proses thawing selama dua puluh empat jam, serta proses penggorengan selama tiga belas menit untuk menjaga kualitas dan higienitas produk. Selain itu, ABB juga menerapkan pengawasan terhadap kinerja karyawan guna menjaga konsistensi pelayanan. Namun demikian, penerapan manajemen risiko di ABB masih bersifat nonformal dan belum terdokumentasi secara sistematis dalam bentuk kebijakan tertulis. Pengendalian risiko dilakukan secara praktis melalui pengawasan langsung oleh leader outlet, koordinasi antar cabang, serta pemanfaatan sistem digital

dalam mendukung kegiatan operasional dan promosi. Penerapan pengendalian risiko tersebut membantu ABB menjaga kelancaran operasional, kualitas pelayanan, kepuasan pelanggan, serta keberlanjutan usaha dalam menghadapi persaingan bisnis.

Katakunci: Manajemen Risiko Operasional; UMKM; Usaha Kuliner; Risiko Operasional; Ayam Bersih Berkah

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Rahadatulaisyi, A., Amalina, K., Damayanti, M., & Suwarna, A. (2026). Analisis Penerapan Manajemen Risiko Operasional pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Kuliner ; Studi Kasus Ayam Bersih Berkah. Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi, 2(1), 2476-2493. <https://doi.org/10.63822/fv31yc84>

PENDAHULUAN

Manajemen risiko merupakan proses sistematis untuk mengidentifikasi, menganalisis, mengevaluasi, dan mengendalikan risiko-risiko yang dapat menghambat tercapainya tujuan operasional suatu usaha, baik dari aspek keberlangsungan, profitabilitas, maupun reputasi (Santana et al., 2023). Dalam konteks usaha kuliner, manajemen risiko memiliki peranan yang sangat strategis karena industri ini menghadapi berbagai ketidakpastian, mulai dari perubahan selera konsumen, fluktuasi harga bahan baku, hingga tuntutan terhadap standar kebersihan dan kualitas pelayanan (Maulana et al., 2024). Apabila risiko-risiko tersebut tidak dikelola dengan baik, maka usaha kuliner berpotensi mengalami kerugian, penurunan kualitas produk, serta menurunnya kepercayaan pelanggan yang pada akhirnya dapat mengancam kelangsungan usaha (Fadillah & Alfiana, 2025).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional. UMKM berkontribusi lebih dari 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia serta menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Besarnya kontribusi tersebut menjadikan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional dan pilar penting dalam pemerataan kesejahteraan masyarakat. Namun, di balik peran strategis tersebut, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, khususnya dalam pengelolaan risiko operasional. Banyak pelaku UMKM masih menjalankan usaha berdasarkan pengalaman dan kebiasaan tanpa didukung oleh sistem manajemen risiko yang terstruktur dan terdokumentasi dengan baik (Santana et al., 2023). Akibatnya, UMKM menjadi lebih rentan terhadap gangguan operasional, perubahan kondisi pasar, serta tekanan persaingan bisnis yang semakin ketat, terutama di era digital (Tarigan & Nduru, 2024).

Dalam sektor kuliner, risiko operasional umumnya muncul dari berbagai aspek yang saling berkaitan. Risiko tersebut meliputi keterbatasan sumber daya manusia, fluktuasi harga dan ketersediaan bahan baku, kebersihan serta kenyamanan tempat usaha, hingga kualitas pelayanan kepada pelanggan (Maulana et al., 2024). Selain itu, perkembangan teknologi digital turut membawa tantangan baru bagi UMKM, terutama dalam hal efisiensi operasional dan kecepatan pelayanan (Natanegara et al., 2025). Meningkatnya ekspektasi konsumen terhadap kualitas produk dan respons pelayanan menuntut pelaku usaha kuliner untuk mampu mengelola risiko secara lebih efektif. Apabila risiko-risiko tersebut tidak dikelola dengan baik, maka daya saing UMKM kuliner akan semakin melemah di tengah persaingan industri makanan yang semakin kompetitif (Raynan & Mulyasari, 2025).

Ayam Bersih Berkah (ABB) merupakan salah satu usaha kuliner cepat saji yang berfokus pada produk ayam goreng krispi dengan harga terjangkau dan cita rasa khas Indonesia. Usaha ini dikembangkan dengan konsep kemitraan atau *franchise* yang memungkinkan masyarakat untuk menjalankan usaha dengan modal yang relatif kecil. Cabang Ayam Bersih Berkah Panyileukan menjadi salah satu contoh penerapan operasional UMKM yang mengedepankan kebersihan dan

efisiensi kerja. Dalam kegiatan operasionalnya, ABB telah menerapkan standar operasional prosedur (SOP), seperti penyimpanan bahan baku di *freezer*, proses *thawing* ayam selama 24 jam, serta penggorengan selama 13 menit guna menjaga kualitas dan higienitas produk yang dihasilkan (Faturrahman & Alfiana, 2025).

Meskipun telah memiliki SOP dalam proses produksi dan pelayanan, ABB tetap menghadapi berbagai tantangan operasional seiring dengan meningkatnya permintaan pelanggan. Risiko yang muncul antara lain keterbatasan tenaga kerja pada jam sibuk, antrean pelanggan yang panjang, pengelolaan kebersihan dan sampah, serta potensi penurunan kualitas produk apabila pengawasan tidak dilakukan secara optimal (Sofianti & Suparjiman, 2025). Kondisi ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen risiko di ABB masih bersifat praktis dan belum disusun secara formal dalam suatu sistem manajemen risiko yang terintegrasi (Santana et al., 2023), sehingga masih terdapat celah risiko yang dapat memengaruhi stabilitas operasional usaha.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan suatu kajian yang lebih mendalam untuk menganalisis penerapan manajemen risiko pada usaha Ayam Bersih Berkah. Analisis terhadap penerapan manajemen risiko pada UMKM kuliner menjadi penting untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai kondisi operasional di lapangan. Melalui kajian ini, penelitian tidak hanya menggambarkan kondisi usaha secara deskriptif, tetapi juga menegaskan pentingnya pengelolaan risiko sebagai dasar pengambilan keputusan dalam menjaga stabilitas, efisiensi operasional, dan keberlanjutan usaha di tengah dinamika lingkungan bisnis yang terus berubah (Agustin, 2025).

Manajemen risiko merupakan proses sistematis yang mencakup identifikasi, analisis, evaluasi, dan pengendalian risiko yang berpotensi menghambat pencapaian tujuan usaha. Penerapan manajemen risiko berperan penting dalam meminimalkan dampak ketidakpastian terhadap kinerja operasional dan keberlangsungan usaha (Raynan & Mulyasari, 2025). Dalam konteks operasional, penerapan manajemen risiko bertujuan menjaga stabilitas proses produksi, kualitas produk, serta efektivitas pelayanan kepada pelanggan (Maulana et al., 2024).

Pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), manajemen risiko memiliki peran yang semakin krusial karena UMKM umumnya menghadapi keterbatasan sumber daya dan tingginya ketidakpastian lingkungan usaha (Munthe et al., 2024). Risiko operasional yang muncul bersumber dari tenaga kerja, bahan baku, pemasaran, serta pemanfaatan teknologi digital (Zakaria & Alfiana, 2025). Risiko-risiko tersebut dapat berdampak langsung terhadap efisiensi operasional dan keberlanjutan usaha apabila tidak dikelola dengan baik.

Dalam sektor kuliner, risiko operasional memiliki karakteristik yang lebih kompleks karena berkaitan langsung dengan kualitas produk, kebersihan tempat usaha, dan kepuasan pelanggan (Pujiyanti & Suparjiman, 2025). Berbagai penelitian menunjukkan bahwa banyak UMKM kuliner masih menerapkan manajemen risiko secara nonformal dan berbasis pengalaman, sehingga pengendalian risiko belum terdokumentasi secara sistematis (Santana et al., 2023).

Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa kajian mengenai penerapan manajemen risiko operasional pada UMKM kuliner masih relevan untuk dilakukan. Penelitian ini berfokus pada praktik manajemen risiko di Ayam Bersih Berkah sebagai UMKM kuliner untuk memberikan gambaran empiris mengenai pengelolaan risiko operasional di tingkat usaha.

Penelitian-penelitian sebelumnya umumnya membahas manajemen risiko pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) secara umum atau menekankan pada identifikasi risiko tanpa mengkaji secara mendalam praktik pengendalian risiko dalam kegiatan operasional sehari-hari (Santana et al., 2023).

Berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini berfokus pada analisis deskriptif kualitatif terhadap penerapan manajemen risiko operasional pada satu UMKM kuliner secara langsung, yaitu Ayam Bersih Berkah. Penelitian ini tidak hanya mengidentifikasi jenis risiko operasional, tetapi juga mengkaji penerapan standar operasional prosedur (SOP) serta praktik pengendalian risiko yang dilakukan di lapangan, seperti pengawasan oleh *leader outlet*, koordinasi antar-cabang, dan pemanfaatan sistem digital (Natanegara et al., 2025).

Dengan fokus pada praktik operasional nyata di tingkat usaha, penelitian ini memberikan kontribusi empiris yang lebih spesifik mengenai penerapan manajemen risiko pada UMKM kuliner berbasis kemitraan (Pramesdianti et al., 2025).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai penerapan manajemen risiko operasional pada usaha Ayam Bersih Berkah (ABB) sebagai salah satu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor kuliner (Santana et al., 2023). Pendekatan ini dipilih karena penelitian berfokus pada penggambaran kondisi aktual di lapangan serta praktik manajemen risiko yang diterapkan dalam kegiatan operasional sehari-hari.

Objek penelitian ini adalah usaha Ayam Bersih Berkah cabang Panyileukan. Subjek penelitian meliputi pihak pengelola dan karyawan yang terlibat langsung dalam proses operasional usaha (Munthe et al., 2024). Pemilihan lokasi dan subjek penelitian dilakukan secara *purposive* dengan pertimbangan bahwa ABB memiliki aktivitas operasional yang cukup padat serta telah menerapkan standar operasional prosedur (SOP) dalam proses produksi dan pelayanan (Maulana et al., 2024).

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi dan wawancara (Batubara et al., 2025). Observasi dilakukan secara langsung terhadap aktivitas operasional ABB, mulai dari pengelolaan bahan baku, proses produksi, hingga pelayanan kepada pelanggan. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur dengan pihak pengelola dan karyawan

untuk memperoleh informasi mengenai jenis risiko operasional yang dihadapi, dampak risiko terhadap kegiatan usaha, serta upaya pengendalian risiko yang telah diterapkan (Sofianti & Suparjiman, 2025). Selain itu, penelitian ini juga menggunakan dokumentasi berupa SOP dan catatan operasional sebagai data pendukung.

Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Pujiyanti & Suparjiman, 2025). Data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara direduksi dengan cara memilih informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Selanjutnya, data disajikan secara deskriptif dalam bentuk narasi untuk menggambarkan penerapan manajemen risiko operasional di ABB (Rafnasya et al., 2025). Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan berdasarkan hasil analisis untuk menjawab rumusan permasalahan penelitian.

Penelitian ini tidak menggunakan basis data publik berskala besar, sehingga tidak memerlukan pencantuman kode akses basis data. Seluruh data diperoleh secara langsung dari lokasi penelitian dan digunakan semata-mata untuk kepentingan akademik (Agustin, 2025).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Ayam Bersih Berkah

Ayam Bersih Berkah berdiri sejak **tahun 2017** di bawah naungan **PT Bersih Berkah Indonesia**. Sejak awal, ABB memiliki visi untuk menjadi **brand ayam goreng lokal** yang mampu bersaing dengan merek waralaba asing, dengan tetap mempertahankan kualitas rasa, kebersihan, dan pelayanan yang ramah kepada pelanggan. Harga produk ABB relatif terjangkau, berkisar antara **Rp9.000 – Rp15.000 per porsi**, sehingga sesuai dengan daya beli masyarakat umum dan mahasiswa.

- **Visi** : Menjadi merek ayam goreng lokal terdepan di Indonesia yang dikenal karena kebersihan, cita rasa, dan pelayanan yang berkualitas.
- **Misi** :
 - Menyediakan produk ayam goreng yang lezat, higienis, dan halal bagi seluruh pelanggan.
 - Memberdayakan mitra usaha dengan sistem kemitraan yang saling menguntungkan.
 - Menjaga konsistensi kualitas bahan baku dan standar operasional di setiap cabang.
 - Meningkatkan pelayanan pelanggan agar menjadi brand yang dipercaya dan disukai masyarakat.

Konsep utama ABB adalah menyediakan makanan cepat saji yang higienis, lezat, dan halal, sehingga dapat menjangkau berbagai lapisan masyarakat, terutama kalangan menengah ke bawah. Melalui model ini, ABB berhasil mengembangkan lebih dari 50 outlet aktif yang tersebar di

berbagai kota besar seperti Jakarta, Bandung, Bekasi, dan Tangerang.

Penerapan Analisis Manajemen Resiko Pada Ayam Bersih Berkah

Ayam Bersih Berkah (ABB) menerapkan manajemen risiko secara praktis dan adaptif dalam kegiatan operasional sehari-hari (Santana et al., 2023). Penerapan ini sejalan dengan konsep manajemen risiko yang menekankan identifikasi, evaluasi, dan pengendalian risiko sebagai upaya meminimalkan dampak ketidakpastian terhadap kinerja operasional usaha. Sebagai usaha kuliner yang berada di bawah naungan manajemen yang sama dengan Upnormal, ABB berupaya menjaga stabilitas operasional melalui sistem pengawasan internal, koordinasi antar-cabang, serta kebijakan internal yang berfokus pada efisiensi dan pengendalian risiko.

Dalam praktik operasionalnya, ABB menghadapi berbagai risiko, antara lain kekurangan tenaga kerja pada jam sibuk, keterlambatan pelayanan, fluktuasi ketersediaan bahan baku, serta peningkatan jumlah pesanan akibat promosi digital seperti voucher TikTok (Maulana et al., 2024). Risiko-risiko tersebut merupakan karakteristik umum risiko operasional pada UMKM kuliner yang memiliki keterbatasan sumber daya dan tingkat ketidakpastian yang relatif tinggi.

Tahap identifikasi risiko dilakukan oleh *leader outlet* dengan mengenali risiko-risiko utama yang berpotensi menghambat kelancaran operasional. Risiko seperti keterlambatan kehadiran karyawan, habisnya stok bahan baku, komplain pelanggan, serta gangguan kebersihan lingkungan usaha diidentifikasi berdasarkan pengamatan langsung terhadap kondisi lapangan. Pendekatan ini mencerminkan praktik manajemen risiko UMKM yang masih bersifat nonformal dan berbasis pengalaman operasional (Faturrahman & Alfiana, 2025).

Setelah risiko teridentifikasi, ABB melakukan evaluasi risiko dengan menilai tingkat dampak yang ditimbulkan terhadap kegiatan operasional. Kekurangan tenaga kerja dinilai memiliki dampak tinggi terhadap kualitas pelayanan dan kepuasan pelanggan, sedangkan keterlambatan pengelolaan sampah dinilai berdampak sedang terhadap kenyamanan lingkungan usaha. Evaluasi ini penting dalam industri kuliner karena kualitas pelayanan dan kebersihan memiliki pengaruh langsung terhadap persepsi konsumen (Sofianti & Suparjiman, 2025).

Pengendalian risiko dilakukan melalui berbagai langkah praktis, seperti koordinasi antar-cabang untuk mengantisipasi kekurangan stok bahan baku, penerapan sistem absensi digital (Talenta) untuk memantau kedisiplinan karyawan, serta pendampingan langsung oleh *leader outlet* guna memastikan penerapan standar operasional prosedur. Selain itu, ABB menerapkan sistem keuangan terpusat untuk mengawasi arus kas dan mencegah penyalahgunaan dana, serta mekanisme pelaporan cepat kepada supervisor area apabila terjadi kendala operasional yang signifikan.

Selain pengendalian risiko operasional, ABB juga mengelola risiko keuangan dan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi digital. Program promosi seperti voucher TikTok dan sistem kupon dikelola melalui kerja sama dengan pihak platform, sehingga tidak menimbulkan

kerugian finansial secara langsung. Secara keseluruhan, penerapan analisis manajemen risiko di ABB masih bersifat nonformal, namun efektif karena didukung oleh komunikasi internal yang baik, kepemimpinan yang responsif, dan budaya kerja kolaboratif (Agustin, 2025).

Resiko Yang Dihadapi Ayam Bersih Berkah (Abb)

1. Risiko Sumber Daya Alam (Sdm)

Ayam Bersih Berkah (ABB) menghadapi risiko yang berkaitan dengan kinerja karyawan dan tanggung jawab *leader*, yang keduanya memiliki peran penting dalam menjaga kelancaran operasional harian. Kinerja karyawan menjadi faktor utama yang menentukan kualitas pelayanan dan efisiensi produksi, sedangkan tanggung jawab *leader* berperan dalam memastikan seluruh kegiatan operasional berjalan sesuai standar yang telah ditetapkan. Risiko pada aspek ini biasanya muncul dalam bentuk penurunan produktivitas, kelalaian kerja, keterlambatan, serta kurangnya kedisiplinan dan komunikasi antar tim. Ketika kinerja karyawan menurun, proses pelayanan kepada pelanggan menjadi lambat dan dapat menimbulkan ketidakpuasan. Selain itu, jika *leader* kurang tegas atau tidak menjalankan fungsi pengawasan dengan baik, maka risiko kesalahan kerja dan ketidakteraturan dalam operasional akan meningkat (Maulana et al., 2024).

Untuk mengendalikan risiko tersebut, ABB menerapkan sistem manajemen internal yang berfokus pada pengawasan langsung, pembagian tugas yang jelas, serta evaluasi rutin terhadap kinerja karyawan. Setiap outlet memiliki seorang *leader* yang bertanggung jawab memastikan seluruh anggota tim bekerja sesuai prosedur operasional standar (SOP). *Leader* juga berperan sebagai penghubung antara manajemen pusat dan karyawan lapangan, sehingga setiap permasalahan dapat segera ditangani. Selain itu, ABB melakukan pendekatan pembinaan dan pelatihan sederhana bagi karyawan baru maupun lama untuk meningkatkan pemahaman mereka terhadap standar pelayanan, kebersihan, dan efisiensi kerja. *Leader* diberikan tanggung jawab untuk memberikan contoh dan dorongan moral agar karyawan tetap termotivasi. ABB juga menerapkan sistem penilaian kerja berdasarkan kedisiplinan dan hasil kinerja sebagai bentuk kontrol serta motivasi bagi seluruh tim. Dengan penerapan pengawasan yang konsisten, komunikasi yang baik, dan kepemimpinan yang bertanggung jawab, ABB mampu meminimalkan risiko di bidang tenaga kerja (Santana et al., 2023).

2. Risiko Bahan Baku

Risiko bahan baku pada Ayam Bersih Berkah (ABB) memiliki pengaruh yang besar terhadap kelancaran produksi karena bahan baku, terutama ayam, merupakan komponen utama dalam kegiatan operasional. Gangguan pada aspek ketersediaan, kualitas, maupun harga dapat menghambat proses produksi dan berdampak pada konsistensi produk yang dihasilkan. Oleh karena itu, ABB menerapkan langkah-langkah pengendalian risiko yang berfokus pada menjaga stabilitas pasokan, mutu bahan, dan efisiensi biaya (Maulana et al., 2024).

Dari sisi **ketersediaan bahan baku**, ABB sering menghadapi kendala keterlambatan pengiriman dari pemasok, terutama pada saat permintaan meningkat atau terjadi gangguan distribusi. Jika pasokan ayam terganggu, maka proses produksi dapat terhambat dan pelayanan kepada pelanggan menjadi tidak optimal. Untuk mengatasi hal tersebut, ABB menerapkan sistem koordinasi antar-cabang, di mana cabang yang memiliki kelebihan stok dapat membantu cabang lain yang kekurangan bahan baku. Selain itu, ABB juga menjalin kerja sama dengan lebih dari satu pemasok untuk menghindari ketergantungan pada satu sumber pasokan (Fadillah & Alfiana, 2025).

Dari sisi **kualitas bahan baku**, ABB menjaga standar mutu dengan ketat agar produk yang disajikan tetap memiliki cita rasa yang konsisten. Setiap ayam yang diterima disimpan dalam *freezer* dan melalui proses *thawing* selama 24 jam sebelum digoreng selama 13 menit sesuai standar operasional. Prosedur ini memastikan tekstur dan rasa ayam tetap sama di seluruh cabang. *Leader outlet* bertanggung jawab untuk mengawasi proses penyimpanan, pengolahan, serta memastikan bahan yang digunakan masih layak dan segar (Sofianti & Suparjiman, 2025).

Sedangkan dari sisi **harga bahan baku**, ABB menghadapi risiko fluktuasi harga ayam dan bahan pendukung lain akibat perubahan harga pasar. Kenaikan harga bahan baku dapat berdampak pada biaya produksi dan keuntungan perusahaan. Untuk mengatasi hal ini, ABB melakukan pembelian bahan secara efisien, menyesuaikan volume pembelian dengan kebutuhan produksi, serta menjalin komunikasi yang baik dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang stabil (Tarigan & Nduru, 2024).

Dengan langkah-langkah tersebut, ABB berhasil menjaga kelancaran produksi meskipun menghadapi tantangan dari sisi pasokan, kualitas, maupun harga bahan baku. Sistem koordinasi antar-cabang, pengawasan kualitas yang ketat, serta efisiensi dalam pengadaan menjadi kunci utama bagi ABB dalam mempertahankan konsistensi produk dan keberlangsungan operasionalnya (Santana et al., 2023).

3. Resiko Kualitas Tempat Usaha

Kualitas tempat usaha memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan Ayam Bersih Berkah (ABB) karena aspek kebersihan, kenyamanan, dan lokasi strategis secara langsung memengaruhi persepsi dan kepuasan pelanggan (Santana et al., 2023). ABB memahami bahwa tempat usaha bukan hanya sekadar area pelayanan, tetapi juga menjadi cerminan profesionalisme dan kepercayaan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan (Raynan & Mulyasari, 2025).

ABB sangat menekankan standar *higienitas* di seluruh area, baik dapur, ruang makan, maupun lingkungan sekitar outlet. Kebersihan menjadi faktor utama yang membangun kepercayaan pelanggan, terutama karena produk yang dijual adalah makanan siap saji (Faturrahman & Alfiana, 2025). Setiap karyawan memiliki tanggung jawab menjaga kebersihan area kerja masing-masing, sedangkan *leader outlet* memastikan semua prosedur kebersihan

dijalankan secara konsisten setiap hari. Selain itu, ABB juga rutin melakukan pembersihan menyeluruh agar tempat usaha tetap terlihat rapi dan menarik. Tapi dari hasil observasi dan wawancara, lokasi ABB di Panyileukan tempat dapat dinilai strategis dengan tingkat kunjungan pelanggan yang tinggi, apalagi sejak *grand opening* di bulan September. Namun, aspek kebersihan masih menjadi perhatian, terutama pada area belakang dan pengelolaan sampah. Walau pengambilan sampah dilakukan dua minggu sekali dengan biaya Rp500.000 per bulan, masih ada risiko timbulnya bau tidak sedap yang bisa mengganggu kenyamanan pelanggan dan citra merek yang mengusung konsep “bersih”. Oleh karena itu, *leader* menekankan pentingnya menjaga kebersihan setiap hari agar sesuai dengan nama dan nilai yang diusung perusahaan, yaitu “Ayam Bersih Berkah” (Pujiyanti & Suparjiman, 2025). Selain itu, suasana tempat yang nyaman dan pelayanan yang cepat juga menjadi daya tarik utama bagi pelanggan untuk kembali datang (Munthe et al., 2024). ABB sangat menekankan standar *higienitas* di seluruh area, baik dapur, ruang makan, maupun lingkungan sekitar *outlet*. Kebersihan menjadi faktor utama yang membangun kepercayaan pelanggan, terutama karena produk yang dijual adalah makanan siap saji (Fadillah & Alfiana, 2025). Setiap karyawan memiliki tanggung jawab menjaga kebersihan area kerja masing-masing, sedangkan *leader outlet* memastikan semua prosedur kebersihan dijalankan secara konsisten setiap hari.

ABB juga berupaya menciptakan suasana tempat makan yang bersih, tertata, dan nyaman bagi pelanggan. Penataan meja dan kursi dibuat sedemikian rupa agar tidak terlalu padat dan memberikan ruang gerak yang cukup bagi pengunjung. Suasana yang nyaman membuat pelanggan betah untuk menikmati makanan di tempat dan berpotensi untuk kembali berkunjung (Sofianti & Suparjiman, 2025). ABB juga memperhatikan sirkulasi udara, pencahayaan, serta kebersihan area penyajian untuk memastikan pelanggan merasa aman dan nyaman selama berada di *outlet*.

Sementara itu, lokasi strategis juga menjadi salah satu kunci keberhasilan ABB. Pemilihan lokasi usaha dilakukan dengan mempertimbangkan aksesibilitas dan potensi pasar. *Outlet* ABB biasanya berada di area yang mudah dijangkau oleh pelanggan, seperti dekat dengan kawasan perumahan, sekolah, atau pusat keramaian. Lokasi yang strategis mempermudah pelanggan untuk datang secara langsung dan meningkatkan peluang penjualan setiap harinya (Tarigan & Nduru, 2024).

4. Resiko Pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara dengan Randhito Raihan Paswara selaku *leader* Ayam Bersih Berkah (ABB) cabang Banjaran, strategi pemasaran dan pemanfaatan teknologi digital menjadi salah satu langkah penting dalam menghadapi risiko pemasaran dan menjaga daya saing usaha. ABB memahami bahwa dalam industri kuliner yang semakin kompetitif, promosi dan inovasi berbasis digital sangat dibutuhkan untuk menarik pelanggan baru sekaligus mempertahankan pelanggan lama (Santana et al., 2023).

ABB memanfaatkan berbagai **strategi promosi digital**, seperti penggunaan *voucher* TikTok, *buy 1 get 1*, dan *coupon system*. Program ini terbukti efektif dalam menarik perhatian konsumen, terutama kalangan muda yang aktif di media sosial. Sistem voucher TikTok, misalnya, memungkinkan pelanggan mendapatkan potongan harga atau promo menarik saat berbelanja melalui platform tersebut. Strategi ini bukan hanya meningkatkan jumlah kunjungan pelanggan, tetapi juga memperluas jangkauan pemasaran ABB ke wilayah yang lebih luas melalui promosi *online* (Raynan & Mulyasari, 2025).

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa penggunaan sistem *voucher* dan *coupon* tersebut tidak merugikan pihak outlet secara langsung karena semua biaya promosi telah diatur dan disubsidi melalui kerja sama dengan pihak manajemen pusat dan platform digital terkait. Dengan demikian, ABB tetap dapat menjaga kestabilan pendapatan meskipun memberikan potongan harga kepada pelanggan. Strategi ini menunjukkan bahwa ABB mampu mengelola risiko pemasaran dengan baik tanpa mengorbankan margin keuntungan (Maulana et al., 2024).

Selain promosi digital, ABB juga memanfaatkan teknologi dalam pengelolaan operasional dan transaksi, seperti penggunaan sistem kasir digital yang terintegrasi dengan laporan penjualan harian. Hal ini memudahkan pemantauan hasil penjualan dan evaluasi efektivitas promosi. Melalui data penjualan tersebut, manajemen dapat menilai strategi pemasaran mana yang paling berdampak terhadap peningkatan penjualan, sehingga promosi dapat lebih terarah di masa mendatang (Batubara et al., 2025).

Pemanfaatan teknologi digital juga membantu ABB dalam menjaga interaksi dengan pelanggan melalui media sosial. Informasi mengenai promo, menu baru, dan kegiatan *outlet* disebarkan secara rutin untuk mempertahankan minat pelanggan. Dengan pendekatan yang komunikatif dan promosi yang kreatif, ABB mampu menekan risiko penurunan penjualan serta meningkatkan loyalitas pelanggan (Agustin, 2025).

Secara keseluruhan, strategi pemasaran dan pemanfaatan teknologi digital yang dijalankan ABB menunjukkan efektivitas yang tinggi dalam menghadapi risiko pemasaran. Melalui promosi berbasis platform digital, kerja sama dengan pihak eksternal, serta sistem operasional yang efisien, ABB berhasil menyesuaikan diri dengan tren pasar modern dan mempertahankan posisinya sebagai salah satu usaha kuliner yang kompetitif di tengah ketatnya persaingan industri makanan cepat saji (Nestiti et al., 2025).

5. Risiko Pelanggan Dan Reputasi

Risiko Risiko pelanggan merupakan salah satu aspek yang cukup sering muncul dalam kegiatan operasional. Bentuk risiko yang paling umum berasal dari keluhan atau komplain pelanggan, terutama terkait kualitas makanan, kecepatan pelayanan, dan ketidaksesuaian pesanan (Santana et al., 2023). Misalnya, pelanggan terkadang menyampaikan keluhan karena ayam yang disajikan terasa kurang hangat,

tingkat kematangan tidak merata, atau pesanan *online* yang datang terlambat akibat kendala pengantaran (Fadillah & Alfiana, 2025).

Selain itu, ada juga keluhan yang berkaitan dengan sikap pelayanan karyawan, seperti kurang ramah atau kurang tanggap terhadap permintaan pelanggan (Munthe et al., 2024). Meskipun kasus seperti ini tidak terlalu sering terjadi, ABB tetap menanggapi dengan serius karena dapat memengaruhi citra dan kepuasan pelanggan secara langsung (Maulana et al., 2024).

Untuk mengendalikan risiko tersebut, ABB menerapkan sistem penanganan komplain yang cepat dan responsif. Setiap keluhan pelanggan, baik yang disampaikan langsung di *outlet* maupun melalui platform digital seperti TikTok dan *WhatsApp*, segera ditindaklanjuti oleh *leader outlet* (Sofianti & Suparjiman, 2025). *Leader* memiliki tanggung jawab untuk memastikan pelanggan mendapatkan penjelasan dan solusi yang memuaskan, seperti penggantian produk baru atau pemberian kompensasi tertentu jika diperlukan (Batubara et al., 2025).

Selain itu, ABB secara rutin melakukan evaluasi pelayanan dan kualitas produk melalui rapat internal mingguan. Dalam rapat ini, setiap masukan atau keluhan pelanggan dicatat dan dijadikan bahan perbaikan untuk menghindari terulangnya kesalahan yang sama (Rafnasya et al., 2025). ABB juga memberikan pelatihan pelayanan (*service training*) kepada karyawan agar lebih tanggap terhadap kebutuhan pelanggan dan mampu menjaga standar keramahan dalam melayani (Pujiyanti & Suparjiman, 2025).

Dari sisi sistem digital, ABB memanfaatkan ulasan pelanggan di platform *online* sebagai bahan evaluasi (Raynan & Mulyasari, 2025). Setiap komentar atau rating pelanggan diperhatikan dengan seksama oleh manajemen pusat untuk memastikan bahwa seluruh cabang mempertahankan standar pelayanan dan produk yang konsisten (Nestiti et al., 2025).

Dengan langkah-langkah tersebut, ABB mampu meminimalkan risiko pelanggan secara efektif. Pendekatan yang cepat, komunikatif, dan berorientasi pada kepuasan pelanggan membantu ABB mempertahankan kepercayaan konsumen sekaligus memperkuat citra positif sebagai merek kuliner yang peduli terhadap pengalaman pelanggan (Agustin, 2025).

Urutan Risiko Paling Sering Terjadi Di ABB

1. Risiko Kebersihan & Pengelolaan Sampah

- **Penyebab:** Pengambilan sampah tidak rutin, area dapur/ruang makan kurang bersih, penataan ruang kurang optimal.
- **Dampak:** Pelanggan merasa tidak nyaman, citra “Ayam Bersih Berkah” bisa tercemar, pelanggan enggan kembali.
- **Saran & Cara Mengatasi:**
 1. Buat jadwal pembersihan harian dan pengambilan sampah lebih sering (misal 2–3 kali seminggu).
 2. *Leader outlet* melakukan inspeksi rutin kebersihan.

3. Terapkan checklist kebersihan harian untuk semua area.
4. Pelatihan karyawan tentang pentingnya menjaga kebersihan dan pengelolaan sampah.

2. Risiko SDM (karyawan & leader)

- **Penyebab:** Karyawan kurang disiplin, keterampilan belum memadai, leader kurang tegas, komunikasi tim buruk.
- **Dampak:** Penurunan produktivitas, pelayanan lambat, kesalahan persiapan makanan, konflik tim.
- **Saran & Cara Mengatasi:**
 - 1) Pelatihan rutin untuk karyawan baru dan lama tentang SOP, kebersihan, dan pelayanan.
 - 2) Evaluasi kinerja secara berkala, termasuk kedisiplinan dan hasil kerja.
 - 3) Leader harus tegas dalam pengawasan, memberikan contoh, dan dorongan motivasi.
 - 4) Terapkan sistem reward & punishment untuk meningkatkan kepatuhan dan performa.

3. Risiko Bahan Baku

- **Penyebab:** Keterlambatan pasokan, kualitas bahan tidak sesuai standar, fluktuasi harga.
- **Dampak:** Produksi tertunda, kualitas produk tidak konsisten, biaya produksi meningkat.
- **Saran & Cara Mengatasi:**
 1. Gunakan beberapa pemasok untuk mengurangi ketergantungan pada satu sumber.
 2. Koordinasi antar-cabang untuk memindahkan stok sesuai kebutuhan.
 3. Monitoring kualitas bahan dan prosedur penyimpanan ketat.
 4. Perencanaan pembelian berdasarkan ramalan permintaan (*forecasting*) untuk mengurangi kelebihan atau kekurangan stok.

4. Risiko Pelanggan & Reputasi

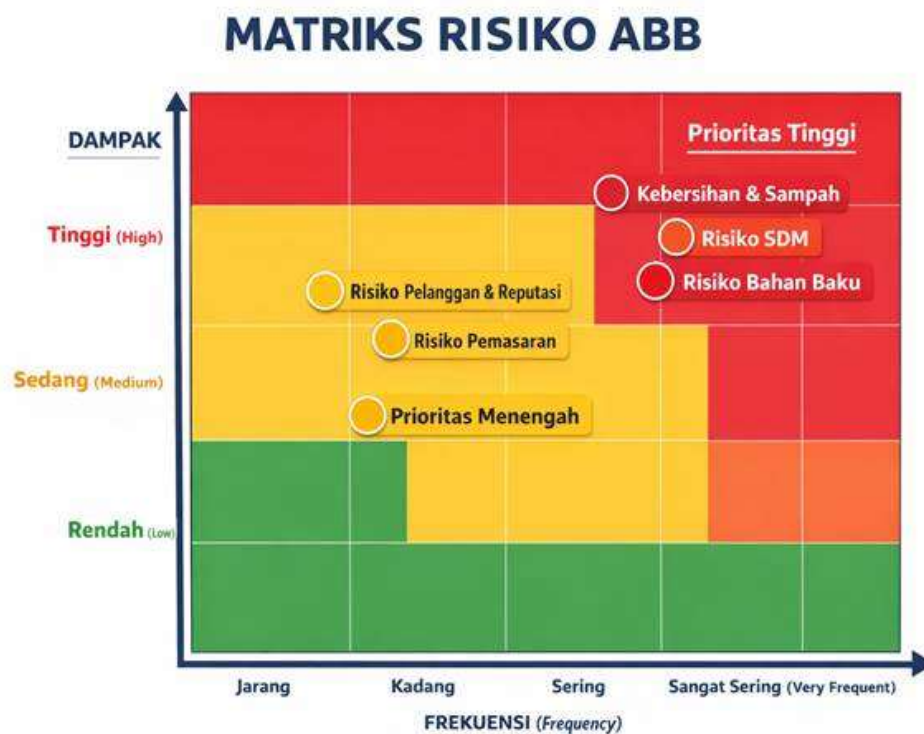
- **Penyebab:** Pesanan tidak sesuai, pelayanan kurang ramah, komplain tidak cepat ditangani.
- **Dampak:** Keluhan pelanggan meningkat, loyalitas menurun, reputasi merek tercemar.
- **Saran & Cara Mengatasi:**
 1. Terapkan sistem penanganan komplain cepat dan responsif.
 2. Leader memastikan pelanggan mendapatkan solusi memuaskan (penggantian produk, kompensasi).
 3. Evaluasi ulasan online secara rutin dan gunakan sebagai bahan perbaikan.
 4. Pelatihan karyawan dalam pelayanan ramah dan tanggap terhadap kebutuhan

pelanggan.

5. Risiko Pemasaran & Promosi Digital

- **Penyebab:** Promosi digital kurang efektif, tidak tepat sasaran, persaingan ketat.
- **Dampak:** Jumlah kunjungan pelanggan menurun, pendapatan outlet tidak stabil, sulit mempertahankan pelanggan.
- **Saran & Cara Mengatasi:**
 1. Analisis efektivitas setiap promo (*voucher*, *buy 1 get 1*) dan sesuaikan strategi.
 2. Gunakan media sosial secara aktif untuk promosi kreatif dan interaktif.
 3. Evaluasi data penjualan untuk mengetahui promo yang paling efektif.
 4. Kolaborasi dengan platform digital untuk memperluas jangkauan promosi.

Matriks Risiko Ayam Bersih Berkah



Gambar 1. Matriks Risiko ABB

(Sumber: Olah data menggunakan ChatGPT, 2025)

KESIMPULAN

Bagian kesimpulan ini merupakan ringkasan singkat dari bagian hasil dan pembahasan. Penulis sangat disarankan untuk menghindari penggunaan pernyataan berulang (*repetitive statements*) dari bagian sebelumnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada usaha Ayam Bersih Berkah (ABB), dapat disimpulkan bahwa penerapan manajemen risiko sudah berjalan dengan cukup efektif meskipun belum disusun secara formal dalam bentuk dokumen kebijakan tertulis. ABB mampu mempertahankan stabilitas operasionalnya karena adanya kombinasi antara sistem pengawasan internal yang baik, budaya kerja yang disiplin, dan komunikasi yang terbuka antar anggota tim.

Dalam **aspek tenaga kerja**, ABB telah menerapkan sistem kepemimpinan yang tanggap di lapangan melalui peran leader yang tidak hanya mengawasi kinerja karyawan, tetapi juga berfungsi sebagai pembimbing dan penghubung antara manajemen pusat dengan karyawan. Pengawasan yang dilakukan secara langsung membantu mencegah kesalahan kerja dan memastikan semua kegiatan sesuai dengan Standard Operating Procedure (SOP).

Pada **aspek bahan baku**, ABB menghadapi risiko yang cukup signifikan seperti keterlambatan pasokan, fluktuasi harga ayam, serta kualitas bahan yang menurun. Namun, ABB mampu mengendalikan hal ini dengan menjalin kerja sama dengan lebih dari satu pemasok serta memanfaatkan sistem koordinasi antar-cabang. Langkah ini membuktikan bahwa ABB memiliki fleksibilitas dan ketahanan dalam menghadapi kondisi pasar yang berubah-ubah.

Dari sisi **kualitas tempat usaha**, ABB menempatkan kebersihan dan kenyamanan pelanggan sebagai prioritas utama. Outlet Panyileukan, misalnya, menunjukkan penerapan standar higienitas yang baik, meskipun masih ada tantangan pada pengelolaan sampah yang perlu ditingkatkan agar tidak mengganggu citra merek yang menjunjung nilai “bersih”.

Dalam **aspek pemasaran**, ABB telah beradaptasi dengan perkembangan teknologi digital melalui penggunaan voucher TikTok, sistem coupon, dan promosi daring lainnya. Strategi ini tidak hanya memperluas jangkauan pasar, tetapi juga menekan risiko penurunan penjualan akibat persaingan ketat di industri kuliner cepat saji. Pemanfaatan media sosial secara konsisten menjadi bukti bahwa ABB memahami pentingnya kehadiran digital di era modern.

Sedangkan untuk **aspek pelanggan**, ABB berhasil membangun sistem penanganan keluhan yang cepat dan berorientasi pada kepuasan pelanggan. Komplain pelanggan ditindaklanjuti secara langsung oleh leader outlet melalui komunikasi terbuka dan solusi yang konkret, seperti penggantian produk atau pemberian kompensasi. Pendekatan ini menunjukkan komitmen ABB dalam menjaga kepercayaan konsumen.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa Ayam Bersih Berkah telah menjalankan manajemen risiko dengan cukup baik di seluruh aspek operasional. Kombinasi antara kepemimpinan yang kuat, kedisiplinan karyawan, serta penerapan sistem digital menjadi kunci keberhasilan ABB dalam menjaga kualitas produk dan pelayanan. Meskipun belum memiliki

sistem dokumentasi risiko yang terstruktur, ABB telah menunjukkan kemampuan adaptif dalam menghadapi tantangan bisnis yang dinamis.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak terkait serta penelitian selanjutnya.

1. **Bagi pihak Ayam Bersih Berkah (ABB)**, disarankan untuk mulai menyusun dan mendokumentasikan manajemen risiko operasional secara lebih formal dalam bentuk kebijakan tertulis atau pedoman manajemen risiko. Dokumentasi ini penting agar seluruh prosedur pengendalian risiko tidak hanya bergantung pada pengalaman leader outlet, tetapi dapat diterapkan secara konsisten oleh seluruh karyawan dan cabang. Selain itu, ABB perlu meningkatkan frekuensi pengelolaan sampah dan pengawasan kebersihan, terutama pada area outlet, guna menjaga citra merek yang mengusung konsep kebersihan.
2. **Bagi pelaku UMKM kuliner lainnya**, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi praktis dalam mengelola risiko operasional. UMKM disarankan untuk mulai menerapkan identifikasi dan pengendalian risiko secara sederhana namun terstruktur, seperti penyusunan SOP, pembagian tugas yang jelas, serta pemanfaatan teknologi digital dalam pengawasan operasional dan pemasaran. Penerapan manajemen risiko yang baik diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, kualitas pelayanan, dan keberlanjutan usaha.
3. **Bagi peneliti selanjutnya**, disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran (mixed methods) agar dapat mengukur tingkat risiko dan efektivitas pengendalian risiko secara lebih objektif. Penelitian selanjutnya juga dapat memperluas objek penelitian pada beberapa UMKM kuliner atau membandingkan antar merek usaha sejenis, sehingga hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai penerapan manajemen risiko operasional pada UMKM di sektor kuliner.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, L. (2025). Strategi Mitigasi Risiko untuk Keberlanjutan Bisnis UMKM. *Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*. <http://indojurnal.com/index.php/jejakdigital/article/view/5>
- Batubara, K. F., Ritonga, B. D. F., & ... (2025). Analisis Manajemen Risiko Pada UMKM Depot Air Minum Ritonga Water Desa Tembung Kabupaten Deli Serdang. *Jurnal Ekonomi Dan ...*. <https://jurnal.ittc.web.id/index.php/jebd/article/view/2113>
- Fadillah, M. R., & Alfiana, A. (2025). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Baso Cuanki di Daerah Pusdai Kota Bandung. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*. <https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1142>
- Faturrahman, M. H., & Alfiana, A. (2025). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM “Seblak Parasmanan Mang Eki” Cibatut Garut. ... : *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*. <https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1146>
- Fikriyyah, S. N., & Suparjiman, S. (2025). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Grosir dan Eceran Toko KANNA. ID. ... : *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*. <https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1159>
- Hardian, S., & Alfiana, A. (2025). Strategi mitigasi risiko untuk keberlanjutan UMKM: Studi kasus Aliza_Food. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*. <https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1147>
- Maulana, T. R., Kamila, C. R., Maulidiyah, E. P., & ... (2024). Analisis Manajemen Risiko Operasional Pada UMKM Kebab “Fardil” Cabang Dinoyo. ... *Akuntansi Manajemen ...*. <https://jeam.uniku.ac.id/index.php/pub/article/view/13>
- Munthe, Y. S., Hasugian, M., & Zebua, Y. R. (2024). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Donat Kentang Syifa Medan. *Jurnal Intelek Insan ...*. <https://jicnusanantara.com/index.php/jiic/article/view/433>
- Natanegara, A. S. A., Zaman, L. N., & ... (2025). Membangun Sistem Manajemen Risiko untuk Menghadapi Tantangan Bisnis pada UMKM “Huisaeng Dimsum.” ... *Dan Manajemen*. <https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1219>
- Nestiti, I. L., Lestari, A., & Manda, G. S. (2025). Peranan Strategi Mitigasi dalam Menghadapi Risiko Operasional pada Perusahaan dan UMKM. *Innovative: Journal Of Social ...*. <http://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/view/19324>
- Pramesdianti, N. P., Daniswara, F., Sinta, L., & ... (2025). Penerapan Manajemen Risiko Berbasis ISO 31000 untuk Mitigasi Risiko Operasional, Keuangan, dan Strategis pada UMKM Konveksi: Studi Kasus pada Bardikar *Ekopedia: Jurnal ...*. <http://indojurnal.com/index.php/ekopedia/article/view/1544>
- Pujiyanti, P., & Suparjiman, S. (2025). Analisis Risiko Manajemen pada UMKM Warung Bakso Batok Ceu Enah. ... : *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*. <https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1158>
- Rafnasya, I., Firly, A., Jane, S., & Djuanda, G. (2025). ANALISIS RISIKO OPERASIONAL PADA UMKM WARUNG NASI. *Penerbit Tahta Media*. <http://tahtamedia.co.id/index.php/issj/article/view/1280>

- Raynan, M. D., & Mulyasari, H. (2025). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Angrkingan di Indonesia. ... : *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*.
<https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1156>
- Sahara, M. A., Rochman, A. F. N., & ... (2025). Optimalisasi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Operasional Bakpia Zahrae 215: Pembelajaran untuk Keberlanjutan Bisnis. *Jumat Pendidikan* <http://ejournal.unwaha.ac.id/index.php/abdimaspen/article/view/5882>
- Santana, S., Muttaqin, I. K., Vrij, L. A. C., & ... (2023). Analisis implementasi manajemen risiko pada umkm tasikmalaya (Studi kasus umkm mie baso sarirasa 81). ... *Bina Manajemen*.
<https://jurnal.wym.ac.id/JBM/article/view/309>
- Sofianti, W., & Suparjiman, S. (2025). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Baso Tahu Siomay di Daerah TKI Kabupaten Bandung. ... : *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*.
<https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1160>
- Tarigan, P., & Nduru, S. (2024). Analisis Manajemen Risiko Pada UMKM Mega Durian. *Sagita Academia Journal*. <http://ejournal.sagita.or.id/index.php/sagita/article/view/119>
- Zakaria, F., & Alfiana, A. (2025). Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Toko Emas Kurnia. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*.
<https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1145>
- (Agustin, 2025; Batubara et al., 2025; Fadillah & Alfiana, 2025; Faturrahman & Alfiana, 2025; Fikriyyah & Suparjiman, 2025; Hardian & Alfiana, 2025; Maulana et al., 2024; Munthe et al., 2024; Natanegara et al., 2025; Nestiti et al., 2025; Pramesdianti et al., 2025; Pujiyanti & Suparjiman, 2025; Rafnasya et al., 2025; Raynan & Mulyasari, 2025; Sahara et al., 2025; Santana et al., 2023; Sofianti & Suparjiman, 2025; Tarigan & Nduru, 2024; Zakaria & Alfiana, 2025)