



Analisis Manajemen Risiko Dan Strategi Mitigasi Usaha Pada UMKM Buket Jurnalis Di Kota Bandung

Nabila Zulfa Azizah¹, Chika Putri Irwanda², Nira Destiani Dewi³, Nurul Laily Oktaviana⁴, Alfiana⁵

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

Email:

230313185@umbandung.ac.id, 230313069@umbandung.ac.id, 230313207@umbandung.ac.id,
230313316@umbandung.ac.id, alfiana.dr@umbandung.ac.id

Diterima: tgl-31-12-2025 | Disetujui: tgl-bln-thn | Diterbitkan: tgl-bln-thn

ABSTRACT

UMKM Buket Jurnalis is a small business engaged in selling artificial flower bouquets, fresh flowers, and supporting products such as gift boxes and standing flowers. Established in late 2021, the business has grown gradually in response to market demand. This study aims to identify and analyze the various risks faced by UMKM Buket Jurnalis and to determine appropriate mitigation strategies to ensure business continuity. The research method used is a qualitative descriptive approach with a case study through direct interviews with the business owner. The findings indicate that UMKM Buket Jurnalis faces six main categories of risk: market, financial, marketing, operational, human resources, and legal risks. The most significant risks include fluctuating seasonal demand, rising raw material costs, and limited workforce capacity during peak periods. The mitigation strategies applied involve quality control, market price evaluation, customer service improvement, inventory management, and employee training. There are no sources in the current document. By implementing effective risk management practices, UMKM Buket Jurnalis is expected to enhance its competitiveness and maintain sustainable business performance within the increasingly competitive florist industry.

Keywords: Risk Management; MSME; bouquet; Buket Jurnalis

ABSTRAK

UMKM Buket Jurnalis merupakan usaha yang bergerak di bidang penjualan buket bunga artificial, bunga segar, serta produk pendukung seperti gift box dan standing flower. Usaha ini berdiri sejak akhir tahun 2021 dan berkembang secara bertahap sesuai dengan permintaan pasar. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis berbagai risiko yang dihadapi oleh UMKM Buket Jurnalis serta menentukan strategi mitigasi yang sesuai agar keberlangsungan usaha tetap terjaga. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Buket Jurnalis menghadapi enam kategori risiko utama, yaitu risiko pasar, keuangan, pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan hukum. Risiko yang paling dominan adalah fluktuasi permintaan musiman, kenaikan harga bahan baku, dan keterbatasan tenaga kerja saat periode sibuk. Strategi penanganan yang diterapkan meliputi pengawasan kualitas, evaluasi harga pasar, peningkatan layanan pelanggan, manajemen stok bahan baku,

serta pelatihan karyawan. Melalui penerapan manajemen risiko yang tepat, UMKM Buket Jurnalis diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah dinamika industri florist yang kompetitif.

Katakunci: Manajemen Risiko; UMKM; Buket; Buket Jurnalis

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Azizah, N. Z., Irwanda, C. P., Dewi, N. D., Oktaviana, N. L., & Alfiana, A. (2026). Analisis Manajemen Risiko Dan Strategi Mitigasi Usaha Pada UMKM Buket Jurnalis Di Kota Bandung. Ekopedia: Jurnal Ilmiah Ekonomi, 2(1), 391-404. <https://doi.org/10.63822/eyqzza34>

PENDAHULUAN

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM didefinisikan sebagai usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria tertentu berdasarkan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Namun, dalam menjalankan operasionalnya, banyak UMKM menghadapi berbagai tantangan, seperti fluktuasi pasar, kenaikan harga bahan baku, serta keterbatasan dalam penerapan sistem manajemen risiko yang terencana. Salah satu sektor UMKM yang sedang berkembang pesat di kalangan masyarakat dan mahasiswa adalah usaha florist atau buket bunga, yang tidak hanya berfungsi sebagai dekorasi, tetapi juga sebagai bentuk ekspresi dan simbol perayaan.

UMKM Buket Jurnalisme merupakan usaha yang bergerak di bidang penjualan buket bunga artificial, bunga segar, serta berbagai produk pendukung seperti gift box dan standing flower. Berdiri sejak akhir tahun 2021, usaha ini berkembang secara bertahap mengikuti peningkatan permintaan pasar, terutama pada momen-momen khusus seperti wisuda dan pernikahan. Karena berlokasi di kawasan perumahan dan menargetkan segmen utama mahasiswa, Buket Jurnalisme menghadapi sejumlah risiko spesifik, antara lain permintaan musiman yang fluktuatif, kenaikan harga bahan baku, serta keterbatasan tenaga kerja saat periode sibuk.

Dalam konteks manajemen risiko, risiko dapat didefinisikan sebagai kemungkinan terjadinya suatu peristiwa yang memiliki dampak negatif terhadap tujuan atau hasil yang diinginkan. Definisi risiko mencakup dua dimensi utama, yaitu kemungkinan atau probabilitas terjadinya suatu kejadian yang tidak diinginkan dan dampak atau konsekuensi dari kejadian tersebut. Risiko bukanlah sesuatu yang pasti terjadi, tetapi merupakan suatu ketidakpastian yang dapat memengaruhi hasil suatu keputusan atau aktivitas. Sementara itu, manajemen risiko adalah proses dinamis yang memerlukan pemantauan terus-menerus dan penyesuaian. Sebagai suatu konsep yang terus berkembang, manajemen risiko memerlukan pendekatan holistik dan integratif untuk mengelola risiko dengan bijak dan memanfaatkan peluang yang muncul.

Manajemen risiko dalam UMKM penting untuk menjaga keberlanjutan bisnis. Dengan memahami risiko secara menyeluruh, pelaku usaha dapat menyusun strategi mitigasi yang efektif serta mengambil keputusan yang lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis. Salah satu pendekatan yang sering digunakan dalam manajemen risiko UMKM adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Analisis ini membantu pemilik usaha untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang dapat memengaruhi keberlangsungan usaha. Dengan mengintegrasikan analisis SWOT dalam manajemen risiko, UMKM seperti Buket Jurnalisme dapat mengidentifikasi potensi risiko dari setiap aspek bisnis, baik dari sisi operasional, keuangan, maupun strategi pemasaran.

Penelitian terdahulu oleh Zain, Zulkarnain, dan Effendi (2025) dalam *Great: Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam* meneliti penerapan manajemen risiko pada usaha buket bunga segar Ramadan Florist di Kabupaten Bogor. Hasilnya menunjukkan bahwa risiko utama dalam bisnis florist meliputi pasokan bunga yang bergantung pada cuaca, fluktuasi harga bahan baku, serta perubahan tren pasar. Studi tersebut menekankan pentingnya kemitraan dengan pemasok alternatif dan pengelolaan stok yang efisien untuk mengurangi dampak risiko.

Penelitian terdahulu oleh Zain, Zulkarnain, dan Effendi (2025) dalam *Great: Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam* mengkaji penerapan manajemen risiko pada usaha florist bunga segar Ramdan Florist di Kabupaten Bogor. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa risiko utama dalam bisnis florist meliputi ketergantungan pasokan terhadap cuaca, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan tren pasar. Namun, penelitian ini lebih menitikberatkan pada manajemen risiko rantai pasok dan operasional.

Berbeda dengan studi tersebut, penelitian ini berfokus pada manajemen risiko strategis dan pasar pada usaha florist UMKM Buket Jurnalis, yang memadukan produk bunga artificial dan segar. Penelitian ini tidak hanya mengidentifikasi risiko internal, tetapi juga menyusun strategi mitigasi yang relevan dengan kondisi usaha kecil yang berorientasi pada segmen mahasiswa. Pendekatan ini diharapkan dapat memperluas pemahaman tentang penerapan manajemen risiko yang praktis dan adaptif dalam menjaga keberlangsungan dan daya saing UMKM florist modern.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Risiko-risiko apa saja yang dihadapi oleh UMKM Buket Jurnalis?
2. Bagaimana SWOT dan strategi mitigasi risiko yang diterapkan untuk menjaga keberlangsungan usaha?

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh UMKM Buket Jurnalis dan menentukan strategi penanganan yang sesuai agar usaha dapat beroperasi secara berkelanjutan di tengah dinamika industri florist yang kompetitif.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus pada UMKM Buket Jurnalis. Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk memahami secara mendalam bentuk-bentuk risiko yang dihadapi usaha serta strategi mitigasi yang diterapkan oleh pelaku usaha dalam menjaga keberlangsungan bisnis. Menurut Sugiyono (2019), penelitian kualitatif deskriptif digunakan untuk menggambarkan fenomena secara sistematis dan faktual berdasarkan kondisi nyata di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil penelitian yang telah diperoleh melalui proses wawancara, observasi langsung, melalui proses wawancara, observasi langsung serta penelaahan dokumen terkait operasional UMKM Buket Jurnalis. Seluruh data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami kondisi nyata yang dihadapi usaha dalam menjalankan aktivitas produksi dan pemasarannya.

Pembahasan dalam bagian ini difokuskan pada tiga komponen utama, yaitu analisis SWOT, identifikasi risiko, serta penyusunan matriks risiko sebagai dasar perumusan strategi mitigasi. Ketiga komponen tersebut disusun untuk memberikan gambaran komprehensif, serta langkah-langkah yang dapat dilakukan untuk meminimalkan dampak risiko yang muncul.

Berikut adalah pemaparan hasil dan pembahasan secara sistematis.

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi Buket Jurnalis dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, diperoleh data sebagai berikut:

- a. *Strengths* (Kekuatan)
 - Produk beragam (buket bunga artificial, bunga segar, *gift box*, dan *standing flower*)
 - Harga kompetitif berdasarkan riset pasar (Bandung, Bogor, Jakarta).
 - Hubungan baik dengan pemasok utama.
 - Citra usaha positif di kalangan mahasiswa.
 - Produk memiliki nilai estetik tinggi dan dibuat secara handmade.
- b. *Weaknesses* (Kelemahan)
 - Promosi digital belum optimal.
 - Tenaga kerja terbatas.
 - Permintaan musiman (wisuda, pernikahan).
 - Belum ada sistem manajemen risiko dan pencatatan formal.
 - Ketergantungan pada pemasok tunggal untuk bahan baku tertentu.
- c. *Opportunities* (Peluang)
 - Tren buket dan dekorasi meningkat.
 - Potensi kerja sama dengan kampus dan EO.
 - Peluang penjualan online melalui Instagram, TikTok, Shopee.
 - Minat tinggi terhadap produk handmade dan estetik.
- d. *Threats* (Ancaman)
 - Fluktuasi harga bahan baku (bunga, pita, kertas).
 - Persaingan ketat dengan *florist online*.
 - Risiko bunga segar cepat layu.
 - Perubahan tren desain cepat di media sosial

Tabel 1 Matriks Strategi SWOT Buket Jurnalis

Strategi SWOT Buket Jurnalis	<i>Strengths</i> (Kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)
	<ul style="list-style-type: none">• Produk beragam.• Harga kompetitif berdasarkan riset pasar.• Hubungan baik dengan pemasok utama.• Citra usaha positif di kalangan mahasiswa.• Produk memiliki nilai estetik tinggi dan dibuat secara handmade.	<ul style="list-style-type: none">• Promosi digital belum optimal.• Tenaga kerja terbatas.• Permintaan musiman.• Belum ada sistem manajemen risiko dan pencatatan formal.• Ketergantungan pada pemasok tunggal untuk bahan baku tertentu.
<i>Opportunities</i> (Peluang) <ul style="list-style-type: none">• Tren buket dan dekorasi meningkat.• Potensi kerja sama dengan kampus dan EO.• Peluang penjualan online	Strategi SO (<i>Strength–Opportunities</i>) <ul style="list-style-type: none">• Memperluas promosi digital melalui media sosial (Instagram, TikTok, Shopee) untuk memperkenalkan produk handmade yang estetik.• Menjalin kerja sama dengan kampus dan	Strategi WO (<i>Weakness–Opportunities</i>) <ul style="list-style-type: none">• Mengoptimalkan promosi digital dengan membuat konten estetik, interaktif, dan sesuai karakter mahasiswa.• Mengadakan pelatihan dasar digital marketing bagi pemilik dan karyawan.

<p>melalui Instagram, TikTok, Shopee.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Minat tinggi terhadap produk handmade dan estetik. 	<p>event organizer untuk menyediakan paket buket wisuda dan dekorasi acara.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meluncurkan produk baru edisi khusus (wisuda, ulang tahun, pernikahan). • Menonjolkan keunikan desain handmade sebagai nilai jual utama untuk menarik pasar online. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menambah tenaga kerja paruh waktu saat musim wisuda untuk mengatasi keterbatasan SDM. • Mengembangkan sistem pencatatan sederhana berbasis spreadsheet untuk memantau stok dan keuangan.
<p>Threats (Ancaman)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fluktuasi harga bahan baku. • Persaingan ketat dengan <i>florist online</i>. • Risiko bunga segar cepat layu. • Perubahan tren desain cepat di media sosial. 	<p>Strategi ST (Strength–Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menjaga hubungan baik dengan pemasok utama agar fluktuasi harga bahan baku bisa ditekan. • Menjamin kualitas produk dan ketepatan waktu pengiriman agar unggul dibanding florist online. • Melakukan riset tren desain secara berkala di media sosial agar produk tidak ketinggalan zaman. • Menyediakan sistem pre-order bunga segar. 	<p>Strategi WT (Weakness–Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat perencanaan pembelian bahan baku jangka panjang agar stabil terhadap kenaikan harga. • Menyusun SOP produksi dan pengiriman agar efisien dan mengurangi risiko kesalahan saat periode sibuk. • Melakukan inovasi desain dan kemasan agar produk tetap kompetitif di pasar online. • Menambah mitra pemasok untuk mengurangi ketergantungan terhadap satu sumber bahan.

2. Identifikasi Risiko

Identifikasi risiko merupakan tahap awal yang sangat penting dalam proses manajemen risiko karena menentukan arah analisis dan strategi mitigasi pada tahap berikutnya. Menurut ISO 31000:2018, identifikasi risiko harus dilakukan secara sistematis untuk mengenali peristiwa yang berasal dari faktor internal maupun eksternal. Dalam konteks UMKM Buket Jurnalis, proses identifikasi dilakukan melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha, serta observasi aktivitas operasional hasil analisis menunjukkan bahwa usaha florist ini menghadapi berbagai risiko yang bersifat musiman, berbasis tren, dan bergantung pada ketersediaan bahan baku serta tenaga kerja. Risiko-risiko tersebut kemudian dikelompokkan ke dalam enam kategori utama, yaitu: risiko pasar, risiko keuangan, risiko pemasaran, risiko operasional, risiko sumber daya manusia, dan risiko hukum.

Tabel 2 Identifikais Risiko

Jenis Risiko	ID	Peristiwa
Risiko Pasar	R1	Penurunan permintaan di luar musim wisuda
	R2	Persaingan harga dengan florist online yang menjual produk serupa dengan harga lebih rendah
	R3	Perubahan tren desain di media sosial yang cepat berubah
	R4	Penurunan daya beli mahasiswa
	R5	Penurunan loyalitas pelanggan akibat munculnya pesaing
Risiko Keuangan	R6	Kenaikan harga bahan baku
	R7	Modal terbatas untuk stok saat periode ramai
	R8	Pembatalan pesanan tanpa uang muka (DP)

	R9	Keterlambatan pembayaran dari pelanggan
	R10	Margin keuntungan menurun karena biaya operasional meningkat
Risiko Pemasaran	R11	Promosi digital belum optimal
	R12	Kurang kolaborasi dengan kampus dan EO
	R13	Tidak adanya sistem loyalitas pelanggan yang mendorong pembelian ulang
	R14	Desain konten promosi kurang variatif
	R15	Kesulitan menjangkau pasar luar kota
Risiko Operasional	R16	Bunga segar cepat layu
	R17	Kekurangan stok bahan baku pada saat periode pesanan meningkat
	R18	Keterlambatan pengiriman
	R19	Tidak ada SOP produksi
	R20	Kerusakan dalam alat produksi
Risiko SDM	R21	Hasil tidak sesuai contoh desain
	R22	Karyawan terbatas, beban kerja tinggi saat high session
	R23	Tidak ada sistem pembagian kerja dan jadwal shift yang jelas
	R24	Ketertarikan tinggi pada pemilik dalam pengambilan keputusan operasional
	R25	Ketidakhadiran karyawan mendadak
Risiko Hukum	R26	Tidak ada pelatihan berkelanjutan
	R27	Tidak ada kontrak tertulis dengan pemasok
	R28	Tidak ada kebijakan reur formal
	R29	Kurangnya pemahaman hukum perlindungan konsumen
	R30	Risiko klaim pelanggan tanpa bukti transaksi

Dengan adanya pemetaan risiko, pelaku usaha dapat lebih mudah menentukan prioritas penanganan dan strategi mitigasi yang tepat agar risiko-risiko tersebut dapat diminimalkan. Berikut disajikan Tabel yang memuat daftar risiko yang telah diidentifikasi beserta potensi dampaknya bagi usaha.

Tabel 3 Identifikasi Dampak Risiko

ID	Peristiwa	Dampak
R1	Penurunan permintaan di luar musim wisuda	Pendapatan menurun, produksi menurun
R2	Persaingan harga dengan florist online yang menjual produk serupa dengan harga lebih rendah	Kehilangan pelanggan, margin turun
R3	Perubahan tren desain di media sosial yang cepat berubah	Produk cepat tidak relevan, butuh biaya inovasi
R4	Penurunan daya beli mahasiswa	Penjualan menurun, harus menurunkan harga
R5	Penurunan loyalitas pelanggan akibat munculnya pesaing	Pembelian ulang berkurang, omzet menurun
R6	Kenaikan harga bahan baku	Biaya produksi naik, harga jual tidak stabil
R7	Modal terbatas untuk stok saat periode ramai	Kehilangan peluang penjualan
R8	Pembatalan pesanan tanpa uang muka (DP)	Kerugian biaya waktu & bahan
R9	Keterlambatan pembayaran dari pelanggan	Arus kas terganggu

R10	Margin keuntungan menurun karena biaya operasional meningkat	Profit usaha berkurang
R11	Promosi digital belum optimal	Jangkauan pasar terbatas
R12	Kurang kolaborasi dengan kampus dan EO	Minim pesanan skala besar
R13	Tidak adanya sistem loyalitas pelanggan yang mendorong pembelian ulang	Sulit mempertahankan pelanggan
R14	Desain konten promosi kurang variatif	Engagement rendah, pertumbuhan lambat
R15	Kesulitan menjangkau pasar luar kota	Penjualan terbatas pada daerah tertentu
R16	Bunga segar cepat layu	Produk tidak layak jual, kerugian stok
R17	Kekurangan stok bahan baku pada saat periode pesanan meningkat	Pesanan ditolak, kehilangan pelanggan
R18	Keterlambatan pengiriman	Keluhan pelanggan, rating buruk
R19	Tidak ada SOP produksi	Proses tidak konsisten, kualitas tidak stabil
R20	Kerusakan dalam alat produksi	Produksi terhambat
R21	Hasil tidak sesuai contoh desain	Komplain, reputasi menurun
R22	Karyawan terbatas, beban kerja tinggi saat high session	Waktu produksi lebih lama, kualitas menurun
R23	Tidak ada sistem pembagian kerja dan jadwal shift yang jelas	Beban kerja tidak merata, kelelahan karyawan
R24	Ketergantungan tinggi pada pemilik dalam pengambilan keputusan operasional	Operasional terhambat jika pemilik tidak ada
R25	Ketidakhadiran karyawan mendadak	Produksi terlambat, pesanan tidak selesai
R26	Tidak ada pelatihan berkelanjutan	Kualitas produksi stagnan, kreativitas menurun
R27	Tidak ada kontrak tertulis dengan pemasok	Risiko harga mendadak naik atau pasokan terputus
R28	Tidak ada kebijakan reur formal	Konflik dengan pelanggan, kerugian sepihak
R29	Kurangnya pemahaman hukum perlindungan konsumen	Risiko pelanggaran hukum tanpa sadar
R30	Risiko klaim pelanggan tanpa bukti transaksi	Kerugian finansial, perselisihan

3. Analisa Risiko

Untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai tingkat ancaman yang dapat memengaruhi keberlangsungan operasional usaha, diperlukan analisis risiko yang terstruktur. Analisis risiko ini dilakukan dengan menilai tingkat kemungkinan terjadinya suatu peristiwa (*likelihood*) serta besarnya dampak yang ditimbulkan (*impact*). Melalui proses ini, setiap risiko dapat dipetakan ke dalam matriks penilaian sehingga memudahkan penentuan prioritas penanganan dan strategi mitigasi yang paling tepat.

Tabel 4 Kriteria Penilaian Likelihood

Likelihood		Deskripsi	Frekuensi Kejadian
Nilai	Kriteria		
1	<i>Rare</i>	Risiko sangat sering terjadi	>2 tahun
2	<i>Unlikely</i>	Risiko jarang terjadi	1-2 tahun
3	<i>Possible</i>	Risiko cukup sering terjadi	7-12 bulan

4	<i>Likely</i>	Risiko sering terjadi	4-6 bulan
5	<i>Certain</i>	Risiko selalu terjadi	1-6 bulan

Tabel 5 Kriteria Penilaian Impact

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

Selanjutnya dilakukan proses penilaian terhadap setiap risiko yang telah diidentifikasi. Penilaian ini dilakukan dengan mengacu pada tingkat kemungkinan dan besar dampak sesuai kriteria yang telah ditetapkan, sehingga menghasilkan nilai risiko yang lebih terukur dan objektif. Berikut disajikan tabel penilaian *likelihood* dan *impact* untuk masing-masing risiko.

Tabel 6 Penilaian *Likelihood* dengan *Impact*

ID	Peristiwa	<i>Likelihood</i>	<i>Impact</i>
R1	Penurunan permintaan di luar musim wisuda	4	4
R2	Persaingan harga dengan florist online yang menjual produk serupa dengan harga lebih rendah	4	3
R3	Perubahan tren desain di media sosial yang cepat berubah	4	3
R4	Penurunan daya beli mahasiswa	3	3
R5	Penurunan loyalitas pelanggan akibat munculnya pesaing	3	3
R6	Kenaikan harga bahan baku	4	4
R7	Modal terbatas untuk stok saat periode ramai	3	4
R8	Pembatalan pesanan tanpa uang muka (DP)	3	3
R9	Keterlambatan pembayaran dari pelanggan	2	3
R10	Margin keuntungan menurun karena biaya operasional meningkat	3	3
R11	Promosi digital belum optimal	4	3
R12	Kurang kolaborasi dengan kampus dan EO	3	3
R13	Tidak adanya sistem loyalitas pelanggan yang mendorong pembelian ulang	3	3
R14	Desain konten promosi kurang variatif	4	2
R15	Kesulitan menjangkau pasar luar kota	2	2
R16	Bunga segar cepat layu	4	4
R17	Kekurangan stok bahan baku pada saat periode pesanan meningkat	4	4
R18	Keterlambatan pengiriman	3	3

R19	Tidak ada SOP produksi	3	3
R20	Kerusakan dalam alat produksi	2	3
R21	Hasil tidak sesuai contoh desain	3	3
R22	Karyawan terbatas, beban kerja tinggi saat high session	4	4
R23	Tidak ada sistem pembagian kerja dan jadwal shift yang jelas	3	3
R24	Ketergantungan tinggi pada pemilik dalam pengambilan keputusan operasional	4	3
R25	Ketidakhadiran karyawan mendadak	3	3
R26	Tidak ada pelatihan berkelanjutan	3	2
R27	Tidak ada kontrak tertulis dengan pemasok	3	3
R28	Tidak ada kebijakan reur formal	3	3
R29	Kurangnya pemahaman hukum perlindungan konsumen	2	3
R30	Risiko klaim pelanggan tanpa bukti transaksi	3	3

4. Evaluasi Risiko

Setelah memperoleh hasil penilaian terhadap tingkat *likelihood* dan *impact* untuk setiap risiko, tahap selanjutnya adalah melakukan evaluasi secara menyeluruh. Evaluasi ini bertujuan untuk mengelompokkan risiko berdasarkan tingkat prioritasnya, sehingga dapat diketahui risiko mana yang termasuk kategori *Low* yang ditandai dengan warna Hijau, *Medium* yang ditandai dengan warna Kuning, dan *High* yang ditandai dengan warna Merah. Dengan demikian, proses pengambilan keputusan dan penentuan strategi mitigasi dapat dilakukan secara lebih terarah.

Tabel 7 Matriks Evaluasi Risiko

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

(Sumber: Harefa & Hartono, 2022)

Tabel 8 Matriks Evaluasi Risiko Berdasarkan Likelihood dengan Impact

Likelihood	Certain	5					
	Likely	4		R14	R2, R3, R7, R11, R24	R1, R6, R16, R17, R22,	
	Possible	3			R4, R5, R8, R10, R12, R13, R18, R19, R21, R23, R25, R27, R28, R30		
	Unlikely	2		R15	R9, R20, R26, R29		

	Rare	1					
	Impact		1	2	3	4	5
			Insignificant	Minor	Moderate	Major	Catastropic

Tabel 9 Pengelompokkan Risiko Berdasarkan Likelihood dengan Impact

ID	Peristiwa	Likelihood	Impact	Risk Level
R1	Penurunan permintaan di luar musim wisuda	4	4	High
R6	Kenaikan harga bahan baku	4	4	High
R16	Bunga segar cepat layu	4	4	High
R17	Kekurangan stok bahan baku pada saat periode pesanan meningkat	4	4	High
R22	Karyawan terbatas, beban kerja tinggi saat high session	4	4	High
R2	Persaingan harga dengan florist online yang menjual produk serupa dengan harga lebih rendah	4	3	Medium
R3	Perubahan tren desain di media sosial yang cepat berubah	4	3	Medium
R7	Modal terbatas untuk stok saat periode ramai	4	3	Medium
R11	Promosi digital belum optimal	4	3	Medium
R24	Ketergantungan tinggi pada pemilik dalam pengambilan keputusan operasional	4	3	Medium
R4	Penurunan daya beli mahasiswa	3	3	Medium
R5	Penurunan loyalitas pelanggan akibat munculnya pesaing	3	3	Medium
R8	Pembatalan pesanan tanpa uang muka (DP)	3	3	Medium
R10	Margin keuntungan menurun karena biaya operasional meningkat	3	3	Medium
R12	Kurang kolaborasi dengan kampus dan EO	3	3	Medium
R13	Tidak adanya sistem loyalitas pelanggan yang mendorong pembelian ulang	3	3	Medium
R18	Keterlambatan pengiriman	3	3	Medium
R19	Tidak ada SOP produksi	3	3	Medium
R21	Hasil tidak sesuai contoh desain	3	3	Medium
R23	Tidak ada sistem pembagian kerja dan jadwal shift yang jelas	3	3	Medium
R25	Ketidakhadiran karyawan mendadak	3	3	Medium
R27	Tidak ada kontrak tertulis dengan pemasok	3	3	Medium
R28	Tidak ada kebijakan reur formal	3	3	Medium
R30	Risiko klaim pelanggan tanpa bukti transaksi	3	3	Medium
R9	Keterlambatan pembayaran dari pelanggan	2	3	Medium
R20	Kerusakan dalam alat produksi	2	3	Medium
R26	Tidak ada pelatihan berkelanjutan	2	3	Medium
R29	Kurangnya pemahaman hukum perlindungan konsumen	2	3	Medium
R15	Kesulitan menjangkau pasar luar kota	2	2	Low

5. Perlakuan Risiko

Setelah proses identifikasi, penilaian, dan evaluasi risiko dilakukan, diperlukan langkah lanjutan berupa pemberian saran perilaku risiko. Bagian ini bertujuan untuk memberikan arahan mengenai bagaimana setiap risiko sebaiknya direspons, baik melalui upaya pencegahan, pengendalian, penerimaan, maupun pengalihan. Dengan adanya saran perilaku ini, organisasi atau pelaku usaha dapat mengambil tindakan yang lebih tepat dan strategis dalam mengelola risiko yang telah dipetakan.

Tabel 10 Saran Perlakuan Risiko

ID	Peristiwa	Risk Level	Tindakan
R1	Penurunan permintaan di luar musim wisuda	High	Diversifikasi produk non-wisuda (ulang tahun, hampers, buket snack) dan Promo di hari/tanggal tertentu untuk mendoornng penjualan
R6	Kenaikan harga bahan baku	High	Negotiated pricing dengan pemasok untuk volume tertentu, dan menggunakan dashboard pemantauan harga pemasok
R16	Bunga segar cepat layu	High	Kerjasama dengan florist wholesale yang pasok bunga baru setiap 2 hari, dan gunakan teknik hydration ulang sebelum perangkaian.
R17	Kekurangan stok bahan baku pada saat periode pesanan meningkat	High	Supplier cadangan
R22	Karyawan terbatas, beban kerja tinggi saat high session	High	Rekrut <i>seasonal worker</i> mahasiswa
R2	Persaingan harga dengan florist online yang menjual produk serupa dengan harga lebih rendah	Medium	Menetapkan <i>Unique Selling Proposition (USP)</i> , dan fokus pada value differentiation: kualitas wrapping, keunikan desain, kartu ucapan premium.
R3	Perubahan tren desain di media sosial yang cepat berubah	Medium	Menyusun <i>Trend Monitoring Routine</i> (analisis TikTok/Instagram tiap minggu)
R7	Modal terbatas untuk stok saat periode ramai	Medium	Kerja sama modal dengan koperasi atau peer-to-peer leading UMKM.
R11	Promosi digital belum optimal	Medium	Membuat portfolio digital berbentuk album katalog estetis, dan memanfaatkan TikTok Promotion Tools (Spark Ads).
R24	Ketergantungan tinggi pada pemilik dalam pengambilan keputusan operasional	Medium	SOP lengkap agar proses tetap berjalan tanpa pemilik.
R4	Penurunan daya beli mahasiswa	Medium	Menyediakan “Student Budget Series”.

R5	Penurunan loyalitas pelanggan akibat munculnya pesaing	Medium	Sistem <i>Customer Retention Program</i> : setelah 3x pembelian dapat diskon 20%
R8	Pembatalan pesanan tanpa uang muka (DP)	Medium	Sistem formulir online otomatis dengan DP di awal dan pemesanan hanya diproses setelah bukti pembayaran masuk.
R10	Margin keuntungan menurun karena biaya operasional meningkat	Medium	Pembelian bahan dalam <i>bulk purchase</i> untuk harga lebih murah
R12	Kurang kolaborasi dengan kampus dan EO	Medium	Kerjasama long-term dengan EO wisuda
R13	Tidak adanya sistem loyalitas pelanggan yang mendorong pembelian ulang	Medium	Diskon khusus untuk pelanggan yang pernah beli dalam 6 bulan terakhir.
R18	Keterlambatan pengiriman	Medium	Menggunakan kurir internal saat high season.
R19	Tidak ada SOP produksi	Medium	Membuat SOP standar: ukuran, waktu pengerjaan, layout warna dan checklist produksi untuk meminimalkan kesalahan.
R21	Hasil tidak sesuai contoh desain	Medium	Foto preview ke pelanggan sebelum finishing.
R23	Tidak ada sistem pembagian kerja dan jadwal shift yang jelas	Medium	“Job Desk Matrix”: setiap karyawan punya tugas jelas
R25	Ketidakhadiran karyawan mendadak	Medium	Database tenaga cadangan (freelancer).
R27	Tidak ada kontrak tertulis dengan pemasok	Medium	MoU singkat mencakup harga, kuantitas, dan konsistensi pasokan.
R28	Tidak ada kebijakan retur formal	Medium	Kebijakan retur tertulis di invoice + media sosial.
R30	Risiko klaim pelanggan tanpa bukti transaksi	Medium	Semua transaksi melalui invoice digital otomatis
R9	Keterlambatan pembayaran dari pelanggan	Medium	SOP pembayaran: <i>full payment for standard items, 50%-50% for custom items</i> .
R20	Kerusakan dalam alat produksi	Medium	Menyediakan peralatan cadangan untuk high season.
R26	Tidak ada pelatihan berkelanjutan	Medium	Workshop internal bulanan.
R29	Kurangnya pemahaman hukum perlindungan konsumen	Medium	Mengikuti edukasi UMKM oleh Disperindag atau Kemenkop.
R15	Kesulitan menjangkau pasar luar kota	Low	Produk khusus <i>shippable</i> : buket artificial, buket snack, hampers kering.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM Buket Jurnalis menghadapi berbagai risiko yang bersumber dari faktor internal maupun eksternal. Berdasarkan hasil identifikasi dan analisis risiko, terdapat enam kategori utama yang perlu diperhatikan, yaitu risiko pasar, keuangan, pemasaran, operasional, sumber daya manusia, dan hukum. Risiko dengan tingkat prioritas tertinggi meliputi fluktuasi permintaan musiman, kenaikan harga bahan baku, bunga segar yang cepat layu, keterbatasan stok pada periode ramai, serta tingginya beban kerja saat musim pemesanan meningkat.

Melalui analisis SWOT dan matriks risiko, penyusunan strategi mitigasi dapat dilakukan secara lebih tepat sasaran. Strategi yang direkomendasikan meliputi diversifikasi produk untuk mengatasi permintaan musiman, membangun hubungan kuat dengan pemasok, menyusun SOP produksi, memperkuat pemasaran digital, serta meningkatkan kapasitas SDM melalui pelatihan dan perekrutan tenaga kerja tambahan pada saat high season. Selain itu, penggunaan sistem pencatatan transaksi, kontrak pemasok, serta kebijakan retur formal diperlukan untuk mengurangi risiko hukum dan administratif.

Secara keseluruhan, penerapan manajemen risiko yang sistematis dan terencana memberikan kontribusi penting bagi keberlangsungan usaha Buket Jurnalis. Melalui pengelolaan risiko yang efektif, UMKM dapat meningkatkan daya saing, mempertahankan kualitas layanan, serta menyesuaikan diri dengan perubahan tren industri florist yang semakin dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

- Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93.
- Alfiana, A., Lubis, R. F., Suharyadi, M. R., Utami, E. Y., & Sipayung, B. (2023). Manajemen Risiko dalam Ketidakpastian Global: Strategi dan Praktik Terbaik. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen West Science*, 2(03), 260–271. <https://doi.org/10.58812/jbmws.v2i03.576>
- Dewi, N., & Harsono, A. (2024). Manajemen risiko dalam pengambilan keputusan bisnis. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 54–58.
- Harefa, M., & Hartono, B. (2022). Analisis manajemen risiko berbasis ISO 31000 pada usaha kecil dan menengah. *Jurnal Manajemen Strategi*, 7(2), 115–128.
- Zain, Z., Zulkarnain, Z., & Effendi, E. (2025). Penerapan manajemen risiko pada usaha florist bunga segar Ramadan Florist di Kabupaten Bogor. *Great: Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*.
- ISO. (2018). *ISO 31000: Risk Management – Guidelines*. International Organization for Standardization
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Djojosoedarso, S. (2003). *Prinsip-prinsip manajemen risiko dan asuransi*. Salemba Empat.
- Hidayat, R., & Dwiasnati, N. (2022). Manajemen Risiko pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Mikro*, 5(2), 142–150.
- Sari, R. M., & Nugroho, A. (2021). Penerapan manajemen risiko pada usaha kecil dan menengah. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(1), 45–56.
- Adhyka, N. (2023). Penilaian risiko menggunakan matriks risiko pada UMKM. *Jurnal Manajemen Risiko*, 5(1), 1–10.
- Alfiana, IC Dewi, I Harsono (2024). *Manajemen Risiko Dalam Pengambilan Keputusan Bisnis*. Penerbit PT Arunika Aksa Karya, Sukabumi Jawa barat ISBN 978-623-09-9149-3
- Linna Ismawati dkk, (2023) *Bunga rampai manajemen risiko era digital*, penerbit Media Sains Indonesia, Bandung, Jawa barat, ISBN 978-623-195-576-0