E-ISSN : 3048-1449
Inflasi : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan
Volume 1 ; Nomor 1 ; Mei 2024 ; Page 21-28
DOI :
WEB : https://ejurnal.faaslibsmedia.com/index.php/inflasi

Kajian Risiko Bisnis Usaha Rumah Makan Onanama di Kecamatan Kabila Kabupaten Bone Bolango

Sukrianto[1*], Fauzia[2], Selvina Nur[3]

[1]Akuntansi Sektor Publik, Universitas Bina Mandiri Gorontalo
[2,3]Administrasi Bisnis, Universitas Bina Mandiri Gorontalo

[1*]sukriyanto@ubmg.ac.id, [2]fauziamsaing@gmail.com, [3]selviantinur219@gmail.com

Abstrak

Usaha Rumah Makan Onanama terdapat modal awal usaha saat ini memang masih memiliki pinjaman dalam bentuk uang di bank sebesar Rp. 50.000.000,-. Usaha Rumah Makan Onanama masih berusaha menyelesaikan pinjaman uang yang ada di bank. Selain itu, jenis dan makanan yang sama. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui risiko bisnis pada risiko bisnis usaha rumah makan onanama di Kecamatan Kabila Kabupaten Bone Bolango. Metode penelitian yang digunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Informan penelitian adalah pemilik usaha dan pembeli, metode pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan kualttatif menggunakan model *risk control matrix.* Hasil penelitian adalah risiko bisnis pada Usaha Rumah Makan Onanama Gorontalo adalah kualitas produk yang memiliki dampak besar dengan kemungkinan yang sangat tinggi, manajemen persediaan yang memiliki dampak sedang dan kemungkinan yang tinggi, ketersediaan tenaga kerja yang memiliki dampak rendah dan kemungkinan terjadi yang rendah, perubahan preferensi konsumen dengan dampak tinggi dengan kemungkinan terjadi sangat sedang, persaingan di pasar memiliki dampak sangat tinggi dengan kemungkinan terjadi tinggi, perubahan harga bahan baku memiliki dampak sedang dengan kemungkinan sangat kecil.

Kata Kunci : Kajian, Risiko, Bisnis, Usaha

Abstract

The Onanama Restaurant Business has initial capital for the business. Currently, it still has a loan in the form of money from the bank amounting to Rp. 50,000,000,-. The Onanama Restaurant Business is still trying to settle the loan from the bank. Apart from that, the type and food are the same. The aim of the research is to determine the business risks of the Onanama restaurant business in Kabila District, Bone Bolango Regency. The research method used is descriptive research with a qualitative approach. Research informants are business owners and buyers, data collection methods are observation, interviews and documentation. Qualitative data analysis techniques use the risk control matrix model. The results of the research are that business risks in the Gorontalo Onanama Restaurant Business are product quality which has a large impact with a very high probability, inventory management which has a medium impact and a high probability, labor availability which has a low impact and a low probability of occurring, changes in preferences consumers with a high impact with a very moderate probability of occurring, competition in the market has a very high impact with a high probability of occurring, changes in raw material prices have a medium impact with a very small probability.

Keyword : *Study, Risk, Business, Enterprise.*

1. PENDAHULUAN

Pengusaha atau pebisnis saat ini yang ingin melangkah atau menuju sukses memang memiliki beberapa hal yang memang harus dilakukan. Sehingga satu dan sekian banyak yang memang dapat dilakukan demi mencapai kesuksesan dalam memahami risiko usaha yang memang sangat penting.

CC Attribution-ShareAlike 4.0 License.

E-ISSN : 3048-1449
Inflasi : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan
Volume 1 ; Nomor 1 ; Mei 2024 ; Page 21-28
DOI :
WEB : https://ejurnal.faaslibsmedia.com/index.php/inflasi

Dimana risiko yang muncul bukan tidak mungkin harus dihindari demi mengetahui apa yang memang mampu dikurangi dan menekankan risiko yang memang tidak terkena dampak langsungnya. Pelaku usaha harus mampu dan berani dalam mengambil risiko dengan beberapa kategori yang memang sangat berbeda (Wulandari & Deliabilda, 2020). Risiko bisnis menjadi perhatian besar dalam memaksimalkan manajemen usaha yang dijalankan. Selain itu munculnya risiko lain seperti risiko keuangan agar mampu melaksanakan beberapa pendapatan yang mendukung bisnis yang dijalankan mampu mengidentifikasi, menilai dan mengelola potensi risiko yang dapat memberikan dampak dan menganggu potensi risiko pada operasional serta mencapai tujuan bisnis. Dalam menghadapi tantangan seperti pengelolaan bisnis terutama risiko keuangan yang menyebabkan potensi kerugian besar dan gangguan dan berjalannya aktivitas bisnis dengan mengurangi risiko lain diluar risiko bisnis dan risiko keuangan.

Risiko bisnis memiliki pengaruh yang sangat tidak signifikan sesuai kebutuhan dan kebelangsungan usaha melalui kinerja keuangan. Sehingga melalui literasi keuangan memberikan dampak positif yang sangat signifikan pada keberlangsungan usaha melalui kinerja keuangan dan inkluasi keuangan yang berpengaruh positif secara signifikan sesuai dengan sektor usaha mikro kecil dan menengah (Yunus et al., 2022). Perusahaan sesuai dengan sektor barang konsumsi banyak memberikan dampak dengan beberapa faktor yang memiliki tingkat keuntungan secara khusus yang ada pada sektor barang konsumsi. Variabel yang memang cukup dominan memiliki dampak pada ROE seperti fim size, risiko bisnis dan risiko keuangan (Meriam, 2019). Memang aspek risiko bisnis dan risiko keuangan yang menjadi langkah penting melalui dan melaksanakan identifikasi risiko. Perusahaan atau usaha diharapkan mampu mengenali dan memahami risiko yang akan dihadapi. Dalam melihat keterlibatan yang lebih mendalam diperlukan analisis secara langsung pada aspek-aspek penting dari sisi kondisi pasar, perubahan regulasi, persaingan industri masalah ekonomi bahkan adanya faktor eksternal pada manajemen operasional dan keuangan bisnis.

Diversifikasi menjadi sangat terbukti tidak memiliki pengaruh secara siginifikan pada tingkat pengungkapan risiko bisnis perusahaan. Sehingga makin banyak perusahaan harus melakukan dan memberikan tambahan segmen produk yang memang tidak berdampak ataupun berpengaruh pada kebutuhan perusahaan, sehingga dorongn sesuai kepentingan dan regulasi dalam meningkatkan risiko bisnis pada perusahaan (Saputra & Purbawangsa, 2021). Dalam melakukan identifikasi risiko dapat dilaksanakan, bahkan melalui tahapan sesuai mitigasi yang memberikan hasil sesuai perencanaan yang mampu diturunkan melalui dampak negatif sesuai dengan risiko yang diterima (Hariwibowo, 2022). Analisis yang mendalam yang timbul ada dengan risiko bisnis dan risiko keuangan pada sebuah bisnis. Pemahaman yang jelas pada risiko bisnis dan risiko keuangan, pada perusahaan dan usaha atau bahkan Usaha yang secara langsung. Strategi yang jelas tepat mengelola risiko dalam mengantisapi bahwa risiko keuangan dan bisnis dalam menilai risiko. Risiko keuangan ataupun risiko bisnis dapat diindentifikasi melakukan perusahaan dan industri bahkan usaha harus mampu menentukan sejauh mana risiko yang memberikan dampak negatif secara langsung pada bisnis.

Pelaku usaha diharapkan mampu menciptakan dan membuat tata ruang dan menata produk yang menarik sesuai dengan display sesuai took pada konsumen agar betah dan memberikan nyaman dalam belanja. Dalam mengatur secara efektif sehingga mampu meningkatkan penjualan dengan mengurangi risiko kerugian. Sehingga menghindari kehilangan barang, adanya pencurian, pencatatan yang memang tidak akurat serta lainnya (Waris et al., 2023). Setelah mengindentifikasi risiko bisnis ataupun keuangan maka akan mampu menilai seberapa besar dampak baik positif dan negatif. Selain itu, risiko yang akan mendesak dan berpotensi merugikan bisnis yang dijalankan baik di perusahaan, usaha ataupun industri. Dalam menghasilkan antisipasi risiko baik bisnis dan keuangan pada perusahaan, usaha ataupun industri dengan mengindentifikasi dan menilai risiko, sehingga mengembangkan strategi pengelolaan risiko yang efektif. Stategi yang bermacam-macam yang dinilai risiko yang dapat dihindari, mengurangi risiko, melakukan transfer risiko pada pihak ketiga dan bahkan risiko dengan memahami konsekuensi yang akan dialami.

CC Attribution-ShareAlike 4.0 License.

E-ISSN : 3048-1449
Inflasi : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan
Volume 1 ; Nomor 1 ; Mei 2024 ; Page 21-28
DOI :
WEB : https://ejurnal.faaslibsmedia.com/index.php/inflasi

Sehingga kedepannya baik itu, perusahaan ataupun usaha lain dengan memiliki strategi yang lebih mendukung dalam menggambarkan profil risiko sesuai dengan tujuan bisnis. Faktor Penentu dan Mitigasi Risiko Stratejik seperti (1) Merubah peta persaingan usaha (adanya bank syariah baru yang masuk ke dalam industri, munculnya produk substitusi baru) (2) Perumusan strategi yang tidak tepat (strategi tidak sejalan dengan strategi bank visi/misi, analisis lingkungan strategis tidak komprehensif, ketidaksesuaian rencana strategis antar level strategis) perubahan perilaku stakeholder (Fachryana, 2020). Seperti hasil penelitian A&W dapat diterapkan strategi secara trans nasional sesuai dengan adaptasi pada produk serta strategi pemasaran berdasarkan kebutuhan pasar lokal. Sehingga perlu adanya strategi yang memberikan risiko dimana adanya perbedaan budaya sehingga terciptanya peraturan yang sangat berbeda pa setiap negara. Bahkan risiko yang akan dihadapkan oleh A & W seperti risiko politik, ekonomi dan lingkungan.

Dalam mengatasi risiko, A & W dapat melaksanakan strategi diverifikasi produk, pasar dan kerjasama dengan mitra baik lokal dan internasional. Sehingga adanya risiko yang tidak dapat dihindari. Penelitian ini kan menggambarkan strategi dan risiko yang dapat dihadapi A & W dalam bisnis internasionalnya. Hasil penelitian ini, memberikan gambaran bahan pertimbangan pada perusahaan dalam pengambilan keputusan pada strategi dan mitigasi risiko dalam melaksanakan bisnis internasional (Suprapto et al., 2023). Secara garis besar bahwa pengelolaan risiko baik itu bisnis ataupun lebih spesifik pada keuangan di usaha atau perusahaan. Perlu dilakukan pemantauan dan pengendalian secara berkelanjutan dalam menilai implementasi strategi yang ingin dilaksanakan. Perusahaan atau usaha diharapkan mampu memantau risiko-risiko yang telah ditetapkan secara efektif dan relevan. Sehingga memberikan respon pada perusahaan atau usaha yang ada dalam perubahan lingkungan bisnis dengan cepat dan mampu menghindari potensi kerugian yang tidak diperkirakan.

Model bisnis memang diperlukan pada perusahaan dalam mencapai visi dan misi sesuai perusahaan yang bertahan pada masa sekarang dan masa depan (Wibowo & Pradopo, 2021). Memang perusahaan harus mampu memberikan respon cepat akibat adanya perubahan lingkungan bisnis secara cepat dan mampu menghindari risiko yang diluar dugaan. Bahkan diera bisnis secara cepat risiko bisnis atau keuangan akan menjadi salag satu langkah penting dalam mencapai kesuksesan berbisnis jangka panjang. Bisnis yang ada baik kecil dan besar harus memiliki cara dalam mendapatkan keuntungan yang mampu direncanakan dan didapatkan sesuai jangka waktu sesuai perencanaan bisnis yang sudah ditetapkan pihak dalam manajerial (Mulyono & Sunyoto, 2022). Perusahaan atau usaha diharapkan mampu menginvestasikan dalam menghadapi pengelolaan risiko yang dinilai efektif dalam memberikan peluang yang sangat baik terutama dalam bertahan dan berkembang menghadapi berbagai tantangan yang sering muncul. Sehingga, perusahaan harus mampu melaksanakan peluang yang lebih besar dan kecil dalam memperbaiki pendekatan yang secara nomenklaturnya atau komprehensifnya sesuai basis atau risiko bisnis dan keuangan dalam mencapai tujuan bisnisnya.

Kolaborasi penelitian ini, dilaksanakan sebagai bagian penting dalam mengukur tingkat atau pemahaman secara mendasar seperti apa risiko bisnis dan keuangan yang ada di Usaha. Dimana penelitian ini, dilaksanakan pada Usaha Rumah Makan Onanama yang berada di Toto Sel., Kec. Kabila, Kabupaten Bone Bolango, Gorontalo. Usaha Rumah Makan Onanama merupakan bisnis kecil yang dikelola oleh seorang individu yang memfokuskan usahanya pada penjualan makanan siap saji. Pemiliknya berdedikasi untuk mengedepankan keindahan dan cita rasa makanan siap saji melalui upayanya. Rumah Makan Onanama memiliki banyak varian menu, Salah satu menu yang berhasil menarik perhatian pelanggan adalah ayam geprek dan nasi goreng, menjadi andalan yang mampu menarik minat konsumen melalui Usaha Rumah Makan Onanama. Tahun berdirinya usahanya pada Rumah Makan Onanama berdiri sejak tahun 2019.

Motivasi pemilik usaha Rumah Makan di balik pendirian usaha ini adalah keinginan yang kuat dari pemilik untuk meningkatkan produk makanan siap saji yang memang dinilai sangat dinikmati masyarakat kalangan menengah ke bawah. Meskipun banyak tantangan seperti yang memiliki usaha

CC Attribution-ShareAlike 4.0 License.

E-ISSN : 3048-1449
Inflasi : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan
Volume 1 ; Nomor 1 ; Mei 2024 ; Page 21-28
DOI :
WEB : https://ejurnal.faaslibsmedia.com/index.php/inflasi

yang sejenisnya. Kendala terbesar lainnya pada pemilik Usaha Rumah Makan Onanama adalah modal awal usaha saat ini memang masih memiliki pinjaman dalam bentuk uang di bank sebesar Rp. 50.000.000,-. Dimana Usaha Rumah Makan Onanama masih berusaha menyelesaikan pinjaman uang yang ada di bank hingga saat ini. Ekspansi pelanggan untuk Usaha Rumah Makan Onanama telah mencapai berbagai segmen pasar yang sesuai harga bagi masyarakat. Meskipun harga pasar yang sama dengan jenis dan menu makanan yang sama.

Selain itu, ditemukan adanya beberapa problem lain seperti jenis dan makanan yang sama pada wilayah Toto Selatan, Kecamatan Kabila, Kabupaten Bone Bolango, Provinsi Gorontalo. Biasa disebut kemiripan makanan yang dijual belikan seperti nasi ayam geprek, nasi goreng, lalapan hingga tinutuan. Usaha Rumah Makan Onanama menjadi salah satu rumah makan yang dinilai strategis di wilayah itu, tetapi justru hal itu menjadi risiko karena jangkauan masyarakat hanya sebatas wilayah itu. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui risiko bisnis pada risiko bisnis usaha rumah makan onanama di Kecamatan Kabila Kabupaten Bone Bolango.

2. METODE

Metode penelitian yang dapat digunakan adalah jenis penelitian deskripsi dan pendekatan kualitatif. Ruang lingkup penelitian lebih memfokuskan pada risiko bisnis dan keuangan menggunakan matriks manajemen risiko. Objek penelitian dilaksanakan di Toto Selatan, Kecamatan Kabila, Kabupaten Bone Bolango, Gorontalo. Informan dalam penelitian dengan melaksanakan wawancara langsung pada pemilik Usaha Rumah Makan Onanama dan pembeli yang makan di Usaha Rumah Makan Onanama.

Metode pengumpulan data yang digunakan melalui observasi pada lokasi penelitian Usaha rumah makan Onanama di Toto Selatan, Kecamatan Kabila, Kabupaten Bone Bolango, Gorontalo. Wawancara yang dilakukan dengan pemilik atau sekaligus owner serta beberapa pengunjung atau pembeli yang makan di Usaha Rumah Makan Onanama. Dokumentasi dilakukan dalam bentuk foto atau dokumen pendukung lain seperi buku terkait bisnis, risiko dan keuangan, serta beberapa jurnal terkait penelitian. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif dan penggunaan model risk control matrix. Untuk memberikan gambaran secara jelas risiko keuangan dan risiko bisnis pada Usaha Rumah Makan Onanama.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Rumah Makan Onanama berlokasi di wilayah provinsi gorontalo, tepatnya di Jalan Toto selatan, Kecamatan Kabila, Kabupaten Bone Bolango, Provinsi Gorontalo. Dalam menjalankan usahanya telah menyediakan beberapa menu seperti Nasi Ayam Geprek, Nasi Goreng, Lalapan dan Tinutuan. Dalam pelaksanakaan penelitian di Usaha Rumah Makan Onanama peneliti secara kolaboratif melakukan wawancara dan pengamatan secara langsung pada pemilik Rumah Makan dengan wawancara mendalam dan melakukan beberapa analisis risiko sesuai dengan ketentuan dalam penelitian ini. Melalui hasil analisis deskriptif dan menggunakan matriks model risk control matrix ditemukan beberapa risiko keuangan dan risiko bisnis yang terjadi.

Identifikasi Risiko Internal & Eksternal

Risiko usaha dalam Usaha Rumah Makan Onanama memang harus mampu mengantisipasi risiko secara internal dan risiko eksternal dalam bisnis dan keuangan. Secara garis besar maka Rumah Makan Onanama harus melakukan sesuatu yang memang bukan hanya sebatas menghindari. Tetapu perlu adnaya identifikasi dalam membuat rencana sehingga dapat diselesaikan dengan beberapa langkah sebagai berikut :

1. Kualitas Produk

Dalam hasil wawancara pemilik R, mengatakan bahwa kualitas produk memang sangat mempengaruhi usaha saya, mengapa karena banyak atau diwilayah ini yang menjual makanan yang

CC Attribution-ShareAlike 4.0 License.

E-ISSN : 3048-1449
Inflasi : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan
Volume 1 ; Nomor 1 ; Mei 2024 ; Page 21-28
DOI :
WEB : https://ejurnal.faaslibsmedia.com/index.php/inflasi

sama. Seperti diketahui saat ini rumah makan Onanama menjual Nasi Ayam Geprek, Nasi Goreng, Lalapan dan Tinutuan dan minuman. Sehingga Rumah Makan Onanama dalam menyajikan makanan dan minuman akan berusaha melihat dari variabilitas rasa atau kualitas produk makanan dan minuman. Seperti diketahui harus dilihat pada warna, penampilan pada porsi makanan dan minuman, bentuk makanan dan minuman, tekstur makanan dan minuman, aroma makanan dan minuman, tingkat kematangan makanan dan rasa minuman yang dinikmati. Bahkan wawancara dengan konsumen UJ, mengatakan selain itu dalam meningkatkan kualitas produk harus ada perbaikan kesalahan dalam proses masak. Biasa kami saat memesan tidak sesuai. Sehingga manajemen Rumah Makan Onanama harus memberikan punishment pada karyawan yang melakukan kesalahan.

2. Manajemen Persediaan

Penyimpanan persediaan bahan baku pada setiap makanan dan minuman yang dibuat oleh Rumah Makan Onanama harus melihat seperti apa mekanisme yang perlu diperhatikan. Sehingga saat melakukan wawancara dengan owner R, mengatakan bahwa saat ini, kami harus menjaga kualitas dan kesegaran bahan utama atau bahan baku dalam persediaan di Rumah Makan Onanama. Tetapi saat ini, kendala terbesar pengelolaan stok bahan baku yang kurang efisien. Karena Rumah Makan Onanama saya, belum memiliki gudang persediaan yang menampung bahan baku yang disimpan. Selain wawancara dengan konsumen FH, mengatakan bahwa Rumah Makan Onanama secara standar sudah baik, meskipun harusnya mampu melakukan pengelompokkan bahan baku dalam beberapa kategori jualan makanan dan minuman. Bahkan harusnya dipisahkan bahan makanan dan minuman yang kurang mendukung seperti bahan makan yang cepat basah dan kering. Seharusnya mampu dan memiliki SOP penyimpanan seperti mencatat tanggal penyimpanan dan cek masa kadaluwarsa, serta diharpkan mampu dan memiliki serta menggunakan aplikasi dalam mencatat keuangan. Rumah makan diharapkan menyiapkan dan memiliki ruangan khusus.

3. Ketersediaan Tenaga Kerja

Memang saat ini, Rumah Makan Onanama dinilai belum maksimal dalam memberikan layanan yang disebabkan karyawan atau tenaga kerja belum mendukung ataupun kekurangan. Seperti diketahui saat ini, Onanama dinilai karyawan belum memiliki kapasitas dan kemampuan ataupun skill dalam memberikan layanan maksimal. Mengingat banyaknya kekurangan yang ada pada Rumah Makan Onanama. Wawancara dengan owner R, mengatakan bahwa karyawan saya kurang terlatih baik dalam memberikan pelayanan kepada konsumen yang datang. Kebanyakan karyawan atau tenaga kerja hanya mampu mengikuti instruksi, tetapi dinilai belum sepenuhnya maksimal. Kekurangan terbesar adalah belum adanya modal yang mendukung dalam mengikutikan karyawan pada pelatihan bersertifikat kompetensi.

4. Perubahan Preferensi Konsumen

Berbicara terkait perubahan preferensi konsumen memang berkaitan dengan apa yang menjadi selera masing-masing konsumen. Hal ini, menjadi tantangan berat owner Rumah Makan Onanama. Hasil wawancara dengan R, mengatakan bahwa kadang setiap hari kadang ada pembeli dan kadang tidak ada. Sesuai dengan selera konsumen sehingga saya selaku owner sering menambah makanan atau minuman sesuai tren dan selera konsumen yang ada. Selain itu, tantangan terberat adalah selera konsumen yang sering berubah sehingga ini menjadi tantangan berat bagi pemilik owner Rumah Makan Onanama.

5. Persaingan di Pasar

Berbicara persaingan bisnis di lingkungan atau wilayah yang ada. Memang Rumah Makan Onanama harus melakukan langkah kongkrit yang ada. Wawancara dengan owner R, mengatakan bahwa persaingan di pasar saat ini dipengaruhi karena banyak usaha yang memiliki dan membangun jenis jualanan yang hampir sangat mirip. Sehingga ini, memang sangat berat maka langkah lain adalah dengan menambah menu makanan agar mampu menarik konsumen berkunjung ke Rumah makan Onanama. Meskipun tantangan terberat adalah memang lingkungan yang berada di perumahan tetapi

CC Attribution-ShareAlike 4.0 License.

E-ISSN : 3048-1449
Inflasi : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan
Volume 1 ; Nomor 1 ; Mei 2024 ; Page 21-28
DOI :
WEB : https://ejurnal.faaslibsmedia.com/index.php/inflasi

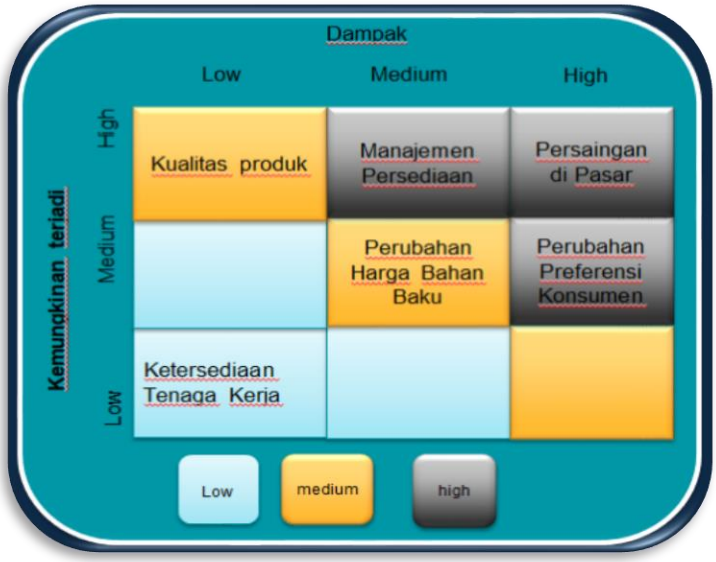
ternyata ada yang menjual dengan harga yang realitas. Seperti ayam geprek dan nasi goreng yang menjadi kesukaan masyarakat sekitar.

6. Perubahan Harga Bahan Baku

Tantangan terberat adalah harga bahan baku yang memang sekarang sangat naik. Wawancara dengan dengan owner R, mengatakan ditengah masa kemarau panjang membuat beberapa harga bahan pokok dalam membuat makanan ataupun minuman kadang menjadi tantangan. Apalagi diwilayah Bone bolango yang lebih dominan strategis dalam menjual. Tetapi karena harga bahan yang mulai naik bukan tidak mungkin harus menaikan harga jualan makanan dan minuman demi menutupi dan memaksimalkan tantangan harga bahan pokok.

Matriks Manajemen Risiko Usaha Rumah Makan Onanama

Sebagai langkah selanjutnya, maka dilakukan analisis secara langsung menggunakan matriks risiko yang dapat menilai risiko dalam pengembangan dan menjalankan usaha Rumah Makan Onanama. Peneliti melakukan dan menilai risiko melalui evaluasi tingkat potensi yang merugikan dan kemungkinan akan terjadinya hal seperti itu. Dalam matriks penilaian risiko terdapat beberapa nilai profitabilitas dengan tingkat keparahan bahaya dalam risiko keuangan dan bisnis pada Rumah Makan Onanama.



Gambar 1. Hasil Matriks Manajemen Risiko Usaha Rumah Makan Onanama

Berdasarkan hasil analisis dengan melihat matriks manajemen risiko Usaha Rumah Makan Onanama dengan menggunakan matriks risiko 3 x x yang dikategorikan sebagai kemungkinan terjadi dan dampaknya. Dapat dilihat secara deskriptif sebagai berikut :

1. Kemungkinan terjadi sangat kecil ada pada ketersediaan tenaga kerja dengan dampak yang tinggi dalam mengembangkan usaha Rumah Makan Onanama.
2. Kemungkinan yang terjadi sedang pada kualitas produk dengan dampak yang ditimbulkan sangatlah kecil pada Rumah Makan Onanama.
3. Kemungkinan yang terjadi sedangn pada perubahan harga bahan baku dengan dampak yang sedang pada Rumah Makan Onanama.
4. Kemungkinan yang terjadi tinggi dalam manajemen persediaan dengan dampak yang sedang dalam menjalankan usaha Rumah Makan Onanama.
5. Kemungkinan yang terjadi sedang dalam perubahan preferensi konsumen dengan dampak tinggi dalam menjalankan usaha Rumah Makan Onanama.

CC Attribution-ShareAlike 4.0 License.

E-ISSN : 3048-1449
Inflasi : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan
Volume 1 ; Nomor 1 ; Mei 2024 ; Page 21-28
DOI :
WEB : https://ejurnal.faaslibsmedia.com/index.php/inflasi

6. Kemungkinan yang terjadi tinggi dalam persaingan di pasar dengan dampak tinggi dalam pengembangan usaha Rumah Makan Onanama.

Penanggulangan Risiko UMKM Rumah Makan Onanama

Melihat hasil analisis dengan menggunakan matriks 3 x 3 pada penilaian risiko Usaha Rumah Makan Onanama. Dapat disimpulkan bahwa beberapa bagian untuk menjaga konsistensi usaha Rumah makan Onanama berkembang dan dapat dijalankan setiap tahunnya.

1. Kualitas Produk.

Rumah Makan Onanama harus melakukan pelatihan secara regular dalam mendukung dan memaksimalkan pelayanan kepada konsumen yang datang. Langkah sederhana yang dilakukan dengan memberikan pelatihan bagi karyawan sesuai standar atau SOP dalam melaksanakan penyajian dan prosedur memasak sehingga menjaga konsistensi rasa serta kualitas produk makanan dan minuman yang akan dijual.

2. Manajemen Persediaan.

Sistem manajemen persediaan atau biasa disebut *stock op name* harus dilakukan secara baik. Bahkan Rumah Makan Onanama wajib menyediakan dan mampu mengelola sistem perseduaan berbasis lunak atau teknologi dalam mengoptimalkan pengadaan bahan baku sehingga kedepannyanya mampu menjaga dan mencegah kekurangan stok persediaan di gudang.

3. Ketersediaan Tenaga Kerja.

Dalam mendukung dan menjalankan usaha Rumah Makan Onanama, bukan tidak mungkin karyawan sangatlah diperlukan mengingat demi mendorong peningkatkan usah yang dikelola. Sehingga perlu adanya peningkatkan rekrutmen karyawan yang dapat dilatih dan dipastikan mampu menerima pelatihan yang sangatlah relevan. Bukan tidak mungkin demi mendorong keterampilan dan kualitas layanan pada konsumen yang ada.

4. Perubahan Preferensi Konsumen.

Berbicara tentang konsumen memang tidak akan ada habisnya, sesuai dengan kondisi dan apa yang terjadi dilapangan saat ini. Bahkan di Rumah Makan Onanam sendiri ditemui banyak konsumen yang memang sering berubah terutama pada makanan dan minuman. Hasil pengamatan dilapangan, maka perubahan selera konsumen harus mampu disesuaikan dengan menu dan promosi yang ada pada kebutuhan pasar di Rumah Makan Onanama.

5. Persaingan di Pasar.

Selanjutnya menjadi tantangan terbesar pada Rumah Makan Onanama adalah kebutuhan pasar. Dimana saat ini, muncul berbagai pesaing yang menjual jenis makanan dan minuman yang hampir bahkan mirip. Seperti ayam geprek dan nasi goreng, yang memang menjadi minat terbesar di daerah Kabila. Sehingga perlu adanya perubahan atau strategi dalam meningkatkan keunikan produk dan memberikan layanan yang dalam membuat kenyamanan bagi konsumen. Selain itu, perlu adanya peningkatakn dan memperkuat strategi pemasaran dan promosi melalui media sosial sehingga sangat mampu meningkatkan visibilitas pada pasar.

6. Perubahan Harga Bahan Baku.

Rumah Makan Onanama menjadi usaha yang memang lebih pada makanan dan minuman. Sehingga harus adanya penyediaan bahan baku yang memang sangatlah mudah didapatkan. Tetapi dampak lain adalah harga bahan baku yang sering berubah sesuai dengan musim kemarau ataupun hujan. Seperti diketahui banyak alternatif lain yang dapat digunakan yang disebabkan karena kenaikan harga pada bahan pokok dan pembantu dalam mengolah makanan dan minuman.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka dapat dibuat simpulan sebagai berikut risiko bisnis pada Usaha Rumah Makan Onanama Gorontalo adalah kualitas produk yang memiliki dampak besar dengan kemungkinan yang sangat tinggi, manajemen persediaan yang memiliki

CC Attribution-ShareAlike 4.0 License.

E-ISSN : 3048-1449
Inflasi : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Perbankan
Volume 1 ; Nomor 1 ; Mei 2024 ; Page 21-28
DOI :
WEB : https://ejurnal.faaslibsmedia.com/index.php/inflasi

dampak sedang dan kemungkinan yang tinggi, ketersediaan tenaga kerja yang memiliki dampak rendah dan kemungkinan terjadi yang rendah, perubahan preferensi konsumen dengan dampak tinggi dengan kemungkinan terjadi sangat sedang, persaingan di pasar memiliki dampak sangat tinggi dengan kemungkinan terjadi tinggi, perubahan harga bahan baku memiliki dampak sedang dengan kemungkinan sangat kecil.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada LPPM Universitas Bina Mandiri Gorontalo dalam mendukung penelitian, Program Studi S1 Administrasi Bisnis yang melibatkan mahasiswa dalam kegiatan penelitian serta Usaha

6. DAFTAR PUSTAKA

Fachryana, F. A.-H. (2020). Analisa Hukum Islam pada Akad Transaksi Pembulatan Berat Kiriman di PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir Studi Kasus Cabang Utama Sumatera Utara. *Jurnal Ekonomi, Keuangan, Investasi, dan Syariah (EKUITAS)*, *1*(2), 86–92.

Hariwibowo, I. N. (2022). Identifikasi Risiko Usaha Pada UMKM Toko Batik. *Jurnal Atma Inovasia*, *2*(3), 262–268.

Meriam, A. (2019). Analisis Pengaruh Firm Size, Risiko Bisnis, Dan Risiko Keuangan Terhadap Tingkat Keuntungan. *JEMMA | Journal of Economic, Management and Accounting*, *2*(1), 102–114. https://doi.org/10.35914/jemma.v2i1.147

Mulyono, A., & Sunyoto, D. (2022). Pemberdayaan UKM Yogya Chicken di Yogyakarta. *PROSIDING Seminar Nasional ...*, 1–6. http://e-journal.janabadra.ac.id/index.php/snhp/article/download/1993/1362

Saputra, I. W. A., & Purbawangsa, I. A. (2021). Determinan Faktor Internal Perusahaan Dalam Pengungkapan Risiko Bisnis Di Bursa Efek Indonesia. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, *10*(8), 721–736. https://doi.org/10.24843/eeb.2021.v10.i09.p01

Suprapto, Y., Melvin, Richmond, & Wilyanto, A. (2023). Analisis Strategi dan Risiko dalam Ekspansi Bisnis Internasional Pada A&W. *SEIKO : Journal of Management and Business*, *6*(1), 434–441. https://doi.org/10.37531/sejaman.v6i1.547

Waris, A., Hasan, H., Ulya, I., Armayrishtya, Z., Niaga, A., & Malang, P. N. (2023). PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN TATA DISPLAY TOKO: SEBAGAI UPAYA IDENTIFIKASI RISIKO BISNIS. *DHARMA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *4*(1), 1–10. http://jurnal.upnyk.ac.id/index.php/dlppm/

Wibowo, K., & Pradopo, L. R. (2021). Penerapan Model Bisnis pada Waskita Beton Precast Tbk. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, *18*(02), 32–46. https://doi.org/10.36406/jam.v18i02.428

Wulandari, A., & Deliabilda, S. A. (2020). Keberanian Mengambil Risiko Bisnis pada Mahasiswa Ekonomi dan Bisnis. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, *22*(3), 217–227. https://doi.org/10.33370/jpw.v22i3.494

Yunus, M. H., Mahfudnurnajamuddin, Semmaila, B., & Dewi, R. (2022). Pengaruh Risiko Bisnis, Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan dan Keberlangsungan Usaha pada Sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Palopo. *Journal of Management Science (JMS)*, *3*(2), 168–199.

CC Attribution-ShareAlike 4.0 License.