



Analisis Penerapan Manajemen Risiko Berbasis ISO 31000 pada Rental Perlengkapan Outdoor: Studi Kasus Markisew Kabupaten Bandung

Dwi Julyansyah¹, Indy Fauziah Hanifa², Putri Dewi Renggani³, Andyka Maulana Prayoga⁴, Alfiana⁵

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

*Email Korespondensi: 230313089@umbandung.ac.id

Diterima: 10-11-2025 | Disetujui: 20-11-2025 | Diterbitkan: 22-11-2025

ABSTRACT

This study aims to analyze the application of the ISO 31000:2018 Risk Management framework at Markisew, an outdoor and picnic equipment rental MSME in Bandung Regency, to identify, evaluate, and formulate risk treatment strategies. The research employs a descriptive qualitative approach, where the identification of 60 risk events was classified into six main categories. Risk analysis and evaluation were conducted using a 5x5 Matrix, grouped into three priority levels: Low, Medium, and High. Evaluation results indicate that most risks fall into the Medium level (35 risks), but the main focus is directed towards six High category risks (Score 15-25), dominated by Market (R07), Operational (R36, R31), and Human Resources (R41) factors. The most crucial risks are weather dependency and extreme weather impact (R07, R36) and owner burnout risk (R41). The recommended risk treatment strategies focus on indoor product diversification for market factors, strengthening contracts and guarantees for operational and financial aspects, and recruitment and task delegation to address key man risk. This research concludes that the implementation of ISO 31000 is highly relevant for MSMEs to achieve operational stability and business sustainability.

Keywords: Risk Management; ISO 31000; MSME; Outdoor Rental; Risk Matrix..

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan kerangka Manajemen Risiko ISO 31000:2018 pada UMKM Markisew, sebuah bisnis rental perlengkapan *outdoor* dan piknik di Kabupaten Bandung, guna mengidentifikasi, mengevaluasi, dan merumuskan perlakuan risiko. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, di mana identifikasi 60 peristiwa risiko diklasifikasikan ke dalam enam kategori utama. Analisis dan evaluasi risiko dilakukan menggunakan Matriks 5x5 yang dikelompokkan menjadi tiga tingkat prioritas: Rendah, Sedang, dan Tinggi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar risiko berada pada tingkat Sedang (35 risiko), namun fokus utama diarahkan pada enam risiko kategori Tinggi (Skor 15-25), yang didominasi oleh faktor Pasar (R07), Operasional (R36, R31), dan Sumber Daya Manusia (R41). Risiko paling krusial adalah ketergantungan dan dampak cuaca ekstrem (R07, R36) serta risiko *burnout* pemilik (R41). Strategi perlakuan risiko yang direkomendasikan berfokus pada diversifikasi produk *indoor* untuk mengatasi faktor pasar, penguatan kontrak dan jaminan untuk aspek operasional dan keuangan, serta perekutan dan delegasi tugas untuk mengatasi *key man risk*. Penelitian ini menyimpulkan bahwa implementasi ISO 31000 sangat relevan bagi UMKM untuk mencapai

stabilitas operasional dan keberlanjutan bisnis.

Katakunci: Manajemen Risiko; ISO 31000; UMKM; Rental Outdoor; Matriks Risiko.

Bagaimana Cara Sitas Artikel ini:

Dwi Julyansyah, Indy Fauziah Hanifa, Putri Dewi Renggani, Andyka Maulana Prayoga, & Alfiana. (2025). Analisis Penerapan Manajemen Risiko Berbasis ISO 31000 pada Rental Perlengkapan Outdoor: Studi Kasus Markisew Kabupaten Bandung. *Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 1(4), 2352-2374. <https://doi.org/10.63822/zymtm609>

PENDAHULUAN

Pascapandemi COVID-19, aktivitas luar ruangan (*outdoor*) dan pariwisata kembali bangkit seiring pelonggaran pembatasan dan perubahan perilaku wisatawan yang kini cenderung memilih kegiatan yang aman, fleksibel, serta dekat dengan alam (UNWTO). Fenomena ini menciptakan peluang signifikan bagi UMKM penyedia perlengkapan *outdoor* dan piknik, seperti Markisew di Kabupaten Bandung, untuk tumbuh pesat. Namun, kebangkitan aktivitas ini juga membawa serta beragam risiko operasional, mulai dari kerusakan aset, keselamatan pengguna, hingga ketidakpastian cuaca. Oleh karena itu, penerapan Manajemen Risiko berbasis ISO 31000 menjadi krusial dan relevan bagi Markisew agar mampu memberikan layanan yang aman, andal, dan berkelanjutan di tengah peningkatan tren wisata alam (Kurniasari et al., 2023).

Tren global menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap aktivitas luar ruangan (*outdoor*) pascapandemi mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Berbagai penelitian, termasuk kajian Kurniati et al. (2025), menegaskan bahwa kegiatan di alam terbuka seperti *camping* dan piknik tidak hanya bermanfaat bagi kebugaran fisik, tetapi juga memberikan efek restoratif terhadap kesehatan mental dan stres (*green exercise* dari Pretty et al., 2005). Fenomena ini secara langsung memicu perkembangan wisata alam berkelanjutan, yang ditandai dengan permintaan tinggi terhadap perlengkapan *outdoor* dan fasilitas pendukung. Dengan demikian, peningkatan intensitas aktivitas di ruang terbuka ini membuka peluang pertumbuhan yang substansial bagi usaha penyedia alat seperti Markisew. Pada saat yang sama, peluang ini menuntut kesiapan penyedia layanan untuk menjamin kualitas, keselamatan, dan keandalan peralatan, yang menjadikan pengelolaan risiko yang sistematis sebagai kebutuhan yang tak terhindarkan. (Kurniati, 2025)

Peningkatan minat masyarakat terhadap aktivitas *outdoor* pascapandemi membawa tantangan signifikan bagi pelaku usaha kecil seperti Markisew. Penelitian Layla & Syarifuddin (2025) menunjukkan bahwa kegiatan *outdoor* memiliki risiko operasional yang tinggi, meliputi ketidakpastian lapangan, peningkatan beban kerja, dan potensi kerusakan alat. Mengingat Markisew bergantung pada kelayakan aset dan manajemen yang sederhana, faktor seperti perubahan cuaca dan minimnya sumber daya dapat menghambat layanan dan mengancam keselamatan pengguna. Oleh karena itu, Markisew memerlukan sistem manajemen risiko terstruktur untuk menjaga keandalan peralatan, keamanan, dan kepuasan pelanggan. (Layla & Syarifuddin, 2025)

Markisew adalah UMKM lokal di Kabupaten Bandung yang menyediakan jasa rental perlengkapan piknik dan *outdoor* untuk memenuhi tren kegiatan alam terbuka. Meskipun menyediakan beragam aset (tenda, kursi, dekorasi), Markisew menghadapi tantangan operasional signifikan karena keterbatasan sumber daya manusia dan aset, yang meningkatkan risiko kerusakan alat, kesalahan pencatatan stok, dan kegagalan fungsi. Tingginya frekuensi pemakaian dan ketidakpastian cuaca memperparah kerentanan ini. Oleh karena itu, Markisew memerlukan pendekatan manajemen risiko yang terstruktur untuk memetakan risiko, menjaga keandalan layanan, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.

Berbagai tantangan operasional Markisew meliputi pengecekan kelayakan, risiko kerusakan, dan potensi ketidakpuasan pelanggan, menuntut sistem pengelolaan risiko yang terstruktur. Penerapan ISO 31000 menjadi landasan krusial karena standar ini menekankan integrasi manajemen risiko ke seluruh aktivitas, kepemimpinan aktif, dan proses evaluasi berkelanjutan (identifikasi hingga perlakuan). Kerangka

ini memungkinkan Markisew meningkatkan keandalan operasional, menjaga kualitas aset, mengurangi kerugian tak terprediksi, dan memperkuat kepercayaan pelanggan di tengah tren *outdoor lifestyle* (ISO 31000, 2018).

KAJIAN PUSTAKA

Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah rancangan prosedur sistematis yang digunakan untuk mengelola berbagai bentuk risiko bisnis. Proses ini meliputi upaya terencana untuk mengidentifikasi ancaman, menilai tingkat keparahan dan kemungkinan, serta menentukan strategi penanganan yang tepat untuk meminimalkan dampak negatif. Fungsi utamanya adalah sebagai mekanisme pengendalian internal yang melindungi aset, menjaga stabilitas operasional, dan memungkinkan perusahaan mengambil keputusan yang lebih rasional dan adaptif terhadap ketidakpastian lingkungan usaha.(Alfiana, 2023)

Manajemen risiko dapat didefinisikan sebagai kerangka kerja yang sistematis, mencakup serangkaian prosedur dan metodologi yang diaplikasikan untuk mengenali, mengukur, memantau, dan mengendalikan segala potensi risiko yang mungkin muncul dari aktivitas operasional atau kegiatan bisnis suatu entitas.(Muhammad Asir et al., 2023)

Tujuan Manajemen Risiko

Menurut Australian/New Zealand Standard 4360 (1999), tujuan manajemen risiko adalah memastikan organisasi mampu mengelola ketidakpastian secara efektif demi menjaga operasional yang aman, efisien, dan terarah. Secara strategis, manajemen risiko tidak hanya bersifat defensif untuk mencegah kerugian, tetapi juga esensial dalam memaksimalkan pencapaian tujuan organisasi, meningkatkan kualitas pengambilan keputusan di semua tingkatan, dan menyediakan nilai tambah bagi keberlanjutan bisnis(Gloria Pelatta et al., n.d.)

Tujuan utama penerapan manajemen risiko berbasis ISO 31000 di Markisew adalah menyediakan proses formal dan terstruktur guna membantu manajemen (pemilik dan staf) dalam aspek operasional dan strategis. Proses ini berupaya mendorong pemahaman tim mengenai dampak risiko, mengembangkan SOP yang konsisten untuk menjalankan siklus manajemen risiko (identifikasi hingga perlakuan), dan mendokumentasikan tanggung jawab agar pengendalian berjalan transparan dan akuntabel.(Raden & Palembang, 2023)

Langkah-Langkah Manajemen Risiko

Pengembangan strategi manajemen risiko dilakukan melalui proses terstruktur yang diawali dengan penentuan prioritas risiko berdasarkan tingkat ancaman dan dampak. Selanjutnya, organisasi harus merumuskan tujuan dan sasaran pengelolaan risiko yang ingin dicapai. Strategi kemudian dikembangkan dengan mempertimbangkan karakteristik risiko dan ketersediaan sumber daya. Tahap akhir melibatkan penyusunan rencana tindakan spesifik (pengurangan, penghindaran, pemindahan, atau penerimaan) serta pemantauan konsisten untuk memastikan strategi tetap efektif, relevan, dan adaptif terhadap perubahan lingkungan usaha. (A.Royyan, 2023)

Definisi UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi karena mampu menciptakan lapangan kerja baru dan menyediakan akses layanan ekonomi yang lebih merata bagi masyarakat. Keberadaan UMKM berkontribusi dalam memperluas kesempatan berusaha, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong tumbuhnya kreativitas dan inovasi yang dapat dikembangkan menjadi aktivitas ekonomi produktif. Selain menjadi fondasi penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah maupun nasional, UMKM juga berperan besar dalam memperkuat struktur perekonomian berbasis masyarakat. Melalui penyerapannya terhadap tenaga kerja dan kemampuan adaptasinya yang tinggi, UMKM turut mendukung pemerataan kesejahteraan dan membantu menciptakan stabilitas ekonomi secara nasional.(Pudjowati et al., 2023)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar krusial perekonomian, baik di tingkat nasional maupun regional, termasuk di Indonesia. Entitas ekonomi rakyat ini memiliki skala usaha kecil hingga menengah dan memerlukan perlindungan strategis guna mencegah praktik persaingan usaha yang tidak sehat. (Khoiruddin et al., 2023)

Peran UMKM dalam Perekonomian

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak utama roda perekonomian Indonesia karena memiliki kontribusi yang signifikan dalam menciptakan aktivitas ekonomi di berbagai sektor. UMKM mampu menjadi motor penggerak pertumbuhan melalui penyediaan kesempatan kerja yang luas, sehingga berperan penting dalam mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan kapasitasnya yang fleksibel dan dekat dengan komunitas lokal, UMKM turut menopang stabilitas ekonomi nasional sekaligus memperkuat fondasi ekonomi kerakyatan.(Ismail et al., 2023)

Definisi ISO 31000

ISO 31000 adalah standar internasional yang memberikan pedoman umum mengenai bagaimana organisasi harus mengelola risiko secara sistematis, efektif, dan konsisten. Dalam dokumen ini dijelaskan bahwa ISO 31000 menyediakan pendekatan yang dapat diterapkan pada berbagai jenis organisasi dan konteks, karena standar ini tidak bersifat spesifik industri. Panduan ini membantu organisasi mengintegrasikan pengelolaan risiko ke dalam proses pengambilan keputusan pada semua level, serta menekankan bahwa manajemen risiko merupakan bagian dari tata kelola, kepemimpinan, dan operasi sehari-hari. ISO 31000 mendefinisikan risiko sebagai efek dari ketidakpastian terhadap tujuan, serta menjelaskan bahwa proses manajemen risiko mencakup kegiatan seperti komunikasi, penetapan konteks, penilaian risiko, perlakuan risiko, pemantauan, serta pencatatan dan pelaporan. Dengan demikian, ISO 31000 menjadi acuan penting untuk membantu organisasi memahami, mengevaluasi, dan menangani risiko secara terstruktur berdasarkan prinsip, kerangka kerja, dan proses yang digambarkan dalam standar.(ISO 31000, 2018)

ISO 31000 merupakan standar internasional yang menyediakan panduan esensial untuk manajemen risiko, dirancang secara spesifik guna mendukung organisasi dalam membangun kerangka kerja dan proses

manajemen risiko yang teruji efektivitasnya. Standar ini secara tegas menekankan perlunya pendekatan yang sistematis dalam mengidentifikasi, menganalisis, dan merespons risiko, sekaligus mengintegrasikan proses manajemen risiko ke dalam seluruh aspek operasional dan pengambilan keputusan strategis organisasi. (Khansa Fadiyah et al., 2025)

Proses Manajemen Risiko ISO 31000

Proses manajemen risiko menurut ISO 31000 dilakukan melalui serangkaian tahapan yang saling berkaitan dan harus dijalankan secara berkelanjutan. Proses ini dimulai dengan kegiatan komunikasi dan konsultasi, yaitu memastikan seluruh pihak yang terlibat memahami risiko serta perannya dalam pengelolaannya. Selanjutnya, organisasi menetapkan konteks untuk menentukan ruang lingkup, kondisi internal dan eksternal, serta kriteria yang digunakan dalam menilai risiko. Setelah konteks jelas, langkah berikutnya adalah mengidentifikasi berbagai peristiwa atau kondisi yang berpotensi menimbulkan kerugian. Risiko yang telah diidentifikasi kemudian dianalisis untuk menilai sumbernya, besarnya dampak, serta kemungkinan terjadinya. Hasil analisis tersebut digunakan dalam tahap evaluasi risiko, yaitu menentukan tingkat urgensi dan prioritas risiko yang harus segera ditangani. Tahap berikutnya adalah perlakuan risiko, di mana organisasi merancang dan melaksanakan strategi mitigasi yang paling sesuai. Seluruh proses ini perlu dipantau dan ditinjau secara berkala melalui kegiatan monitoring dan review untuk memastikan tindakan yang diterapkan tetap efektif. Pada akhirnya, semua aktivitas manajemen risiko harus dicatat dan dilaporkan sebagai bentuk dokumentasi dan dasar evaluasi di masa mendatang. (ISO 31000, 2018)

Analisis SWOT

Kekuatan (Strengths) adalah faktor internal yang menjadi keunggulan atau kemampuan khusus yang dimiliki organisasi, sehingga dapat memberikan nilai lebih atau daya saing dibandingkan pihak lain. Kelemahan (Weaknesses) merupakan kondisi internal yang justru melemahkan kinerja organisasi, baik dari aspek fasilitas dan peralatan, kompetensi sumber daya manusia, tingkat kepercayaan pelanggan, maupun kesesuaian produk dan layanan dengan kebutuhan pasar. Peluang (Opportunities) adalah berbagai kondisi atau situasi eksternal yang dapat dimanfaatkan organisasi untuk berkembang dan meningkatkan performanya. Ancaman (Threats) merupakan faktor eksternal yang berpotensi menghambat pencapaian tujuan organisasi serta menimbulkan risiko terhadap kelangsungan operasional. (Zianah Safitri et al., 2024)

Matriks Manajemen Risiko (5x5)

Matriks risiko berfungsi sebagai alat untuk menilai tingkat risiko dengan menggabungkan dua aspek utama, yaitu kemungkinan terjadinya suatu peristiwa (likelihood) dan besarnya dampak yang ditimbulkannya (impact). Pada matriks 5x5, risiko dikelompokkan ke dalam tiga level: rendah, sedang, dan tinggi. Risiko akan berada pada kategori yang lebih tinggi apabila probabilitas kejadianya besar dan konsekuensinya signifikan. Dengan matriks ini, pengelola dapat menentukan prioritas penanganan risiko secara lebih terarah dan efektif. Likelihood menunjukkan seberapa besar kemungkinan sebuah risiko muncul, yang umumnya dibagi menjadi tiga tingkat: Mustahil (sangat jarang terjadi), Sesekali (muncul pada kondisi tertentu), dan Kemungkinan (sering terjadi). Penilaian ini penting karena semakin sering suatu

risiko muncul, semakin tinggi prioritas tindakan pencegahan atau mitigasinya. Sementara itu, keparahan menggambarkan tingkat dampak yang ditimbulkan risiko terhadap organisasi. Kategori keparahan meliputi: Marginal (dampak ringan dan masih dapat dikendalikan), Sedang (dampak mulai mempengaruhi kelancaran operasional), dan Kritis (dampak berat yang berpotensi menghentikan operasional secara keseluruhan). Penilaian tingkat keparahan membantu menentukan urgensi dan jenis penanganan yang perlu dilakukan. (ISO 31000, 2018)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena fokus utamanya adalah memahami secara mendalam berbagai bentuk risiko yang muncul dalam operasional UMKM Markisew serta bagaimana penerapan manajemen risiko berbasis ISO 31000 dilakukan dalam konteks nyata. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti menggali informasi secara langsung melalui interaksi dengan informan, memahami proses yang berlangsung di lapangan, serta menangkap pengalaman, persepsi, dan kondisi faktual yang tidak dapat dijelaskan melalui angka. Penelitian kualitatif juga menempatkan peneliti sebagai instrumen utama untuk mengamati fenomena secara langsung dan menafsirkan data sesuai konteks. Dengan demikian, metode ini dianggap paling sesuai untuk menganalisis dinamika risiko, praktik pengelolaan, dan kendala yang dihadapi Markisew, sehingga hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang komprehensif, realistik, dan relevan dengan kondisi sebenarnya di lapangan. (Nurrisa & Hermina, 2025).

Persiapan Pra-Lapangan

Pada tahap persiapan pra-lapangan, peneliti terlebih dahulu menyusun rancangan penelitian dengan menentukan fokus utama terkait berbagai risiko yang muncul dalam operasional UMKM Markisew, seperti risiko pelayanan, aset, dan proses kerja, sesuai dengan masalah yang dapat diamati langsung di lapangan. Peneliti kemudian menetapkan lokasi penelitian yang relevan, yaitu lingkungan usaha Markisew sebagai sumber data utama. Selanjutnya, peneliti mengurus perizinan dan melakukan komunikasi awal agar dapat diterima dengan baik oleh pihak terkait, termasuk memperkenalkan diri kepada pemilik dan individu yang berhubungan langsung dengan kegiatan usaha. Pada tahap ini, peneliti juga menentukan informan kunci yang dianggap tepat dan independen, seperti pemilik Markisew, staf yang terlibat dalam proses penyewaan, serta beberapa pelanggan yang memiliki pengalaman menggunakan layanan. Selain itu, peneliti menyiapkan instrumen penelitian berupa pedoman wawancara semi-terstruktur serta perangkat untuk observasi dan dokumentasi, sesuai dengan teknik pengumpulan data yang lazim digunakan dalam penelitian kualitatif.

Tahap Pengumpulan Data

Pada tahap pengumpulan data, penelitian ini dilakukan dalam kondisi alamiah (natural setting) dengan peneliti berperan sebagai instrumen kunci, sebagaimana karakteristik utama penelitian kualitatif. Data dikumpulkan melalui beberapa teknik, yaitu wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan dengan pemilik Markisew sebagai informan utama serta beberapa

pelanggan dan pihak yang terlibat langsung dalam aktivitas penyewaan, dengan tujuan memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai risiko yang dihadapi dalam operasional sehari-hari. Selain itu, peneliti melakukan observasi langsung terhadap proses penyewaan, kondisi perlengkapan outdoor, alur pelayanan, hingga interaksi antara penyedia layanan dan pelanggan untuk menangkap informasi faktual yang mungkin tidak muncul dalam wawancara. Data pendukung juga diperoleh melalui dokumentasi berupa foto peralatan, catatan transaksi, arsip internal, atau standar prosedur operasional jika tersedia. Untuk memperkuat keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik triangulasi, baik triangulasi sumber maupun teknik, dengan membandingkan temuan dari wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan konsistensi dan akurasi informasi yang diperoleh.

Pengolahan dan Analisis Data

Pada tahap pengolahan dan analisis data, penelitian ini menggunakan model analisis interaktif Miles dan Huberman yang bersifat induktif sebagaimana dijelaskan dalam pedoman penelitian kualitatif. Proses analisis dimulai dengan reduksi data, yaitu memilih, menyederhanakan, serta memfokuskan data-data penting yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi, seperti temuan mengenai jenis risiko, kondisi perlengkapan, prosedur penyewaan, serta pola kerja di Markisew. Data yang telah direduksi kemudian disajikan dalam bentuk yang lebih terstruktur, misalnya tabel identifikasi risiko, matriks penilaian risiko, kutipan wawancara, atau pengelompokan tema sehingga hubungan antar-informasi dapat terlihat dengan jelas. Tahap berikutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi, yaitu menyusun pola dan temuan utama terkait risiko operasional, risiko cuaca, risiko pelayanan, maupun risiko aset, serta memeriksa kembali temuan tersebut melalui konfirmasi ke lapangan atau informan untuk memastikan keabsahan dan konsistensinya. Dengan tahapan yang saling berkaitan ini, analisis data dilakukan secara terus-menerus hingga menghasilkan pemahaman yang komprehensif dan mendalam sesuai karakter penelitian kualitatif.

Validitas Data

Untuk memastikan keabsahan data dalam penelitian kualitatif ini, peneliti menggunakan beberapa teknik validasi yang direkomendasikan dalam pedoman penelitian, yaitu triangulasi, member check, dan ketekunan pengamatan. Triangulasi dilakukan dengan memeriksa konsistensi data melalui berbagai sumber, teknik, dan waktu, misalnya membandingkan informasi dari wawancara pemilik, pengamatan langsung proses penyewaan, serta dokumentasi yang diperoleh di lapangan. Selain itu, peneliti melakukan member check dengan meminta kembali konfirmasi kepada informan utama untuk memastikan bahwa data, interpretasi, dan temuan yang dicatat telah sesuai dengan pengalaman dan kondisi sebenarnya. Peneliti juga menerapkan ketekunan pengamatan dengan melakukan pengamatan berulang pada aktivitas operasional Markisew untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam dan akurat. Melalui kombinasi teknik ini, data yang diperoleh dianggap valid, dapat dipercaya, dan menggambarkan kondisi lapangan secara objektif.

Tahap Pengambilan Kesimpulan

Pada tahap pengambilan kesimpulan, peneliti merumuskan hasil akhir penelitian dengan mengidentifikasi pola, tema, dan temuan utama yang muncul dari proses analisis data, seperti kategori risiko

yang dihadapi Markisew serta faktor-faktor yang memengaruhi pengelolaannya. Temuan tersebut kemudian dihubungkan dengan teori dan pendekatan yang menjadi landasan penelitian, termasuk prinsip dan proses manajemen risiko ISO 31000, konsep risiko dalam UMKM, serta teori pendukung lainnya. Setelah hubungan antara temuan lapangan dan teori terbangun, peneliti menarik implikasi bagi Markisew dalam bentuk rekomendasi atau saran strategis yang relevan untuk meningkatkan efektivitas manajemen risikonya. Dengan demikian, kesimpulan yang dihasilkan tidak hanya menggambarkan kondisi faktual di lapangan, tetapi juga memberikan kontribusi praktis yang dapat diterapkan untuk memperbaiki pengelolaan risiko di masa mendatang. (Nurrisa & Hermina, 2025)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memaparkan temuan penelitian yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis secara induktif sesuai pendekatan kualitatif. Untuk memahami posisi dan kondisi Markisew secara komprehensif, analisis diawali dengan pemetaan faktor internal dan eksternal melalui analisis SWOT sebagai dasar dalam mengidentifikasi risiko serta menentukan arah pembahasan selanjutnya.

Tabel 1. Analisis SWOT

Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weaknesses)
Kekuatan adalah faktor internal positif yang memberikan keunggulan kompetitif. <ul style="list-style-type: none">Konsep dan Komitmen Unik: Mengusung konsep "bring comfort to your outdoor moments" dan berkomitmen untuk memberikan pengalaman berkumpul yang praktis, nyaman, dan penuh gaya.Pilihan Produk Lengkap dan Estetik: Menyediakan tidak hanya perlengkapan utama (kursi lipat, meja portable, tikar, keranjang rotan) tetapi juga peralatan penunjang yang bernilai estetika tinggi (bunga dekoratif, kaca dekor), bahkan perlengkapan dokumentasi (Tripod, Lensa Apexel).Layanan Tambahan yang Praktis: Menawarkan layanan pengantaran dan pengambilan perlengkapan di area Bandung dan sekitarnya, serta paket sewa lengkap untuk berbagai <i>event</i>, yang menunjang kepraktisan pelanggan.Misi yang Jelas pada Kualitas dan Gaya: Memiliki misi untuk menjaga kualitas perlengkapan agar selalu aman dan layak pakai, dan menghadirkan konsep piknik yang <i>stylish</i> dan <i>instagramable</i>.	Kelemahan adalah faktor internal negatif yang perlu diperbaiki. <ul style="list-style-type: none">UMKM Baru: Perusahaan ini merupakan UMKM yang baru berdiri sejak tahun 2023, yang mungkin berarti <i>brand awareness</i> dan jangkauan pasar masih terbatas dibandingkan kompetitor yang lebih lama.Fokus Area Lokal: Layanan pengantaran dan pengambilan terbatas di area Bandung dan sekitarnya, membatasi potensi pasar di luar area tersebut.
Peluang (Opportunities)	Ancaman (Threats)
Peluang adalah faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk keuntungan.	Ancaman adalah faktor eksternal yang berpotensi menimbulkan masalah.

<ul style="list-style-type: none"> Peningkatan Tren Rekreasi Sederhana: Adanya misi untuk menumbuhkan budaya rekreasi sederhana yang berkualitas di masyarakat menunjukkan peluang pasar yang terbuka seiring meningkatnya minat masyarakat pada kegiatan luar ruangan. Target Pasar yang Luas: Menyediakan paket sewa untuk berbagai segmen, seperti <i>event outdoor</i>, <i>gathering</i>, dan piknik keluarga, yang menunjukkan potensi permintaan yang stabil dari berbagai kelompok. Pemanfaatan Media Sosial: Fokus pada konsep <i>stylish</i> dan <i>instagramable</i> sangat relevan dengan tren media sosial saat ini, membuka peluang untuk pemasaran viral dan kolaborasi dengan <i>influencer</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Persaingan di Bandung: Visi untuk menjadi penyedia perlengkapan <i>outdoor</i> terlengkap dan terpercaya di Bandung menyiratkan bahwa ada kompetitor lain di area Bandung yang juga menawarkan jasa serupa. Faktor Cuaca: Bisnis rental perlengkapan <i>outdoor</i> sangat dipengaruhi oleh kondisi cuaca. Cuaca buruk (misalnya hujan) dapat secara signifikan mengurangi permintaan sewa. Pemeliharaan Kualitas: Misi untuk menjaga kualitas perlengkapan menghadapi ancaman dari kerusakan barang oleh penyewa atau tingkat keausan yang tinggi, yang dapat mengancam reputasi dan modal.
--	---

(Sumber: Data primer Markisew diolah, 2025)

Identifikasi Risiko

Sesuai *framework* ISO 31000, Markisew mengklasifikasikan risiko yang dihadapinya menjadi enam kategori inti, yaitu risiko pasar, operasional, keuangan, sumber daya manusia, keselamatan kerja, dan hukum.

Tabel 2. Identifikasi Risiko

Jenis Risiko	ID	Peristiwa
Risiko Pasar	R01	Penurunan minat masyarakat terhadap aktivitas outdoor.
	R02	Munculnya tren baru yang tidak sesuai dengan layanan.
	R03	Persaingan harga dengan penyedia rental lain
	R04	Munculnya bisnis baru dengan perlengkapan modern.
	R05	Pergeseran preferensi pelanggan ke paket wisata <i>all-in</i> .
	R06	Ketergantungan pada musim liburan.
	R07	Permintaan menurun saat cuaca ekstrem/hujan
	R08	Pelanggan lebih memilih membeli perlengkapan.
	R09	Fluktuasi jumlah pelanggan pascapandemi.
	R10	Lokasi operasional kurang strategis.
Risiko Keuangan	R11	Keterlambatan pembayaran oleh pelanggan.
	R12	Kerugian akibat perlengkapan hilang/tidak dikembalikan.
	R13	Biaya perawatan alat meningkat dari tahun ke tahun.
	R14	Arus kas tidak stabil karena pendapatan musiman.
	R15	Modal terbatas untuk <i>upgrade</i> atau penambahan unit
	R16	Kesalahan pencatatan transaksi dan pemasukan.
	R17	Pembayaran ganti rugi yang tidak mencukupi biaya perbaikan.
	R18	Kenaikan harga bahan baku peralatan <i>outdoor</i> .
	R19	Pengeluaran mendadak (alat rusak parah atau hilang).
	R20	Penurunan margin keuntungan akibat diskon berlebihan.
Risiko Pemasaran	R21	Konten pemasaran yang kurang menarik dan tidak konsisten.
	R22	Kesalahan informasi terkait harga atau paket sewa.
	R23	Promosi tidak tepat sasaran sehingga sedikit konversi.

	R24	Reputasi buruk akibat ulasan negatif pelanggan.
	R25	Keterbatasan kemampuan <i>branding</i> dibanding kompetitor
	R26	Strategi digital <i>marketing</i> tidak optimal.
	R27	Basis pelanggan yang belum luas.
	R28	Minimnya kerja sama dengan EO atau komunitas.
	R29	Keterlambatan respons admin terhadap pelanggan
	R30	Kemasan foto produk tidak menggambarkan kondisi asli.
Risiko Operasional	R31	Kerusakan alat saat disewa (kursi patah, kompor macet).
	R32	Keterlambatan pengantaran perlengkapan.
	R33	Kesalahan dalam menyiapkan item sewa (barang kurang/tertukar).
	R34	Stok alat tidak memadai saat permintaan tinggi.
	R35	Kecelakaan kecil pelanggan akibat kesalahan penggunaan alat.
	R36	Cuaca ekstrem yang mempengaruhi penggunaan perlengkapan.
	R37	Alat tidak dibersihkan dengan baik setelah dipakai.
	R38	Kehilangan barang kecil (sendok, pisau, <i>mini-tools</i>).
	R39	Kesalahan <i>input</i> daftar barang masuk dan keluar.
	R40	Kerusakan kendaraan pengantaran saat operasional.
Risiko Sumber Daya Manusia	R41	Kelelahan atau <i>burnout</i> pada pemilik karena pekerjaan dilakukan sendiri
	R42	Kemampuan admin atau staf yang tidak merata.
	R43	Kurangnya pelatihan dalam penggunaan peralatan <i>outdoor</i> .
	R44	<i>Human error</i> dalam pengecekan alat.
	R45	Perbedaan pemahaman antara staf dalam SOP penyewaan.
	R46	Kesalahan komunikasi antar anggota tim.
	R47	Kurangnya tenaga saat permintaan meningkat.
	R48	Rendahnya kemampuan manajemen waktu.
	R49	Minimnya pengalaman staf dalam menangani komplain.
	R50	Ketergantungan berlebihan pada satu orang (<i>owner dependent</i>).
Risiko Hukum	R51	Pelanggan lalai dan menyebabkan kecelakaan/tuntutan.
	R52	Ketidaksesuaian kebijakan sewa dengan aturan konsumen.
	R53	Kurangnya dokumen perjanjian sewa yang kuat.
	R54	Aduan pelanggan di media sosial yang berpotensi merusak reputasi hukum.
	R55	Tidak adanya perlindungan asuransi terhadap alat atau layanan.
	R56	Ketidakjelasan pertanggungjawaban atas kerusakan berat.
	R57	Pelanggaran hak cipta pada desain konten promosi.
	R58	Tidak adanya izin usaha resmi (bila masih dalam proses).
	R59	Kesalahan penulisan aturan sewa yang merugikan salah satu pihak.
	R60	Risiko pelanggaran privasi data pelanggan.

(Sumber: Data primer Markisew diolah, 2025)

Analisis Dampak Risiko

Tabel 3. Analisis Dampak Risiko

ID	Peristiwa	Dampak
R01	Penurunan minat masyarakat terhadap aktivitas outdoor.	Mengurangi frekuensi sewa secara keseluruhan, menyebabkan penurunan pendapatan jangka panjang.
R02	Munculnya tren baru yang tidak sesuai dengan layanan.	Mengharuskan investasi mendadak untuk

Analisis Penerapan Manajemen Risiko Berbasis ISO 31000 pada Rental Perlengkapan Outdoor: Studi Kasus Markisew Kabupaten Bandung
(Julyansyah, et al.)

R03	Persaingan harga dengan penyedia rental lain	adaptasi produk, yang mengganggu arus kas.
R04	Munculnya bisnis baru dengan perlengkapan modern.	Terpaksa menurunkan harga sewa, yang berujung pada penurunan margin keuntungan
R05	Pergeseran preferensi pelanggan ke paket wisata <i>all-in</i> .	Perlengkapan Markisew terlihat usang, kehilangan daya saing, dan menurunkan minat pelanggan.
R06	.Ketergantungan pada musim liburan.	Mengurangi segmen pasar yang berfokus pada sewa alat independen (B2C).
R07	Permintaan menurun saat cuaca ekstrem/hujan	Menimbulkan ketidakstabilan arus kas dan kesulitan dalam perencanaan stok di luar musim liburan.
R08	Pelanggan lebih memilih membeli perlengkapan.	Kehilangan pendapatan signifikan selama periode tersebut, menekan biaya operasional.
R09	Fluktuasi jumlah pelanggan pascapandemi.	Pasar sewa stagnan atau menyusut karena pelanggan menjadi pemilik alat.
R10	Lokasi operasional kurang strategis.	Kesulitan dalam memprediksi tingkat permintaan dan menentukan jumlah stok yang ideal.
R11	Keterlambatan pembayaran oleh pelanggan.	Meningkatkan biaya pengantaran (<i>delivery</i>) dan membatasi aksesibilitas bagi pelanggan <i>walk-in</i> .
R12	Kerugian akibat perlengkapan hilang/tidak dikembalikan.	Mengganggu arus kas harian dan menunda pembelian atau perawatan alat.
R13	Biaya perawatan alat meningkat dari tahun ke tahun.	Kerugian modal (aset) yang signifikan dan kebutuhan untuk membeli pengganti baru.
R14	Arus kas tidak stabil karena pendapatan musiman.	Mengikis margin keuntungan secara konsisten dan menekan dana untuk ekspansi.
R15	Modal terbatas untuk <i>upgrade</i> atau penambahan unit	Kesulitan membayar biaya tetap (gaji, sewa tempat) di luar musim ramai.
R16	Kesalahan pencatatan transaksi dan pemasukan.	Menghambat pertumbuhan bisnis dan potensi kehilangan peluang pasar.
R17	Pembayaran ganti rugi yang tidak mencukupi biaya perbaikan.	Menimbulkan selisih dana yang tidak terdeteksi, berpotensi kerugian, dan kesulitan audit internal.
R18	Kenaikan harga bahan baku peralatan <i>outdoor</i> .	Terpaksa menanggung sisa biaya perbaikan, mengurangi laba bersih.
R19	Pengeluaran mendadak (alat rusak parah atau hilang).	Peningkatan biaya pembelian alat baru yang tidak bisa ditutupi dengan kenaikan harga sewa.
R20	Penurunan margin keuntungan akibat diskon berlebihan.	Menguras dana darurat operasional yang telah disiapkan.
R21	Konten pemasaran yang kurang menarik dan tidak konsisten.	Profitabilitas bisnis menurun meski volume penjualan tinggi.
R22	Kesalahan informasi terkait harga atau paket sewa.	Menurunkan <i>brand awareness</i> dan jangkauan audiens potensial.
R23	Konten pemasaran yang kurang menarik dan tidak konsisten.	Memicu komplain pelanggan, tuntutan ganti rugi, atau reputasi buruk.
R24	Promosi tidak tepat sasaran sehingga sedikit konversi.	Biaya iklan menjadi <i>inefektif</i> dan <i>return on investment</i> (ROI) rendah.
R25	Reputasi buruk akibat ulasan negatif pelanggan.	Kehilangan kepercayaan calon pelanggan dan

		penurunan drastis dalam pemesanan.
R25	Keterbatasan kemampuan <i>branding</i> dibanding kompetitor	Markisew sulit menonjol di pasar yang ramai, menyulitkan diferensiasi harga.
R26	Strategi digital <i>marketing</i> tidak optimal.	Menghambat pertumbuhan jumlah pengikut dan pemesanan melalui platform digital.
R27	Basis pelanggan yang belum luas.	Ketergantungan pada sedikit pelanggan loyal, membuat bisnis rentan fluktuasi.
R28	Minimnya kerja sama dengan EO atau komunitas.	Kehilangan akses ke pasar B2B dan <i>event</i> besar yang potensial.
R29	Keterlambatan respons admin terhadap pelanggan	Calon pelanggan beralih ke kompetitor yang lebih responsif.
R30	Kemasan foto produk tidak menggambarkan kondisi asli.	Memicu kekecewaan pelanggan saat barang diterima, berujung ulasan negatif.
R31	Kerusakan alat saat disewa (kursi patah, kompor macet).	Perlengkapan harus dikeluarkan dari stok (tidak bisa disewa), menimbulkan kerugian dan mengecewakan pelanggan.
R32	Keterlambatan pengantaran perlengkapan.	Memicu komplain pelanggan, merusak jadwal acara/piknik pelanggan, dan reputasi.
R33	Kesalahan dalam menyiapkan item sewa (barang kurang/tertukar).	Pelanggan tidak dapat menggunakan paket sewa secara maksimal dan menuntut kompensasi.
R34	Stok alat tidak memadai saat permintaan tinggi.	Kehilangan potensi pendapatan dan mengecewakan calon pelanggan.
R35	Kecelakaan kecil pelanggan akibat kesalahan penggunaan alat.	Memicu tuntutan ganti rugi, dan <i>publicity</i> negatif mengenai keamanan alat.
R36	Cuaca ekstrem yang mempengaruhi penggunaan perlengkapan.	Kerusakan serius pada alat (misal: basah total) yang membutuhkan biaya perawatan mahal/penggantian.
R37	Alat tidak dibersihkan dengan baik setelah dipakai.	Menurunkan kepuasan pelanggan dan memperburuk citra kebersihan merek.
R38	Kehilangan barang kecil (sendok, pisau, <i>mini-tools</i>).	Meningkatkan biaya operasional karena harus membeli barang pengganti secara berkala.
R39	Kesalahan <i>input</i> daftar barang masuk dan keluar.	Ketidakjelasan stok aset, berpotensi kehilangan barang, dan kesulitan audit.
R40	Kerusakan kendaraan pengantaran saat operasional.	Keterlambatan fatal dalam pengiriman/pengambilan barang, menyebabkan komplain massal.
R41	Kelelahan atau <i>burnout</i> pada pemilik karena pekerjaan dilakukan sendiri	Menurunnya kualitas pengambilan keputusan, penurunan kualitas layanan, dan risiko operasional meningkat.
R42	Kemampuan admin atau staf yang tidak merata.	Inefisiensi kerja, pelayanan yang tidak konsisten, dan risiko <i>human error</i> lebih tinggi.
R43	Kurangnya pelatihan dalam penggunaan peralatan <i>outdoor</i> .	Staf tidak mampu menjelaskan fungsi alat dengan baik, berpotensi memicu kerusakan alat.
R44	<i>Human error</i> dalam pengecekan alat.	Alat rusak atau kotor terkirim ke pelanggan, menyebabkan komplain dan reputasi buruk.
R45	Perbedaan pemahaman antara staf dalam SOP penyewaan.	Pelayanan yang membingungkan pelanggan dan inkonsistensi dalam penerapan aturan.
R46	Kesalahan komunikasi antar anggota tim.	Memicu masalah logistik, seperti salah kirim

		atau salah ambil barang.
R47	Kurangnya tenaga saat permintaan meningkat.	Terpaksa menolak pesanan, kehilangan pendapatan, dan membebani staf yang ada.
R48	Rendahnya kemampuan manajemen waktu.	Keterlambatan dalam semua proses (persiapan, pengiriman, <i>follow-up</i>).
R49	Minimnya pengalaman staf dalam menangani komplain.	Komplain yang tidak terselesaikan dengan baik, berujung pada ulasan negatif.
R50	Ketergantungan berlebihan pada satu orang (<i>owner dependent</i>).	Bisnis terhenti total jika pemilik berhalangan hadir (<i>key man risk</i>).
R51	Pelanggan lalai dan menyebabkan kecelakaan/tuntutan.	Biaya hukum yang mahal dan kerugian reputasi serius.
R52	Ketidaksesuaian kebijakan sewa dengan aturan konsumen.	Sanksi denda atau pembekuan operasional oleh lembaga terkait.
R53	Kurangnya dokumen perjanjian sewa yang kuat.	Kesulitan menuntut ganti rugi jika terjadi kehilangan atau kerusakan besar.
R54	Aduan pelanggan di media sosial yang berpotensi merusak reputasi hukum.	Reputasi brand rusak permanen, dan potensi tuntutan pencemaran nama baik.
R55	Tidak adanya perlindungan asuransi terhadap alat atau layanan.	Markisew harus menanggung 100% biaya kerugian atas insiden besar.
R56	Ketidakjelasan pertanggungjawaban atas kerusakan berat.	Konflik berkepanjangan dengan pelanggan yang dapat mengganggu operasional.
R57	Pelanggaran hak cipta pada desain konten promosi.	Tuntutan hukum dan denda dari pemilik hak cipta.
R58	Tidak adanya izin usaha resmi (bila masih dalam proses).	Risiko penutupan usaha oleh pemerintah daerah/instansi terkait.
R59	Kesalahan penulisan aturan sewa yang merugikan salah satu pihak.	Aturan sewa tidak berlaku di mata hukum, menyebabkan kerugian finansial.
R60	Risiko pelanggaran privasi data pelanggan.	Sanksi hukum, denda, dan hilangnya kepercayaan total dari pelanggan.

(Sumber: Data primer Markisew diolah, 2025)

Analasis Risiko

Tahap ini menggunakan penilaian risiko (risk scoring) berdasarkan kombinasi Likelihood (frekuensi) dan Impact (dampak). Skala yang digunakan adalah 1–5, sebagaimana disusun dalam Tabel 4 dan 5 berikut.

Tabel 4. Analasis Dampak Risiko

Nilai	Kategori	Deskripsi	Jangka Waktu
1	Rare	Hampir tidak pernah terjadi	(>2 tahun)
2	Unlikely	Jarang terjadi	(1–2 tahun)
3	Possible	Kadang terjadi	(6–12 bulan)
4	Likely	Sering terjadi	(3–6 bulan)
5	Certain	Sangat sering terjadi	(≤3 bulan)

Tabel 5. Kriteria Penilaian Dampak

Nilai	Kategori	Dampak
1	Insignificant	Tidak mengganggu
2	Minor	Sedikit menghambat, tidak signifikan

3	Moderate	Mengganggu
4	Major	Menghambat sebagian besar
5	Catastrophic	Menghentikan kegiatan

Evaluasi Risiko

Tahap selanjutnya, risiko yang telah dianalisis akan dimasukkan ke dalam matriks risiko 5x5 guna menentukan tingkat prioritas dan urgensi yang diperlukan dalam merumuskan strategi penanganan risiko.

Tabel 6. Penilaian Likelihood × Impact

ID	Peristiwa	Likelihood	Impact	Tingkat Risiko	Kategori
R01	Penurunan minat masyarakat terhadap aktivitas outdoor.	3	4	12	Sedang
R02	Munculnya tren baru yang tidak sesuai dengan layanan.	3	3	9	Sedang
R03	Persaingan harga dengan penyedia rental lain	4	3	12	Sedang
R04	Munculnya bisnis baru dengan perlengkapan modern.	3	3	9	Sedang
R05	Pergeseran preferensi pelanggan ke paket wisata <i>all-in</i> .	2	3	6	Rendah
R06	Ketergantungan pada musim liburan.	4	3	12	Sedang
R07	Permintaan menurun saat cuaca ekstrem/hujan	5	5	25	Tinggi
R08	Pelanggan lebih memilih membeli perlengkapan.	3	3	9	Sedang
R09	Fluktuasi jumlah pelanggan pascapandemi.	4	3	12	Sedang
R10	Lokasi operasional kurang strategis.	1	3	3	Rendah
R11	Keterlambatan pembayaran oleh pelanggan.	4	3	12	Sedang
R12	Kerugian akibat perlengkapan hilang/tidak dikembalikan.	4	4	16	Tinggi
R13	Biaya perawatan alat meningkat dari tahun ke tahun.	4	3	12	Sedang
R14	Arus kas tidak stabil karena pendapatan musiman.	4	3	12	Sedang
R15	Modal terbatas untuk <i>upgrade</i> atau penambahan unit	3	4	12	Sedang
R16	Kesalahan pencatatan transaksi dan pemasukan.	4	2	8	Rendah
R17	Pembayaran ganti rugi yang tidak mencukupi biaya perbaikan.	3	4	12	Sedang
R18	Kenaikan harga bahan baku peralatan outdoor.	3	4	12	Sedang

R19	Pengeluaran mendadak (alat rusak parah atau hilang).	3	3	9	Sedang
R20	Penurunan margin keuntungan akibat diskon berlebihan.	4	3	12	Sedang
R21	Konten pemasaran yang kurang menarik dan tidak konsisten.	4	2	8	Rendah
R22	Kesalahan informasi terkait harga atau paket sewa.	3	3	9	Sedang
R23	Promosi tidak tepat sasaran sehingga sedikit konversi.	3	3	9	Sedang
R24	Reputasi buruk akibat ulasan negatif pelanggan.	4	4	16	Tinggi
R25	Keterbatasan kemampuan <i>branding</i> dibanding kompetitor	4	3	12	Sedang
R26	Strategi digital <i>marketing</i> tidak optimal.	3	3	9	Sedang
R27	Basis pelanggan yang belum luas.	4	2	8	Rendah
R28	Minimnya kerja sama dengan EO atau komunitas.	3	3	9	Sedang
R29	Keterlambatan respons admin terhadap pelanggan	4	3	12	Sedang
R30	Kemasan foto produk tidak menggambarkan kondisi asli.	3	4	12	Sedang
R31	Kerusakan alat saat disewa (kursi patah, kompor macet).	4	5	20	Tinggi
R32	Keterlambatan pengantaran perlengkapan.	4	3	12	Sedang
R33	Kesalahan dalam menyiapkan item sewa (barang kurang/tertukar).	4	3	12	Sedang
R34	Stok alat tidak memadai saat permintaan tinggi.	3	4	12	Sedang
R35	Kecelakaan kecil pelanggan akibat kesalahan penggunaan alat.	2	4	8	Rendah
R36	Cuaca ekstrem yang mempengaruhi penggunaan perlengkapan.	5	5	25	Tinggi
R37	Alat tidak dibersihkan dengan baik setelah dipakai.	4	3	12	Sedang
R38	Kehilangan barang kecil (sendok, pisau, <i>mini-tools</i>).	4	2	8	Rendah
R39	Kesalahan <i>input</i> daftar barang masuk dan keluar.	4	2	8	Rendah
R40	Kerusakan kendaraan pengantaran saat operasional.	3	4	12	Sedang
R41	Kelelahan atau <i>burnout</i> pada pemilik karena pekerjaan dilakukan sendiri	5	5	25	Tinggi
R42	Kemampuan admin atau staf yang tidak merata.	3	3	9	Sedang
R43	Kurangnya pelatihan dalam penggunaan peralatan <i>outdoor</i> .	2	3	6	Rendah
R44	<i>Human error</i> dalam pengecekan alat.	4	3	12	Sedang

R45	Perbedaan pemahaman antara staf dalam SOP penyewaan.	3	3	9	Sedang
R46	Kesalahan komunikasi antar anggota tim.	4	2	8	Rendah
R47	Kurangnya tenaga saat permintaan meningkat.	3	4	12	Sedang
R48	Rendahnya kemampuan manajemen waktu.	4	3	12	Sedang
R49	Minimnya pengalaman staf dalam menangani komplain.	3	4	12	Sedang
R50	Ketergantungan berlebihan pada satu orang (<i>owner dependent</i>).	3	4	12	Sedang
R51	Pelanggan lalai dan menyebabkan kecelakaan/tuntutan.	2	4	8	Rendah
R52	Ketidaksesuaian kebijakan sewa dengan aturan konsumen.	2	4	8	Rendah
R53	Kurangnya dokumen perjanjian sewa yang kuat.	3	4	12	Sedang
R54	Aduan pelanggan di media sosial yang berpotensi merusak reputasi hukum.	3	3	9	Sedang
R55	Tidak adanya perlindungan asuransi terhadap alat atau layanan.	3	4	12	Sedang
R56	Ketidakjelasan pertanggungjawaban atas kerusakan berat.	3	4	12	Sedang
R57	Pelanggaran hak cipta pada desain konten promosi.	2	3	6	Rendah
R58	Tidak adanya izin usaha resmi (bila masih dalam proses).	2	4	8	Rendag
R59	Kesalahan penulisan aturan sewa yang merugikan salah satu pihak.	3	3	9	Sedang
R60	Risiko pelanggaran privasi data pelanggan.	2	3	6	Rendah

(Sumber: Data primer Markisew diolah, 2025)

Dari hasil evaluasi tersebut diperoleh

Tabel 7. Hasil Evaluasi

Likelihood	Certain	5				R07, R36, R41
	Likely	4		R16, R21, R27, R38, R39, R46	R03, R06, R09, R11, R13, R14, R20, R25, R29, R32, R33, R37, R44, R48	R12, R24
	Possible	3			R02, R04, R08, R19, R22, R23, R26, R28, R42, R45, R54, R59	R01, R15, R17, R18, R30, R34, R40, R47, R49, R50, R53, R55,

					R56,	
Unlikely	2			R05, R43, R57, R60	R35, R51, R52, R58	
Rare	1			R10		
Impact	1	2	3	4	5	
	Insignificant	Minor	Moderate	Major	Catastrophic	

(Sumber: Data primer Markisew diolah, 2025)

Berdasarkan hasil analisis dan evaluasi risiko menggunakan Matriks 5x5 yang diklasifikasikan menjadi tiga kategori, ditemukan bahwa sebagian besar operasional Markisew berada pada level risiko Sedang, dengan jumlah 35 dari 60 peristiwa risiko yang teridentifikasi, menunjukkan perlunya perhatian dan pertimbangan perlakuan risiko. Meskipun demikian, fokus utama manajemen harus diarahkan pada enam risiko berkategori Tinggi (Skor 15-25), yang secara kritis didominasi oleh masalah internal dan eksternal operasional: Risiko Operasional menyumbang dua peristiwa paling mengancam (cuaca ekstrem merusak alat dan kerusakan alat saat disewa), diikuti oleh Risiko Sumber Daya (*burnout* pemilik), Risiko Pasar (penurunan permintaan saat cuaca buruk), Risiko Keuangan (alat hilang/tidak dikembalikan), dan Risiko Pemasaran (reputasi buruk). Oleh karena itu, perlakuan risiko harus difokuskan pada penguatan kontrol internal dan mitigasi dampak cuaca untuk memastikan keberlanjutan bisnis Markisew.

Perlakuan Risiko (*Risk Treatment*)

Tahap akhir dari proses evaluasi risiko adalah perumusan perlakuan risiko (*risk treatment*) yang paling efektif untuk setiap peristiwa, disesuaikan berdasarkan tingkat prioritas yang telah ditetapkan

Tabel 8. Rencana Perlakuan Risiko

ID	Peristiwa	Level Risiko	Tindakan yang Disarankan
R07	Permintaan menurun saat cuaca ekstrem/hujan	Tinggi	Mengambil/Meningkatkan Risiko (Diversifikasi): Mengembangkan dan mempromosikan paket layanan untuk <i>event indoor</i> atau lokasi <i>semi-outdoor</i> (glamping) sebagai sumber pendapatan stabil di musim hujan
R36	Cuaca ekstrem yang mempengaruhi penggunaan perlengkapan.	Tinggi	Mengubah Konsekuensi (Proteksi Aset): Menegakkan SOP pengecekan alat anti-air dan perawatan pasca-hujan yang ketat. Mengkaji ulang perjanjian <i>Sharing Risiko</i> melalui asuransi alat.
R41	Kelelahan atau <i>burnout</i> pada pemilik karena pekerjaan dilakukan sendiri	Tinggi	Menghilangkan Sumber Risiko (Delegasi): Merekrut minimal satu staf paruh waktu (admin/logistik) untuk mendelegasikan tugas harian, memecah ketergantungan pada <i>owner</i>
R31	Kerusakan alat saat disewa (kursi patah, kompor macet).	Tinggi	Mengubah Konsekuensi (Jaminan Kontrak): Menerapkan sistem deposit/uang jaminan wajib. Memperkuat klausul kontrak mengenai denda/ganti rugi kerusakan alat yang fatal.
R12	Kerugian akibat perlengkapan hilang/tidak dikembalikan.	Tinggi	Mengubah Kemungkinan (Kontrol Ketat): Menerapkan prosedur <i>screening</i> ketat pada

			penyewa baru. Menetapkan kewajiban identitas ganda yang valid dan aktif.
R24	Reputasi buruk akibat ulasan negatif pelanggan.	Tinggi	Mengubah Konsekuensi (Respons Cepat): Pembentukan <i>Standard Operating Procedure (SOP)</i> penanganan complain, menjamin respons cepat dan resolusi masalah yang memuaskan dalam waktu 24 jam.
R01	Penurunan minat masyarakat terhadap aktivitas outdoor.	Sedang	Mengubah Kemungkinan (Promosi Proaktif): Peningkatan kolaborasi dengan <i>influencer</i> lokal dan <i>content creator</i> untuk terus mempromosikan tren <i>aesthetic picnic</i> .
R03	Persaingan harga dengan penyedia rental lain yang lebih murah	Sedang	Mengubah Kemungkinan (Diferensiasi): Fokus pada <i>Unique Selling Point (USP)</i> Markisew (kenyamanan, estetika, kebersihan), membenarkan harga premium.
R06	Ketergantungan pada musim liburan untuk permintaan tinggi.	Sedang	Mengubah Kemungkinan (Insentif): Menawarkan paket promosi, diskon, atau <i>bundling</i> khusus pada hari kerja/di luar musim liburan.
R09	Fluktuasi jumlah pelanggan pascapandemi yang belum stabil.	Sedang	Mengubah Kemungkinan (Perencanaan Jangka Panjang): Mendorong sistem <i>pre-order</i> atau <i>booking</i> jauh hari dengan insentif kecil.
R02	Munculnya tren baru yang tidak sesuai dengan layanan Markisew.	Sedang	Mengubah Kemungkinan (Inovasi): Alokasi dana kecil untuk <i>pilot project</i> unit perlengkapan baru yang sedang tren.
R08	Pelanggan lebih memilih membeli perlengkapan daripada menyewa.	Sedang	Mengubah Kemungkinan (Edukasi): Menampilkan konten yang menyoroti manfaat sewa (variasi, kepraktisan, tanpa biaya perawatan) dibandingkan beli.
R13	Biaya perawatan alat meningkat dari tahun ke tahun.	Sedang	Mengubah Konsekuensi (Alokasi Dana): Pembentukan dana penyusutan aset (depresiasi) untuk memastikan dana selalu tersedia untuk <i>maintenance</i> dan penggantian unit.
R14	Arus kas tidak stabil karena pendapatan musiman.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Manajemen kas yang ketat, menabung laba di <i>peak season</i> untuk menutupi biaya tetap di <i>low season</i> .
R15	Modal terbatas untuk <i>upgrade</i> atau penambahan unit.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Pengajuan permodalan mikro (KUR) atau <i>crowdfunding</i> skala kecil untuk investasi unit.
R17	Pembayaran ganti rugi kerusakan yang tidak mencukupi biaya perbaikan.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Merevisi harga ganti rugi yang tercantum di kontrak agar sesuai dengan harga pasar dan biaya perbaikan.
R18	Kenaikan harga bahan baku peralatan outdoor.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Mencari pemasok alternatif atau melakukan pembelian dalam jumlah besar (grosir) untuk menahan kenaikan harga.
R20	Penurunan margin keuntungan akibat diskon atau promo berlebihan.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Menganalisis efektivitas diskon; hanya memberikan diskon yang terukur dan bertarget jelas (misal: <i>first-time user</i>).

R25	Keterbatasan kemampuan <i>branding</i> dibanding kompetitor.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Membuat panduan visual dan <i>tone of voice</i> yang konsisten di semua platform.
R29	Keterlambatan respons admin terhadap pelanggan.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Menerapkan <i>template</i> balasan otomatis dan menunjuk satu admin khusus yang bertanggung jawab penuh terhadap <i>customer service</i>
R30	Kemasan foto produk tidak menggambarkan kondisi asli barang.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Melakukan sesi foto ulang secara berkala untuk menampilkan kondisi alat terbaru dan memberikan <i>disclaimer</i> terkait keausan wajar.
R32	Keterlambatan pengantaran perlengkapan.	Sedang	Mengubah Kemungkinan/Sharing Risiko: Membuat rute pengantaran yang efisien; menggunakan jasa kurir pihak ketiga (oje online) saat jadwal padat.
R33	Kesalahan dalam menyiapkan item sewa (barang kurang atau tertukar).	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Menerapkan sistem <i>checklist</i> ganda (<i>double check</i>) dan foto barang sebelum dikirim/diserahkan.
R34	Stok alat tidak memadai saat permintaan tinggi.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Membuat prediksi permintaan berdasarkan data tahun lalu dan menetapkan batas pemesanan (kuota) saat <i>peak season</i> .
R37	Alat tidak dibersihkan dengan baik setelah dipakai.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Menerapkan SOP pembersihan yang lebih detail dan melakukan <i>quality control</i> sebelum alat masuk gudang.
R40	Kerusakan kendaraan pengantaran saat operasional.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Melakukan <i>maintenance</i> kendaraan rutin. Menyiapkan kontak layanan derek darurat.
R44	<i>Human error</i> dalam pengecekan alat.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Pembuatan <i>visual checklist</i> bergambar untuk pengecekan alat oleh staf.
R47	Kurangnya tenaga saat permintaan meningkat.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Membuat daftar tenaga kerja lepas (<i>freelancer</i>) yang siap dipanggil saat <i>peak season</i> .
R48	Rendahnya kemampuan manajemen waktu.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Penggunaan <i>tools</i> manajemen waktu (Google Calendar, Trello) untuk penjadwalan.
R49	Minimnya pengalaman staf dalam menangani komplain pelanggan.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Melakukan simulasi penanganan komplain (<i>role-playing</i>) untuk melatih staf.
R50	Ketergantungan berlebihan pada satu orang (<i>owner dependent</i>).	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Mendesain <i>manual book</i> operasional (SOP) agar proses bisnis tidak hanya diketahui oleh pemilik.
R53	Kurangnya dokumen perjanjian sewa yang kuat.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Merevisi dokumen kontrak sewa dengan bantuan penasihat hukum untuk memasukkan detail pertanggungjawaban.
R55	Tidak adanya perlindungan asuransi terhadap alat atau layanan.	Sedang	Berbagi Risiko: Mengalokasikan dana untuk mengkaji opsi asuransi aset atau asuransi tanggung jawab publik.
R56	Ketidakjelasan	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Mendefinisikan

	pertanggungjawaban atas kerusakan berat.		secara eksplisit dalam kontrak apa yang termasuk "kerusakan berat" dan konsekuensinya.
R22	Kesalahan informasi terkait harga atau paket sewa.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Menetapkan <i>approval ganda</i> untuk setiap materi promosi yang akan dipublikasikan.
R23	Promosi tidak tepat sasaran sehingga sedikit konversi pelanggan.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Melakukan <i>A/B testing</i> dan analisis demografi untuk menemukan platform dan konten yang paling efektif.
R26	Strategi digital <i>marketing</i> tidak optimal.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Belajar dan mengimplementasikan <i>search engine optimization</i> (SEO) dan <i>local listing</i> (Google Maps).
R28	Minimnya kerja sama dengan <i>event organizer</i> atau komunitas <i>outdoor</i> .	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Membuat proposal kerja sama formal dan menetapkan diskon khusus untuk <i>event organizer</i> .
R42	Kemampuan admin atau staf yang tidak merata.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Menerapkan program <i>cross-training</i> agar semua staf menguasai semua lini pekerjaan dasar.
R45	Perbedaan pemahaman antara staf dalam SOP penyewaan.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Mengadakan pertemuan mingguan singkat (<i>briefing</i>) untuk menyamakan pemahaman SOP dan tujuan harian.
R59	Kesalahan penulisan aturan sewa yang merugikan salah satu pihak.	Sedang	Mengubah Kemungkinan: Membuat daftar <i>Frequently Asked Questions</i> (FAQ) untuk meminimalisasi misinterpretasi aturan sewa.
R10	Lokasi operasional kurang strategis.	Rendah	Retensi Risiko: Risiko diterima dan diimbangi dengan promosi kuat pada layanan <i>delivery</i> dan penjemputan barang.
R05	Pergeseran preferensi pelanggan ke paket wisata <i>all-in</i> .	Rendah	Retensi Risiko: Risiko diterima, fokus bisnis tetap dipertahankan pada segmen rental independen (B2C).
R57	Pelanggaran hak cipta pada desain konten promosi.	Rendah	Mengubah Kemungkinan: Menerapkan SOP ketat untuk hanya menggunakan aset visual yang bebas hak cipta atau yang telah dibeli lisensinya.
R60	Risiko pelanggaran privasi data pelanggan.	Rendah	Mengubah Kemungkinan: Membuat kebijakan privasi data sederhana dan membatasi akses staf ke data sensitif pelanggan.
R43	Kurangnya pelatihan dalam penggunaan peralatan <i>outdoor</i> .	Rendah	Mengubah Kemungkinan: Menyusun <i>handout</i> atau panduan visual singkat tentang cara penggunaan dan perawatan alat dasar.
R16	Kesalahan pencatatan transaksi dan pemasukan.	Rendah	Mengubah Kemungkinan: Penggunaan <i>template spreadsheet</i> khusus atau aplikasi akuntansi sederhana untuk otomatisasi pencatatan transaksi.
R21	Konten pemasaran yang kurang menarik dan tidak konsisten.	Rendah	Mengubah Kemungkinan: Membuat jadwal konten mingguan dan melakukan <i>review</i> bulanan terhadap performa konten.

R35	Kecelakaan kecil pelanggan akibat kesalahan penggunaan alat.	Rendah	Mengubah Kemungkinan: Memberikan instruksi penggunaan alat (misal: kompor portable) secara lisan saat serah terima.
R52	Ketidaksesuaian kebijakan sewa dengan aturan perlindungan konsumen.	Rendah	Mengubah Kemungkinan: Melakukan konsultasi informal dengan pihak terkait untuk memastikan kebijakan sewa sesuai dengan undang-undang yang berlaku.
R46	Kesalahan komunikasi antar anggota tim.	Rendah	Mengubah Kemungkinan: Membatasi saluran komunikasi resmi dan memastikan setiap instruksi disajikan secara tertulis.

(Sumber: Data primer Markisew diolah, 2025)

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis, Markisew sebagai UMKM rental perlengkapan *outdoor* menghadapi risiko utama yang terpusat pada aspek Operasional, Pasar, dan Sumber Daya Manusia, sebuah pola yang umum terjadi pada bisnis berbasis musim dan layanan. Tantangan terbesar yang dihadapi Markisew adalah ketergantungan ekstrem pada faktor cuaca (R07 dan R36), baik dari sisi permintaan maupun potensi kerusakan aset, yang mengancam stabilitas arus kas dan kualitas alat. Selain itu, Risiko Sumber Daya Manusia (R41) yang berupa *burnout* pada pemilik menunjukkan adanya *key man risk* yang sangat tinggi, yang secara langsung dapat melumpuhkan seluruh operasional Markisew. Implementasi *framework* ISO 31000 telah membantu Markisew untuk mengidentifikasi dan memetakan risiko-risiko tersebut secara sistematis. Lebih lanjut, penggunaan matriks manajemen risiko 5x5 dan skoring kuantitatif ringan berfungsi memperkuat validitas analisis kualitatif. Misalnya, nilai risiko Tinggi (High) pada R07, R36, dan R41 menunjukkan bahwa strategi diversifikasi produk ke layanan *indoor* (R07), proteksi aset (R36), dan delegasi tugas (R41) merupakan tiga intervensi yang paling mendesak untuk diimplementasikan. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa penerapan manajemen risiko berbasis ISO 31000 sangat relevan bagi UMKM jasa penyewaan seperti Markisew untuk mencapai operasional yang berkelanjutan, aman, dan meminimalkan kerugian finansial akibat faktor eksternal yang sulit dikendalikan.

KESIMPULAN

Penelitian ini mengonfirmasi bahwa penerapan kerangka manajemen risiko ISO 31000:2018 pada UMKM jasa penyewaan perlengkapan *outdoor* Markisew memberikan metodologi yang sistematis dan terukur untuk mengelola ketidakpastian. Analisis menggunakan Matriks Risiko 5x5 menunjukkan bahwa Markisew menghadapi risiko utama pada kategori Tinggi, yang didominasi oleh faktor Operasional, Pasar, dan Sumber Daya Manusia. Risiko paling kritis adalah ketergantungan cuaca (R07, R36) dan risiko pemilik (*burnout*) (R41), yang ketiganya memperoleh skor tertinggi (25), menuntut tindakan perlakuan segera. Strategi mitigasi yang dirumuskan, meliputi diversifikasi produk *indoor*, penguatan jaminan kontrak (R31, R12), dan delegasi tugas (R41), merupakan intervensi penting untuk menjaga stabilitas arus kas dan keberlanjutan operasional. Secara keseluruhan, pemetaan risiko ini menegaskan bahwa manajemen risiko tidak hanya relevan untuk korporasi besar, tetapi juga esensial bagi UMKM berbasis layanan untuk mengubah ancaman menjadi peluang, sehingga Markisew dapat mencapai visi menjadi penyedia

perlengkapan *outdoor* terlengkap dan terpercaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfiana. (2023). *MANAJEMEN RISIKO ERA DIGITAL*.
- A.Royyan. (2023). Konsep Manajemen Risiko. *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(3), 130–137. <https://doi.org/10.59059/jupiekes.v1i3.322>
- Gloria Pelatta, T., Maelissa, N., Dorothy Titaley, H., Tuanakotta, A., Teknik Sipil, J., & Negeri Ambon, P. (n.d.). Halaman 107 ANALISA RISIKO PADA PROYEK PEMBANGUNAN GEDUNG AUDITORIUM IAIN KOTA AMBON. *JOURNAL AGREGATE*, 2(1), 2023.
- Ismail, K., Rohmah, M., & Ayu Pratama Putri, D. (2023). Peranan UMKM dalam Penguan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 7(2), 208–217. <https://doi.org/10.31851/neraca.v7i2.14344>
- ISO 31000. (2018). *Risk management - guidelines*. BSI.
- Khansa Fadiyah, S., Sistem Informasi, I., Sains dan Teknologi, F., Islam Negeri Sunan Ampel Jl Ahmad Yani No, U., Wonosari, J., & Wonocolo, K. (2025). ANALISIS MANAJEMEN RISIKO TEKNOLOGI INFORMASI MENGGUNAKAN ISO 31000 PADA PT XYZ. In *Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika* (Vol. 9, Issue 1).
- Khoiruddin, M., Hasyim Asy, J. K., No, ari, Krajan, D., Genteng, K., Banyuwangi, K., & Timur, J. (2023). Optimalisasi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi pada UMKM di Desa Tamansuruh Banyuwangi). *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi (JUMIA)*, 1(2).
- Kurniasari, K. K., Hidayah, A. N., & Ilmawan, K. F. (2023). Analisis Perubahan Perilaku Wisatawan Post Era Pandemi COVID-19 Sebagai Strategi Pariwisata Berkelanjutan: Studi Literatur. *Journal of Research on Business and Tourism*, 3(2), 108. <https://doi.org/10.37535/104003220234>
- Kurniati, R. (2025). *Integrasi Aktivitas Fisik Outdoor Pada Destinasi Camping Ground: Tinjauan Literatur Dampak Kesehatan dan Pariwisata....*
- Layla, I., & Syarifuddin, D. (2025). *Strategi Manajemen Risiko Pariwisata dalam Membangun Resiliensi di NuArt Sculpture Park*. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v6i5>
- Muhammad Asir, Yuniarwati, R. A., Mere, K., Sukardi, K., & Anwar, Muh. Abdur. (2023). Peran manajemen risiko dalam meningkatkan kinerja perusahaan: studi manajemen sumber daya manusia. *Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi (E-BISMA)*, 32–42. <https://doi.org/10.37631/ebisma.v4i1.844>
- Nurrisa, F., & Hermina, D. (2025). *Pendekatan Kualitatif dalam Penelitian: Strategi, Tahapan, dan Analisis Data*. 02, 793–800.
- Pudjowati, J., Tri wahyuni, S., Pudjiastuti, N., Lailiyatul Inayah, N., Bhayangkara Surabaya, U., & Teknologi Dan Bisnis Ahmad Dahlan lamongan, I. (2023). PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) KREATIF ASESORIS “CANTIK” UNTUK MENINGKATKAN PERTUMBUHAN USAHA SEMASA PANDEMI PADA EVENT JATIM FAIR. *Community Development Journal*, 4(2), 2519–2524.
- Raden, U., & Palembang, F. (2023). *PEDOMAN MANAJEMEN RISIKO*.
- Zianah Safitri, Wendi El, Viona Paskreyanti Sitorus, & Indah Noviyanti. (2024). Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis Pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk. *Jurnal Manuhara : Pusat Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 140–153. <https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i3.967>