

## **Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Bisnis Pada UMKM Nj Thai Boba**

**Sri Cici Afrida Cahyati<sup>1</sup> , Kristina Thai<sup>2</sup>, Lisa Carline<sup>3</sup> , Hotni Mutiara<sup>4</sup> , Elvina Syahara<sup>5</sup>**

*1, 2, 3, 4, 5, 6Universitas Internasional Batam; Jl. Gajah Mada, Baloi, Sei Ladi, Batam,*

### **Abstrak**

Dalam suatu perusahaan tentunya terdapat berbagai masalah yang dapat mempengaruhi naik dan turunnya suatu bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh manajemen resiko pada UMKM Nj Thai Boba. Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh penulis, ditemukan resiko-resiko berbisnis yang dihadapi oleh UMKM Nj Thai Boba. Dapat berupa lokasi yang sulit ditemukan pelanggan, tempat parkir yang kurang memadai, realisasi dari perencanaan tidak sesuai dengan harapan, dan tren minuman boba tidak bertahan lama. Namun tidak hanya itu, banyak faktor-faktor lain yang menjadi resiko UMKM Nj Thai Boba. Manajemen risiko tidak hanya menjadi tanggung jawab UMKM, tetapi juga tanggung jawab manajemen risiko perusahaan. Manfaat penelitian ini bagi pembaca yaitu untuk dapat menganalisis suatu UMKM mengenai resiko manajemen. Metodologi yang digunakan adalah metodologi Observasi menggunakan Bussines model development dan menggunakan Analisa Risk Of Matrix. Untuk menentukan hasil Analisa bussines model tersebut termasuk category risk di bagian yang mana: Risiko 1 Risiko yang sering muncul dan memberikan dampak yang besar, Risiko 2 Risiko yang jarang muncul namun memberi dampak cukup besar, Risiko 3 Risiko yang sangat jarang muncul namun memberikan dampak yang besar, Risiko 4 Risiko yang jarang muncul dan sangat berdampak besar, Risiko 5 Risiko jarang muncul dan jarang berdampak.

**Kata Kunci:** *Manajemen Risiko, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Risiko Strategis, Risiko Taktis, Risiko Operational, Risiko Kepatuhan*

Copyright (c) 2022 Sri Cici Afrida Cahyati

---

✉ Corresponding author :

Email Address : [Sriciciafridacahyati@gmail.com](mailto:Sriciciafridacahyati@gmail.com)

## **PENDAHULUAN**

Bisnis merupakan salah satu hal yang tidak terlepas dari sebuah risiko yang akan dihadapi kedepannya. Tidak hanya pada perusahaan besar saja, namun UMKM pun memiliki risiko yang tidak sedikit dalam proses pelaksanaan UMKM tersebut (Susetyo & Prasetyo, 2020).

Risiko - risiko tersebut dapat menjadi faktor yang menyebabkan kerugian dari bisnis tersebut. Suatu langkah identifikasi atau menelusuri, pengukuran usaha , dan manajemen atau kendali keuangan dari suatu resiko yang merisaukan aset dan penghasilan dari sebuah usaha UMKM tersebut atau dapat dikatakan suatu kejadian yang bisa menimbulkan kerusakan ataupun kerugian pada perusahaan atau usaha bisnis tersebut.adalah pengertian dari Manajemen Resiko (Fauzi et al., 2022)

Pada era globalisasi seperti saat ini dan ketatnya persaingan antar bisnis, sangat diperlukan adanya pemberdayaan UMKM dengan membuat UMKM mampu menghadapi segala perlawanan. Dalam menjalankan usaha atau bisnis, tidak sedikit UMKM jarang bahkan tidak peduli untuk memenuhi pengelolaan risiko dan merancang implementasi manajemen strategi.

UMKM minuman boba atau *bubble drink* merupakan salah satu jenis minuman kekinian yang saat ini banyak bermunculan di tengah masyarakat Indonesia (Agustin & Astono, 2022). Minuman boba pertama kali ditemukan di Taiwan pada tahun 1980 dalam bentuk *zhen zhu nai cha* yang artinya teh susu mutiara dalam Bahasa Indonesia atau lebih dikenal dengan boba *milk tea / bubble tea*. Selama bertahun-tahun, minuman teh susu boba asli telah berkembang dengan lebih banyak variasi dan kombinasi. Blog internet menggambarkan boba lebih dari sekedar minuman dan beberapa orang berpendapat bahwa ini adalah minuman penutup. Namun beberapa tahun terakhir ini, toko atau kedai minuman boba terus bermunculan di masyarakat Indonesia dan menjadi salah satu minuman yang sangat disukai oleh masyarakat Indonesia terutama dikalangan anak muda/remaja saat ini.

Sebelumnya siapa yang tidak mengenali minuman kekinian yang berasal dari Negara Thailand yaitu *Thai Tea*, minuman teh yang dipadukan dengan susu segar membuat siapapun yang menikmatinya pasti akan langsung jatuh hati. Pada era sekarang ini, sudah banyak usaha yang menyediakan minuman tersebut, salah satunya ialah Nj Thai Boba yang tidak kalah hits dan berlokasi di Batam. Minuman ini menyediakan teh susu yang dipadukan dengan berbagai topping dan memiliki 2 cabang berada di Batam, outlet pertama berada di daerah Sungai panas tepatnya berada di depan Vihara Maitreya yang sudah didirikan sejak bulan April tahun 2018 silam dan juga pada outlet kedua yang berada di Bengkong, berada tepat di Alfamart Simpang Bengkong Kolam yang rilis September 2021. Kedua cabang ini mempunyai jam operasional yang sama yaitu pada pukul 10.00 AM – 10.00 PM. Nj Thai Boba menawarkan berbagai jenis minuman mulai dari menu seperti *Thai Milktea Boba*, *Thai Greentea Boba*, *Chocolate Boba*, *Taro Boba*, *Cappucino Boba*, *Rose Boba*, *Brown Sugar Boba*, *Fresh Milk*, *Brown Sugar Boba With Milo*, *Brown Sugar Boba With Ice Cream*, *Es Kopi Jelly*, *Manggo*, *Jelly Manggo Yakult + Jelly*, *Ovaltine Crunchy Boba*. Selain menu yang sudah disebutkan, UMKM ini juga menyediakan enam jenis topping kepada pelanggan. Nj Thai Boba menyajikan minuman yang umumnya berbahan dasar teh yang dipadukan dengan susu segar. Teh tersebut dapat dikombinasikan dengan beragam topping. Nj Thai Boba dirilis oleh Bapak Alung sebagai Owner dari Nj Thai Boba ini. Tidak hanya menjaga kelezatannya tapi juga kreativitasnya yang selalu menjadikan pelanggan di jamin selalu segar. Dan semua menu Nj Thai Boba dipasarkan dengan harga yang sangat terjangkau. Hal inilah yang membuat kami menjadikan Nj Thai Boba sebagai tempat objek pembuatan jurnal artikel risiko bisnis. Selain itu Nj Thai boba juga memberikan berbagai macam promosi bagi para pelanggannya seperti potongan harga jika menjadi pelanggan setia Nj Thai boba. Dengan rasa dan toping yang beragam tidak akan membuat para konsumen merasa bosan untuk membeli Nj Thai Boba.

### **Gambaran UMKM Nj Thai Boba**

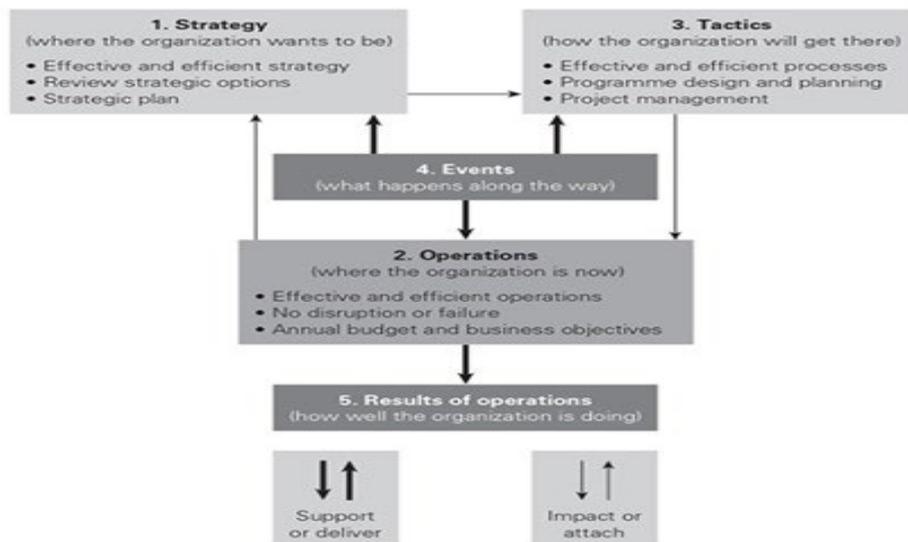




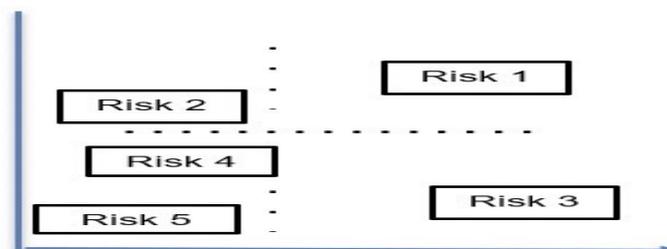
## METODOLOGI

Metodologi yang digunakan adalah metodologi Observasi menggunakan Bussines model development :

1. Strategy
2. Operation
3. Tactic
4. Event
5. Result.



Dan menggunakan Analisa Risk Of Matrix :



Untuk menentukan hasil Analisa bussines model tersebut termasuk category risk di bagian yang mana:

- Risk 1 : Risiko yang sering muncul dan memberikan dampak yang besar
- Risiko 2 : Risiko yang jarang muncul namun memberi dampak cukup besar
- Risiko 3 : Risiko yang sangat jarang muncul namun memberikan dampak yang besar

Risiko 4 : Risiko yang jarang muncul dan sangat berdampak besar

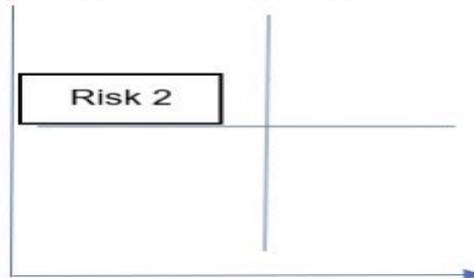
Risiko 5 : Risiko jarang muncul dan jarang berdampak.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Strategic Risk Nj thai Boba

#### A. People

Lokasi sulit ditemukan oleh pelanggan / calon pelanggan



Dikarenakan jarang muncul namun berdampak besar bagi UMKM, dikarenakan sulitnya mencari lokasi membuat calon customer enggan atau malas membeli.

#### B. Premises

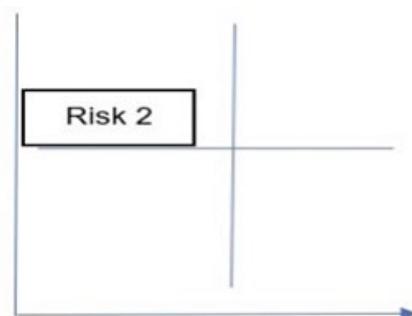
Tempat parkir yang kurang memadai dan berdampak pada infrastruktur.



Ini juga merupakan risiko yang jarang namun berdampak besar membuat para customer yang tidak merasa nyaman memarkir di area yang kecil enggan untuk Kembali menjadi customer.

#### C. Proses

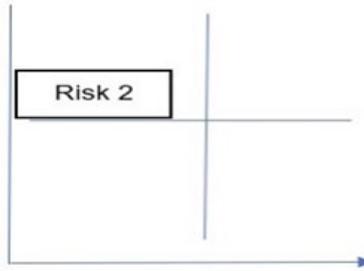
Realisasi dari perencanaan tidak sesuai dengan harapan.



Jarang terjadi, namun jika terjadi berdampak besar bagi owner atau pemilik usaha sehingga harus membuat rencana baru dalam waktu dekat.

#### D. Produk

Tren minuman boba tidak bertahan lama sehingga peminat pembeli menurun.



Risiko yang sering muncul dikarenakan perubahan trend yang begitu cepat dan sangat berdampak besar bagi para pelaku usaha dikarenakan harus menyesuaikan dan membuat inovasi sesuai trend yang ada.

## **2. Tactical Risk Nj Thai Boba**

### **A. People**

Sulit untuk mencari orang yang sesuai dengan kualifikasi.



Risiko yang sangat jarang muncul, dikarenakan saat ini ketika membuka lowongan begitu cepat banyak pelamar yang sesuai kualifikasi namun saja mencari yang benar-benar sesuai membutuhkan waktu yang menjadi dampak besar bagi pelaku usaha.

### **B. Premises**

Banyak pesaing di sebelah UMKM menjual produk sejenis.



Sangat sering muncul, dan berdampak besar dikarenakan banyaknya pelaku usaha minuman sejenis dan jika tidak melakukan inovasi sesuai trend yang ada makan akan berdampak kalah saing dengan para pelaku usaha lainnya yang menjadi dampak besar bagi UMKM Nj thai ini sendiri.

### **C. Proses**

Reiko alat press yang rusak.



Risiko yang sangat jarang muncul dikarenakan pemakaian yang sesuai SOP dan biasanya digantikan dalam waktu yang sesuai jika pelaku usaha merasa barang tersebut sudah mulai rusak, karna akan memperlambat proses penjualan.

**D. Produk**

Naiknya harga bahan baku.



Risiko yang sangat jarang muncul dikarenakan bahan baku pembuatan minuman boba ini memiliki harga yang standar dan tidak pernah mengalami kenaikan yang signifikan, namun jika terjadi berdampak besar karena pelaku usaha dengan terpaksa harus menaikkan harga produk dari UMKM tersebut.

**3. Operational Risk Nj Thai Boba**

**A. People**

Umumnya minuman es seperti Thai Tea Boba lebih diminati pelanggan pada musim panas.



Risiko yang jarang muncul namun jika kondisi terus-terusan musim hujan, biasanya para customer akan mengurangi minum minuman yang dingin dan berdampak besar bagi para pelaku usaha.

**B. Premises**

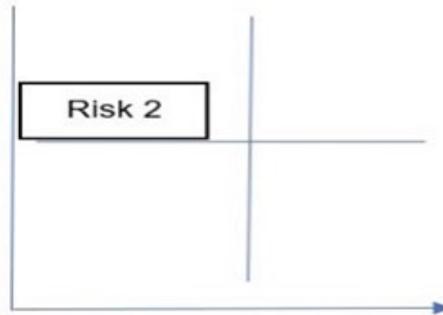
Konsumen memarkir di tepi jalan.



Risiko yang jarang muncul namun berdampak, jika konsumen memarkir di tepi jalan maka akan mengganggu pengguna jalan lainnya.

**C. Proses**

Resiko bahan yang tidak bisa digunakan dikarenakan kadaluarsa.



Risiko yang jarang terjadi dikarenakan biasanya pelaku usaha membeli sesuai porsi yang artinya tidak membeli dengan berlebihan, namun jika terjadi berdampak besar mengakibatkan kerugian pelaku usaha.

**D. Produk**

Takaran yang digunakan harus menyesuaikan dikarenakan jika tidak pas akan merubah cita rasa yang ada.



Risiko yang jarang terjadi dilakukan oleh para pembuat minuman boba, namun jika terjadi berdampak besar bagi customer yang tidak menyukai perubahan cita rasa yang terjadi dengan tidak sengaja.

**4. Compliance Risk Nj Thai Boba**

**A. People**

Resiko karyawan mengingkari kesepakatan.



Risiko yang sangat jarang muncul, namun jika terjadi juga tidak begitu berdampak besar bagi para pelaku usaha, dikarenakan pihak yang melanggar akan dikeluarkan dari usaha tersebut.

**B. Premises**

Sulit untuk mengajukan izin usaha.



Risiko yang jarang terjadi, namun sangat berdampak besar, dikarenakan jika tidak adanya izin usaha maka suatu waktu dapat di bongkar oleh pihak yang berwenang dan merugikan pelaku usaha.

**C. Proses**

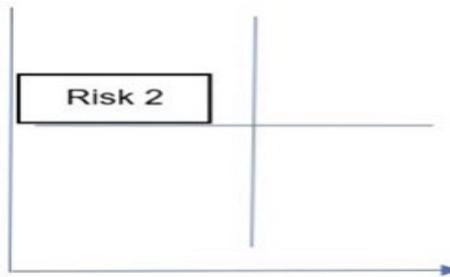
Tidak mengikuti peraturan atau undang undang UMKM yang berlaku.



Risiko yang jarang terjadi, namun jika terjadi maka akan mengakibatkan UMKM atau usaha tersebut dapat ditutup oleh yang berwajib.

**D. Produk**

Produk tidak memiliki logo halal.



Risiko yang membuat para customer yang cukup mayoritas di Indonesia ini adalah customer muslim yang ragu atau tidak percaya dengan produk yang akan ia konsumsi, apakah layak atau tidak untuk diminum.

Terdapat penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya, penelitian tersebut mengenai Manajemen Rantai Pasok.

Harumi Aini, Muhammad Syamsun, dan Alim Setiawan (2014). Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor yang berjudul “Resiko Rantai Pasok Kakao di Indonesia dengan Metode *Analytic Network Process dan Failure Mode Effect Analysis* Terintegrasi”.

Tujuan dari penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi macam resiko yang timbul pada rantai pasok kakao, menganalisis dan mengevaluasi anggota pelaku rantai pasok dengan resiko tertinggi dalam manajemen rantai pasok kakao yang efektif dan efisien, serta cara mengevaluasi dan memitigasi resiko tertinggi pada rantai pasok.

Hasil dari penelitian tersebut ialah pelaku rantai pasok dalam manajemen risiko dengan risiko yang memiliki prioritas terbesar merupakan risiko produksi (0,221).

Farah Mardiana, Erwin Setiawan, Meredith Susanty (2021). Universitas Pertamina

Tujuan dari dilakukan penelitian ini ialah mengusulkan rancangan sistem yang dapat menyelesaikan suatu masalah dalam pengadaan dan persediaan dengan menerapkan metode

*Accelerated SAP (ASAP)*. Metode *ASAP* dilakukan dengan panduan yang dilakukan untuk penerapan *Enterprise Resources Planning (ERP)*.

## SIMPULAN

Dari hasil analisis data yang dilakukan, kami dapat menyimpulkan bahwa Indonesia Keberadaan UMKM pada umumnya dan di Kota Batam pada khususnya sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, pengelolaan UKM yang tepat sangat penting untuk pembangunan ekonomi. Dalam mengelola UMKM, tidak lepas dari bahaya risiko usaha yang muncul sewaktu-waktu maka dari itu manajemen risiko diperlukan dalam mengelola UMKM, karena pelaku UMKM perlu menyadari dan memahami risiko yang paling mungkin terjadi. Manajemen risiko tidak hanya menjadi tanggung jawab UMKM, tetapi juga tanggung jawab manajemen risiko perusahaan (perbankan dan asuransi) pemerintah dan instansi terkait. Dampak bencana, salah satu risiko usaha bagi UMKM, dapat dialihkan ke asuransi sebagai badan untuk menutupi kerugian bencana.

## Referensi :

- Agustin, M., & Astono, A. D. (2022). *Analisis Brand Awareness dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Street Boba ( Studi Kasus di DKI Jakarta )*. 8(4), 4187-4198.
- Fabiana Meijon Fadul. (2019). 濟無No Title No Title No Title. 16-72.
- Fauzi, A., Wibowo, A., Selayan, A. N., & Nst, S. J. (2022). VISA: Journal of Visions and Ideas Analisis Manajemen Resiko Bisnis: Studi Pada Produk Usaha Yozi Boba. *Journal of Visions and Ideas*, 2(2), 2.
- Nurofik, A., Rahajeng, E., Munti, N. Y. S., Hardiansyah, A., Firmansyah, H., Sani, A., ... & Wiyono, A. S. (2021). PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI. Penerbit Insania.
- Sani, A. (2017). Sistem Manajemen Otomasi Perpustakaan Berbasis Open Source Senayan Library Management System (SLiMS)(Studi Kasus Perpustakaan H. Bata Ilyas STIE AMKOP Makassar). *SEIKO: Journal of Management & Business*, 1(1), 47-65.
- SYARIFUDDIN, S., ILYAS, J. B., & SANI, A. (2021). PENGARUH PERSEPSI PENDIDIKAN & PELATIHAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA KANTOR DINAS DIKOTA MAKASSAR. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 1(2).
- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Sani, A. (2021). The Relevance of Using Social Media Applications Strategies to Increase Marketing Potential of Indonesian Maritime Tourism (Analytical Study of Tourism Journals and Online Marketing). *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(4), 8791-8799.
- Majid, A., & Sani, A. (2016). Pengaruh Pelatihan dan Supervisi Kepala Ruangan terhadap Kinerja Perawat Pelaksana Diruang Rawat Inap Bedah Rumah Sakit TK. II Pelamonia Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 1(2), 310-412.
- Sani, A., & Hafidah, A. (2020). Pengaruh Shopping Life Style Dan Fashion Involvement Terhadap Impulse Buying Behavior Masyarakat High Income Makassar. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 20(3), 231-238.
- Irsan, I., & Sani, A. (2018). Praktik Manajemen Pengetahuan Pustakawan Dalam Mengembangkan Koleksi Lokal Makassar Di Dinas Perpustakaan Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 3(1), 121-135.
- Munir, M., Fachmi, M., & Sani, A. (2020). Pengaruh Disiplin Dan Komunikasi Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Mirai Management*, 5(3), 161-170.
- Syarifuddin, U., Ilyas, G. B., Misbahuddin, M., Mustafa, H., & Sani, A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan dan Bambu melalui Pemasaran Online

di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 2(2), 1-24.

- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Amar Sani, A. S. (2021). Relevance of social media applications as a marketing strategy for Indonesian tourism destinations (literature analysis study). *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(3), 5705-5712.
- Makkira, M., Syakir, M., Kurniawan, S., Sani, A., & Ngandoh, A. M. (2022). Pengaruh Stres Kerja, Komunikasi Kerja dan Kepuasan Kerja terhadap Prestasi Kerja Karyawan pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 20-27.
- Asriani, A., Putri, N., Kurniawan, S., & Sani, A. (2022). Pengaruh Personal Selling terhadap Peningkatan Penjualan Alat Tulis pada CV. Etalase Mitra Jaya di Wajo pada Masa Lockdown Pandemi Covid 19. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 13-19.
- Setiawan, G. (2019). BAB II Tinjauan Pustaka BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1. 1-64. *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local.*, 1(69), 5-24.
- Susetyo, A., & Prasetyo, A. (2020). Pelatihan Manajemen Resiko Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Era Pandemi Covid-19. *JCSE: Journal of Community ...*, 1(1), 81-87. <http://journal.stieputrabangsa.ac.id/index.php/jcse/article/view/681>