

# LANGKAH AWAL KEWIRAUSAHAAN

**Strategi dan Inspirasi untuk Pengusaha Pemula**



UMKM

**Penulis:**

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.  
Dede Mulyana, S.E., M.M.  
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.  
Widodo, S.Pd., M.M.  
Faizal Farouk, S.E., M.M.  
Angka Utama, S.E., M.M.  
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.  
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.  
Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.  
Dr. Sri Lestari Prasiliwati, M.A  
Dra. Siti Mahmudah, M.M.  
Drs. Jayadi, M.M.  
Dina Mardiana, M.M.  
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.

**Editor:**

Susanti Widhiastuti



**LANGKAH AWAL  
KEWIRAUSAHAAN:  
STRATEGI DAN INSPIRASI  
UNTUK PENGUSAHA PEMULA**

|                                                            |
|------------------------------------------------------------|
| <b>UNDANG-UNDANG NOMOR 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA</b> |
|------------------------------------------------------------|

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1.Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).</li><li>2.Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerjemahan dan pengadaptasian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersil dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).</li><li>3.Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerbitan, penggandaan dalam segala bentuknya, dan pendistribusian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).</li><li>4.Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada poin kedua di atas yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).</li></ol> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

# **LANGKAH AWAL KEWIRAUSAHAAN: STRATEGI DAN INSPIRASI UNTUK PENGUSAHA PEMULA**

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.  
Dede Mulyana, S.E., M.M.  
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.  
Widodo, S.Pd., M.M.  
Faizal Farouk, S.E., M.M.  
Angka Utama, S.E., M.M.  
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.  
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.  
Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.  
Dr. Sri Lestari Prasilowati, M.A  
Drs. Jayadi, M.M.  
Dina Mardiana, M.M.  
Dra. Siti Mahmudah, M.M.  
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.



# Langkah Awal Kewirausahaan: Strategi Dan Inspirasi Untuk Pengusaha Pemula

Copyright © 2025

**Penulis:**

Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.  
Dede Mulyana, S.E., M.M.  
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.  
Widodo, S.Pd., M.M.  
Faizal Farouk, S.E., M.M.  
Angka Utama, S.E., M.M.  
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.  
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.  
Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.  
Dr. Sri Lestari Prasiliwati, M.A  
Drs. Jayadi, M.M.  
Dina Mardiana, M.M.  
Dra. Siti Mahmudah, M.M.  
Yoyo Indah Gunawan, S.E., M.M.

**Editor:**

Susanti Widhiastuti

**Setting Layout:**

Agisni Sofatunisa

**Desain Sampul:**

Firman Saepulloh

**ISBN: 978-623-508-572-2**

**IKAPI: 435/JBA/2022**

**Ukuran:** 15,5 cm x 23 cm; xii + 472 hlm

**Cetakan Pertama, April 2025**

Hak cipta dilindungi Undang-undang dilarang memperbanyak karya tulis dalam bentuk dan dengan cara apa pun, tanpa izin tertulis dari penerbit

**Penerbit:**

CV. Mega Press Nusantara  
Alamat Redaksi:  
Komplek Perumahan Janatipark III, Cluster Copernicus Blok D-07, Cibeusi,  
Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45363  
0812-1208-8836  
[www.megapress.co.id](http://www.megapress.co.id)  
[penerbitmegapress@gmail.com](mailto:penerbitmegapress@gmail.com)

## PRAKATA

---

Memulai perjalanan di ranah kewirausahaan adalah langkah besar yang penuh dengan tantangan dan kesempatan untuk berkembang. Buku ini hadir sebagai panduan untuk siapa saja yang berkeinginan untuk memulai perjalanan kewirausahaan mereka, terutama bagi para pengusaha pemula yang sedang mencari langkah-langkah awal yang tepat untuk merintis usaha.

Kewirausahaan bukanlah sebuah jalan yang mudah, namun bisa menjadi pengalaman yang memuaskan. Di balik setiap kesuksesan yang tercipta, terdapat cerita tentang kerja keras, keputusan yang bijak, dan risiko yang diperhitungkan. Buku ini dirancang untuk memberikan wawasan dan inspirasi bagi para calon pengusaha, menyajikan berbagai strategi yang dapat membantu mereka menghindari jebakan umum dan memulai usaha mereka dengan fondasi yang kuat.

Melalui bab-bab yang disusun secara sistematis, buku ini mengajak pembaca untuk mengeksplorasi berbagai aspek kewirausahaan mulai dari pemahaman tentang peluang bisnis, pengelolaan modal, hingga bagaimana cara membangun tim yang solid dan menghadapi persaingan pasar. Selain itu, kami juga menyertakan kisah-kisah inspiratif dari pengusaha sukses yang telah melewati tantangan serupa, untuk memberi dorongan semangat bagi Anda yang baru memulai.

Tidak ada yang lebih memuaskan daripada melihat ide yang sederhana berkembang menjadi sebuah bisnis yang sukses. Buku ini adalah langkah pertama Anda untuk mewujudkan impian tersebut. Kami berharap bahwa setiap pembaca dapat menemukan pengetahuan berharga yang dapat langsung diterapkan dalam perjalanan bisnis mereka.

Akhir kata, kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan inspirasi dalam penulisan buku ini. Semoga buku ini bermanfaat dan menjadi teman setia dalam memulai langkah awal kewirausahaan Anda.

Selamat membaca dan selamat berwirausaha!

3 Maret 2025  
Tim Penulis

|                                                                               |            |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>PRAKATA .....</b>                                                          | <b>iii</b> |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                                                       | <b>v</b>   |
| <b>BAB 1: MEMAHAMI KEWIRAUSAHAAN BAGI PEMULA.....</b>                         | <b>1</b>   |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                                           | <b>1</b>   |
| <b>I. PENDAHULUAN .....</b>                                                   | <b>2</b>   |
| <b>II. STATE OF THE ART .....</b>                                             | <b>3</b>   |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                                   | <b>4</b>   |
| A. Konsep Kewirausahaan .....                                                 | 4          |
| B. Mengapa Memilih Jalan Wirausaha? .....                                     | 8          |
| C. Tantangan dan Peluang bagi Pengusaha Pemula.....                           | 11         |
| D. Studi Kasus.....                                                           | 18         |
| <b>IV. KESIMPULAN.....</b>                                                    | <b>22</b>  |
| A. Poin-Poin Penting yang Harus Diperhatikan .....                            | 23         |
| B. Pertanyaan Diskusi.....                                                    | 23         |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....</b>                    | <b>24</b>  |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                    | <b>25</b>  |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                                    | <b>31</b>  |
| <b>BAB 2: MENEMUKAN IDE BISNIS YANG TEPAT .....</b>                           | <b>32</b>  |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                                           | <b>32</b>  |
| <b>I. PENDAHULUAN .....</b>                                                   | <b>33</b>  |
| <b>II. STATE OF THE ART .....</b>                                             | <b>35</b>  |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                                   | <b>36</b>  |
| A. Cara Mengenali Minat dan Keahlian Pribadi untuk<br>Memulai Wirausaha ..... | 38         |
| B. Menggunakan Teknik <i>Brainstorming</i> untuk Menggali<br>Ide Bisnis.....  | 41         |
| C. Analisis Pasar untuk Menggali Ide Bisnis .....                             | 44         |
| D. Ide Bisnis yang Berawal Dari Kebutuhan Pasar .....                         | 47         |



|                                                                         |           |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>IV. KESIMPULAN .....</b>                                             | <b>50</b> |
| A. Poin-poin yang dapat diterapkan .....                                | 50        |
| B. Pertanyaan Diskusi .....                                             | 51        |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>) .....</b>             | <b>53</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                              | <b>54</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                              | <b>55</b> |
| <b>BAB 3: MEMBANGUN RENCANA BISNIS SEDERHANA.....</b>                   | <b>56</b> |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                                    | <b>56</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                              | <b>57</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                        | <b>59</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                             | <b>60</b> |
| A. Pentingnya Rencana Bisnis bagi Pemula .....                          | 60        |
| B. Unsur Pokok dalam Rencana Bisnis .....                               | 69        |
| C. Langkah-langkah Menyusun Rencana Bisnis Dasar.....                   | 70        |
| D. Contoh Rencana Bisnis Sederhana Untuk Pemula.....                    | 74        |
| <b>IV. KESIMPULAN .....</b>                                             | <b>81</b> |
| A. Pertanyaan Diskusi .....                                             | 82        |
| B. Soal Studi Kasus .....                                               | 82        |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>) .....</b>             | <b>87</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                              | <b>88</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                              | <b>93</b> |
| <b>BAB 4: MEMULAI USAHA DENGAN MODAL KECIL .....</b>                    | <b>94</b> |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                                    | <b>94</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                              | <b>95</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                        | <b>96</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                             | <b>96</b> |
| A. Memulai Usaha dengan Modal Kecil.....                                | 96        |
| B. Sumber Dana atau Modal Bagi Para Pengusaha<br>Pemula.....            | 100       |
| C. Tips Menghemat Biaya dan Mengelola Keuangan .....                    | 105       |
| D. Studi Kasus Bisnis yang Berhasil Dimulai dengan<br>Modal Kecil ..... | 109       |

|               |                                                                                      |            |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>IV</b>     | <b>KESIMPULAN.....</b>                                                               | <b>114</b> |
| A.            | Pertanyaan Diskusi .....                                                             | 115        |
| <b>VI.</b>    | <b>REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....</b>                              | <b>116</b> |
|               | <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                           | <b>119</b> |
|               | <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                                           | <b>120</b> |
| <b>BAB 5:</b> | <b>MEMBANGUN MEREK DAN IDENTITAS BISNIS .....</b>                                    | <b>122</b> |
|               | <b>ABSTRAK.....</b>                                                                  | <b>122</b> |
| <b>I.</b>     | <b>PENDAHULUAN.....</b>                                                              | <b>123</b> |
| <b>II.</b>    | <b>STATE OF THE ART .....</b>                                                        | <b>124</b> |
| <b>III.</b>   | <b>PEMBAHASAN.....</b>                                                               | <b>127</b> |
| A.            | Pengertian Merek dan Branding.....                                                   | 127        |
| B.            | Mengapa <i>Branding</i> Penting Bagi Pebisnis Pemula? .....                          | 128        |
| C.            | Membuat Nama, Logo dan Citra Merek yang Menarik...                                   | 130        |
| D.            | Membangun Kepercayaan Pelanggan.....                                                 | 134        |
| E.            | Aplikasi dan Strategi Praktis dalam Membangun<br>Merek dan Identitas Bisnis.....     | 137        |
| F.            | Tantangan dan Potensi Hambatan dalam Membangun<br>Merek dan Identitas Bisnis.....    | 141        |
| G.            | Tren Masa Depan dan Perkembangan dalam<br>Membangun Merek dan Identitas Bisnis ..... | 145        |
| <b>IV.</b>    | <b>KESIMPULAN.....</b>                                                               | <b>145</b> |
| <b>V.</b>     | <b>REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....</b>                              | <b>146</b> |
|               | <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                           | <b>147</b> |
|               | <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                                           | <b>148</b> |
| <b>BAB 6:</b> | <b>MENGETAHUI TARGET PASAR DAN PELANGGAN .....</b>                                   | <b>149</b> |
|               | <b>ABSTRAK.....</b>                                                                  | <b>149</b> |
| <b>I.</b>     | <b>PENDAHULUAN.....</b>                                                              | <b>150</b> |
| <b>II.</b>    | <b>STATE OF THE ART .....</b>                                                        | <b>151</b> |
| <b>III.</b>   | <b>PEMBAHASAN.....</b>                                                               | <b>152</b> |
| A.            | Mengidentifikasi Target Pasar yang Tepat.....                                        | 152        |
| B.            | Proses Identifikasi Pasar .....                                                      | 154        |
| C.            | Menggali Kebutuhan dan Preferensi Pelanggan.....                                     | 155        |

|                                                                             |            |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------|
| D. Tantangan dalam Menggali Kebutuhan dan Preferensi Pelanggan .....        | 168        |
| E. Membangun Hubungan Dengan Pelanggan.....                                 | 168        |
| F. Kasus Praktis: Bisnis yang Berhasil Memahami Target Pasar.....           | 169        |
| <b>IV. KESIMPULAN .....</b>                                                 | <b>173</b> |
| A. Poin-Poin Penting untuk Diterapkan .....                                 | 173        |
| B. Pertanyaan Diskusi.....                                                  | 173        |
| <b>V. REKOMENDASI: MENYUSUN STRATEGI BERDASARKAN PROFIL PELANGGAN .....</b> | <b>174</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                  | <b>176</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                                  | <b>179</b> |
| <b>BAB 7: PEMASARAN DAN PROMOSI UNTUK PEMULA .....</b>                      | <b>180</b> |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                                        | <b>180</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                                  | <b>181</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                            | <b>183</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                                 | <b>184</b> |
| A. Memahami Dasar-dasar Pemasaran.....                                      | 184        |
| B. Teknik Pemasaran <i>Low-Cost</i> untuk Pemula .....                      | 191        |
| C. Manfaat Media Sosial untuk Mempromosikan Bisnis ....                     | 200        |
| D. Contoh Kampanye Promosi Efektif dengan Anggaran Terbatas.....            | 208        |
| E. Rekomendasi: Memilih Saluran Pemasaran yang Tepat.....                   | 216        |
| <b>IV. KESIMPULAN .....</b>                                                 | <b>222</b> |
| A. Poin-Poin Utama.....                                                     | 222        |
| B. Poin-Poin Tindakan yang Perlu Diingat .....                              | 223        |
| C. Pertanyaan Diskusi:.....                                                 | 223        |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>) .....</b>                 | <b>224</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                  | <b>226</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                                  | <b>228</b> |

|                                                                                            |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>BAB 8: PENGELOLAAN KEUANGAN SEDERHANA .....</b>                                         | <b>229</b> |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                                                        | <b>229</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                                                 | <b>230</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                                           | <b>231</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                                                | <b>232</b> |
| A. Dasar-dasar Pengelolaan Keuangan untuk Pengusaha<br>Pemula .....                        | 232        |
| B. Cara Membuat Anggaran dan Mengelola Arus Kas .....                                      | 237        |
| C. Pentingnya Catatan Keuangan yang Baik.....                                              | 243        |
| D. Contoh Pengelolaan Keuangan Bisnis Kecil yang<br>Efektif.....                           | 249        |
| <b>IV. KESIMPULAN.....</b>                                                                 | <b>253</b> |
| A. Pertanyaan Diskusi.....                                                                 | 255        |
| B. Diskusi: Studi Kasus .....                                                              | 255        |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....</b>                                 | <b>256</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                                 | <b>257</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                                                 | <b>265</b> |
| <b>BAB 9: MEMBANGUN TIM ATAU BEKERJA SENDIRI.....</b>                                      | <b>266</b> |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                                                        | <b>266</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                                                 | <b>267</b> |
| <b>II. PEMBAHASAN.....</b>                                                                 | <b>270</b> |
| A. Perbedaan Mendasar Antara Membangun Tim Dan<br>Bekerja Sendiri.....                     | 270        |
| B. Keuntungan dan Tantangan: Membangun Tim dan<br>Bekerja Sendiri.....                     | 273        |
| C. Studi Kasus.....                                                                        | 276        |
| D. Rekomendasi Strategi Praktis untuk Membantu<br>Pengusaha Pemula Membuat Keputusan ..... | 283        |
| <b>IV. KESIMPULAN.....</b>                                                                 | <b>306</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                                 | <b>308</b> |

**BAB 10: MENGELOLA RISIKO DAN MENGHADAPI  
KETIDAKPASTIAN ..... 310**

|                                                                          |            |
|--------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ABSTRAK .....</b>                                                     | <b>310</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                               | <b>311</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                         | <b>313</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                              | <b>313</b> |
| A. Jenis-jenis Risiko dalam Bisnis Pemula.....                           | 313        |
| B. Unsur Pokok dalam Rencana Bisnis .....                                | 319        |
| C. Mengembangkan Sikap Mental untuk Menghadapi<br>Ketidakpastian.....    | 324        |
| D. Kasus Praktis: Menghadapi Tantangan dan Bertahan<br>dalam Bisnis..... | 328        |
| E. Rekomendasi: Cara Menyusun Strategi untuk<br>Mengelola Risiko.....    | 331        |
| <b>IV. KESIMPULAN .....</b>                                              | <b>334</b> |
| A. Pertanyaan Diskusi .....                                              | 335        |
| B. Studi Kasus.....                                                      | 336        |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>) .....</b>              | <b>339</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                               | <b>340</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                               | <b>343</b> |

**BAB 11: MEMAHAMI DAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI  
DALAM BISNIS ..... 344**

|                                                                             |            |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ABSTRAK .....</b>                                                        | <b>344</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                                  | <b>345</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                            | <b>346</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                                 | <b>348</b> |
| A. Teknologi untuk Meningkatkan Efisiensi Bisnis .....                      | 348        |
| B. Aplikasi dan Alat Digital untuk Pengusaha Pemula .....                   | 354        |
| C. Memanfaatkan Media Sosial dan <i>E-Commerce</i> .....                    | 371        |
| D. Contoh: Bisnis yang Tumbuh melalui Penggunaan<br>Teknologi .....         | 378        |
| E. Rekomendasi: Menggunakan Teknologi yang Sesuai<br>dengan Kebutuhan ..... | 391        |

|                                                                         |            |
|-------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>IV. KESIMPULAN.....</b>                                              | <b>397</b> |
| A. Poin-Poin Utama:.....                                                | 397        |
| B. Poin-poin Tindakan yang Perlu Diingat:.....                          | 398        |
| C. Pertanyaan Diskusi:.....                                             | 398        |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....</b>              | <b>399</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                              | <b>401</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                              | <b>402</b> |
| <b>BAB 12: FOKUS PADA PERTUMBUHAN BISNIS.....</b>                       | <b>403</b> |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                                     | <b>403</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                              | <b>404</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                        | <b>406</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                             | <b>406</b> |
| A. Mengukur Perkembangan Bisnis Pemula .....                            | 406        |
| B. Menetapkan Tujuan Jangka Pendek dan Panjang.....                     | 412        |
| C. Teknik Pengembangan Produk dan Layanan .....                         | 421        |
| D. Studi Kasus: Bisnis yang Berhasil Bertumbuh dari<br>Skala Kecil..... | 427        |
| E. Rekomendasi: Cara Menyusun Rencana Pertumbuhan<br>Bisnis .....       | 431        |
| <b>IV. KESIMPULAN.....</b>                                              | <b>435</b> |
| A. Pertanyaan Diskusi.....                                              | 436        |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....</b>              | <b>437</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                              | <b>438</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                              | <b>440</b> |
| <b>BAB 13: INOVASI DALAM BISNIS PEMULA .....</b>                        | <b>441</b> |
| <b>ABSTRAK.....</b>                                                     | <b>441</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                              | <b>442</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                        | <b>445</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                             | <b>447</b> |
| <b>IV. KESIMPULAN.....</b>                                              | <b>454</b> |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>).....</b>              | <b>454</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                              | <b>455</b> |
| <b>PROFIL PENULIS.....</b>                                              | <b>456</b> |

|                                                                             |            |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>BAB 14: KIAM SUKSES DAN INSPIRASI UNTUK</b>                              |            |
| <b>PENGUSAHA PEMULA.....</b>                                                | <b>458</b> |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                                        | <b>458</b> |
| <b>I. PENDAHULUAN.....</b>                                                  | <b>459</b> |
| <b>II. STATE OF THE ART.....</b>                                            | <b>459</b> |
| <b>III. PEMBAHASAN.....</b>                                                 | <b>461</b> |
| A. Dasar-dasar Memulai Usaha (Menyusun Rencana<br>Bisnis yang Matang) ..... | 461        |
| B. Strategi Praktis untuk Keberhasilan Bisnis .....                         | 463        |
| C. Mengatasi Tantangan dalam Dunia Bisnis .....                             | 466        |
| D. Tren Bisnis Masa Depan (Menghadapi Perubahan dan<br>Peluang) .....       | 468        |
| <b>IV. KESIMPULAN .....</b>                                                 | <b>469</b> |
| <b>V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (<i>POLICY BRIEF</i>) .....</b>                 | <b>470</b> |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                                  | <b>471</b> |

# 10

## **BAB 10: MENGELOLA RISIKO DAN MENGHADAPI KETIDAKPASTIAN**

Dr. Sri Lestari Prasilowati, M.A.

Universitas IPWIJA

e-mail: widiyantoterry@yahoo.com

### **ABSTRAK**

Dalam dunia bisnis yang penuh dinamika dan kompleksitas, pengelolaan risiko serta kemampuan menghadapi ketidakpastian menjadi faktor penting bagi keberlanjutan dan kesuksesan usaha, terutama bagi bisnis pemula. Artikel ini membahas berbagai jenis risiko yang dihadapi, seperti risiko keuangan, operasional, pasar, teknologi, reputasi, serta lingkungan dan sosial. Risiko-risiko tersebut memerlukan pendekatan sistematis melalui identifikasi, analisis, dan mitigasi menggunakan alat seperti peta risiko dan kerangka kerja manajemen risiko. Selain itu, kemampuan individu dalam menghadapi ketidakpastian juga menjadi fokus penting, dengan penekanan pada pengembangan *mindset* adaptif, pengelolaan stres, kepercayaan diri dalam pengambilan keputusan, dan pembelajaran dari kegagalan. Studi kasus praktis yang disajikan menunjukkan bagaimana fleksibilitas, inovasi, dan kolaborasi lintas tim mampu membantu bisnis bertahan dari tantangan seperti



perubahan pasar mendadak, kehabisan modal, atau masalah reputasi. Artikel ini memberikan gambaran tentang pentingnya pengelolaan risiko berbasis teknologi dan penguatan mental adaptif bagi pengusaha pemula. Dengan mengadopsi pendekatan yang komprehensif, pengusaha dapat menyusun strategi yang efektif untuk mengelola risiko dan menghadapi ketidakpastian, sehingga meningkatkan peluang keberlanjutan dan keberhasilan bisnis di masa depan.

Kata kunci: Pengelolaan Risiko, Ketidakpastian, Mitigasi, Strategi Adaptif.

## **I. PENDAHULUAN**

Mengelola risiko dan menghadapi ketidakpastian merupakan tantangan yang tidak terpisahkan dari berbagai aspek kehidupan, baik dalam konteks organisasi, pemerintahan, bisnis, maupun kehidupan sehari-hari. Perubahan lingkungan global yang cepat, ditambah dengan kemajuan teknologi, pergeseran geopolitik, dan ketidakstabilan ekonomi, menciptakan lanskap yang semakin sulit diprediksi. Risiko dan ketidakpastian tidak hanya memengaruhi keberlangsungan operasional, tetapi juga berpotensi memberikan dampak signifikan terhadap strategi jangka panjang dan keberhasilan suatu entitas.

Risiko dapat didefinisikan sebagai kemungkinan terjadinya kerugian atau dampak negatif yang dapat mempengaruhi pencapaian tujuan, sedangkan ketidakpastian merujuk pada kurangnya pengetahuan tentang hasil yang mungkin terjadi, yang dapat memengaruhi proses pengambilan keputusan (Bargues et al., 2020; Marchau et al., 2023). Pendapat lain tentang risiko menurut Luthfia et al (2018) sebagai kemungkinan terjadinya kerugian atau dampak negatif yang dapat mempengaruhi pencapaian tujuan.

Dalam konteks bisnis, risiko dapat berasal dari berbagai sumber, termasuk risiko keuangan, operasional, pasar, dan hukum. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang risiko sangat

penting untuk pengambilan keputusan yang efektif. Lebih lanjut Triadi, (2024) menjelaskan bahwa ketidakpastian tersebut merujuk pada situasi di mana hasil dari suatu tindakan atau keputusan yang tidak dapat diprediksi dengan akurat yang disebabkan dari berbagai faktor, termasuk perubahan dalam lingkungan eksternal, perilaku pasar yang tidak terduga, dan variabel yang sulit diukur. Tidak-pastian sering kali membuat pengambilan keputusan menjadi lebih kompleks, karena individu atau organisasi harus mempertimbangkan berbagai kemungkinan hasil yang dapat terjadi.

Dalam konteks penilaian risiko, teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengevaluasi risiko sangat bergantung pada konteks proyek dan metode yang diterapkan. Misalnya, Bargues et al. (2020) menekankan pentingnya penilaian risiko dalam proses penilaian dampak lingkungan, di mana pemahaman tentang risiko memungkinkan pengambil keputusan untuk merumuskan pendekatan yang tepat dalam menghadapi risiko yang ada. Selain itu, keputusan yang diambil dalam kondisi ketidakpastian sering kali melibatkan pemikiran metakognitif, di mana individu harus memantau dan mengevaluasi ketidakpastian dalam penilaian mereka sebelum mengambil tindakan (Qiu et al., 2018).

Seiring dengan berkembangnya metodologi manajemen risiko, pendekatan tradisional yang berfokus pada mitigasi ancaman kini dilengkapi dengan strategi berbasis data dan teknologi, seperti analisis prediktif, *big data*, dan kecerdasan buatan. Selain itu, adopsi kerangka kerja seperti ISO 31000 membantu organisasi dalam membangun sistem manajemen risiko yang terintegrasi dan responsif. Di sisi lain, pengelolaan ketidakpastian menuntut kolaborasi lintas sektor dan penguatan kapabilitas adaptif, yang memungkinkan organisasi untuk tetap tangguh dan kompetitif dalam menghadapi perubahan yang terus-menerus.

## II. STATE OF THE ART

Pembahasan mengenai pengelolaan risiko dan menghadapi ketidakpastian bagi pengusaha pemula meliputi:

1. Jenis-Jenis Risiko dalam Bisnis Pemula: Penelitian terbaru mengidentifikasi berbagai jenis risiko yang dihadapi oleh bisnis pemula dan menekankan pentingnya memahami karakteristik unik risiko tersebut.
2. Cara Mengidentifikasi dan Mengelola Risiko: Manajemen risiko telah berkembang dengan pesat melalui integrasi teknologi modern dan metode analitik berbasis data.
3. Mengembangkan Sikap Mental untuk Menghadapi Ketidakpastian: *Mindset* adaptif, yang menggabungkan pemikiran inovatif dan kemampuan fleksibilitas, menjadi komponen kunci dalam pengelolaan ketidakpastian.
4. Kasus Praktis: Menghadapi Tantangan dan Bertahan dalam Bisnis: Studi kasus memberikan wawasan tentang bagaimana bisnis dapat bertahan dan berkembang meskipun menghadapi risiko besar dan ketidakpastian.
5. Rekomendasi: Cara Menyusun Strategi untuk Mengelola Risiko: Rekomendasi terbaru dalam menyusun strategi manajemen risiko.

## III. PEMBAHASAN

### A. Jenis-jenis Risiko dalam Bisnis Pemula

Dalam dunia bisnis, terutama bagi pemula, pengelolaan risiko merupakan aspek yang sangat penting untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan usaha. Risiko dapat didefinisikan sebagai kemungkinan terjadinya kerugian atau dampak negatif yang dapat mempengaruhi pencapaian tujuan bisnis.

Berikut ini adalah beberapa jenis risiko yang sering dihadapi oleh bisnis pemula (Fitria et al., 2022; Hardianto & Dharmawan, 2022; Nengsi, 2023):

## 1. Risiko Keuangan

Risiko keuangan mencakup berbagai tantangan yang berkaitan dengan pengelolaan dana dan arus kas. Bisnis pemula sering kali menghadapi kesulitan dalam mengelola modal awal, mengatur pengeluaran, dan memprediksi pendapatan. Kegagalan dalam perencanaan keuangan dapat menyebabkan masalah likuiditas yang serius, yang dapat mengancam kelangsungan usaha. Contoh risiko keuangan meliputi:

- a. Kekurangan modal awal: sebagian *startup* memulai dengan sumber daya keuangan yang terbatas, sehingga mengalami kesulitan dalam membiayai operasional atau ekspansi.
- b. Aliran kas tidak stabil: pendapatan yang belum konsisten dapat menyebabkan kesulitan dalam membayar biaya tetap seperti gaji, sewa, atau utang.
- c. Kesalahan pengelolaan keuangan: kurangnya pengalaman dalam merancang anggaran atau membuat prioritas pengeluaran dapat menyebabkan kebangkrutan.

Strategi yang dilakukan:

- a. Mencari sumber pendanaan alternatif seperti investor, *crowd-funding*, atau pinjaman bisnis.
- b. Mengelola arus kas secara ketat dengan memantau pengeluaran dan mempercepat siklus penerimaan pembayaran dari pelanggan.
- c. Menyusun anggaran yang realistis dan mempertahankan cadangan dana darurat.

## 2. Risiko Operasional

Risiko operasional berhubungan dengan proses internal dan sistem yang digunakan dalam menjalankan bisnis. Hal ini mencakup risiko yang muncul dari kegagalan sistem, kesalahan

manusia, atau masalah dalam rantai pasokan. Misalnya, bisnis yang mengandalkan teknologi informasi harus mempertimbangkan risiko keamanan siber dan integritas data. Pada bisnis pemula, risiko operasional meliputi:

- a. Kesalahan proses: Prosedur yang tidak efisien atau belum terstandarisasi dapat menghambat produktivitas.
- b. Ketergantungan pada individu tertentu: Bisnis kecil sering kali bergantung pada satu atau dua orang kunci, sehingga kehilangan mereka dapat berdampak besar.
- c. Kurangnya efisiensi: Sistem yang belum terorganisir atau penggunaan teknologi yang tidak optimal menyebabkan pemborosan waktu dan sumber daya.

Strategi yang dilakukan:

- a. Membangun dan mendokumentasikan prosedur operasional standar (SOP).
- b. Melatih tim untuk mengurangi ketergantungan pada individu tertentu.
- c. Mengintegrasikan teknologi untuk meningkatkan efisiensi proses, seperti penggunaan *software* manajemen proyek atau otomatisasi tugas rutin.

### **3. Risiko Pasar**

Risiko pasar mencakup fluktuasi dalam permintaan dan penawaran yang dapat mempengaruhi pendapatan bisnis. Bisnis pemula sering kali kurang memahami dinamika pasar dan perilaku konsumen, yang dapat menyebabkan kesalahan dalam strategi pemasaran dan penetapan harga. Pemahaman yang baik tentang segmen pasar dan perilaku pelanggan dapat membantu mengurangi risiko ini. Dalam bisnis pemula, tantangan ini meliputi:

- a. Kurangnya pemahaman pasar: Bisnis mungkin gagal mengidentifikasi kebutuhan pelanggan dengan tepat.

- b. Perubahan tren atau preferensi: Pasar dapat berubah dengan cepat, sehingga produk atau layanan yang ditawarkan menjadi kurang relevan.
- c. Persaingan yang ketat: Bisnis pemula sering menghadapi pesaing besar yang sudah mapan atau *startup* lain dengan model bisnis serupa.

Strategi yang dilakukan:

- a. Melakukan riset pasar sebelum meluncurkan produk atau layanan.
- b. Berinovasi secara berkala untuk menyesuaikan dengan kebutuhan pelanggan dan tren pasar.
- c. Menonjolkan nilai unik (*unique value proposition*) untuk bersaing dengan pemain lain.

#### **4. Risiko Hukum dan Regulasi**

Risiko hukum dan regulasi adalah potensi dampak terhadap bisnis dan ekonomi, seperti sanksi peraturan, kerugian keuangan, dan rusaknya reputasi akibat kegagalan dalam mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku. Bisnis pemula sering kali tidak sepenuhnya memahami kompleksitas hukum yang mengatur operasi mereka, yang dapat menyebabkan pelanggaran yang tidak disengaja dan konsekuensi hukum yang serius.

Contoh Risiko Hukum dan Regulasi:

- a. Ketidakpatuhan terhadap aturan lokal: Seperti izin operasional atau pajak.
- b. Konflik kontraktual: Perselisihan dengan mitra, pemasok, atau karyawan.
- c. Pelanggaran kekayaan intelektual: Menggunakan merek dagang atau paten tanpa izin.

Strategi yang dilakukan:

- a. Berkonsultasi dengan ahli hukum sebelum memulai operasional.
- b. Menyusun kontrak yang jelas dan melindungi hak bisnis secara legal.
- c. Mendaftarkan hak kekayaan intelektual seperti merek dagang atau paten.

## **5. Risiko Reputasi**

Reputasi bisnis adalah aset yang sangat berharga, dan risiko reputasi dapat muncul dari berbagai sumber, termasuk ulasan negatif dari pelanggan, masalah etika, atau kegagalan dalam memenuhi janji. Dalam era digital, informasi dapat menyebar dengan cepat, sehingga penting bagi bisnis pemula untuk menjaga citra mereka secara proaktif.

Contoh Risiko Reputasi:

- a. Ulasan buruk dari pelanggan: Ketidakpuasan pelanggan yang viral di media sosial.
- b. Kontroversi publik: Tindakan atau pernyataan yang tidak disukai oleh audiens.
- c. Kegagalan produk atau layanan: Ketidaksesuaian kualitas yang dijanjikan.

Strategi yang dilakukan:

- a. Menjaga transparansi dalam komunikasi dengan pelanggan.
- b. Memberikan layanan pelanggan yang responsif untuk menangani keluhan dengan cepat.
- c. Memonitor opini publik melalui media sosial untuk segera merespons isu yang muncul.

## 6. Risiko Teknologi

Risiko teknologi berkaitan dengan penggunaan dan ketergantungan pada teknologi informasi dalam operasi bisnis. Ini mencakup risiko keamanan siber, kegagalan sistem, dan kerentanan terhadap serangan digital. Dengan meningkatnya penggunaan teknologi dalam bisnis, risiko ini menjadi semakin signifikan.

Contoh Risiko Teknologi:

- a. Kerusakan sistem teknologi: Gangguan operasional akibat sistem yang rusak.
- b. Keamanan data: Risiko peretasan atau kebocoran data pelanggan.
- c. Kurangnya infrastruktur digital: Teknologi yang tidak memadai untuk mendukung kebutuhan bisnis.

Strategi yang dilakukan:

- a. Menggunakan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis.
- b. Mengimplementasikan langkah-langkah keamanan siber, seperti enkripsi data.
- c. Melakukan *backup data* secara rutin untuk menghindari kehilangan informasi penting.

## 7. Risiko Lingkungan dan Sosial

Bisnis pemula juga harus mempertimbangkan risiko yang berkaitan dengan dampak lingkungan dan sosial dari operasi mereka. Ini termasuk risiko yang terkait dengan kepatuhan terhadap regulasi lingkungan, serta tanggung jawab sosial perusahaan.

Contoh Risiko Lingkungan dan Sosial:

- a. Dampak lingkungan: Produksi yang tidak ramah lingkungan dapat menyebabkan kritik atau regulasi tambahan.



- b. Tanggung jawab sosial: Ketidakpedulian terhadap isu sosial dapat memengaruhi persepsi publik.
- c. Tekanan dari pemangku kepentingan: Investor atau pelanggan yang mengutamakan prinsip ESG (*Environmental, Social, Governance*) dapat menarik dukungan jika bisnis tidak beradaptasi.

Strategi yang dilakukan:

- a. Menerapkan praktik bisnis berkelanjutan, seperti pengurangan limbah dan efisiensi energi.
- b. Berpartisipasi dalam kegiatan sosial untuk meningkatkan citra positif.
- c. Menyusun kebijakan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) yang relevan dengan bidang bisnis.

Berdasarkan paparan di atas, dapat diketahui bahwa dalam menghadapi berbagai jenis risiko ini, penting bagi bisnis pemula untuk mengembangkan strategi manajemen risiko yang komprehensif. Hal ini mencakup identifikasi, analisis, dan mitigasi risiko yang mungkin dihadapi, serta pemantauan berkelanjutan terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha mereka. Dengan pendekatan yang tepat, bisnis pemula dapat meningkatkan peluang mereka untuk bertahan dan berkembang di pasar yang kompetitif.

## **B. Unsur Pokok dalam Rencana Bisnis**

Mengidentifikasi dan mengelola risiko adalah langkah penting dalam memastikan keberlangsungan dan kesuksesan bisnis, terutama bagi pemula. Proses ini melibatkan beberapa tahapan yang sistematis untuk memastikan bahwa semua potensi risiko teridentifikasi dan dikelola dengan baik.

Berikut adalah langkah-langkah dalam mengidentifikasi dan mengelola risiko (Iswari, 2024; Putri, 2023; Purnomo, 2023):

## 1. Proses Identifikasi Risiko

Langkah pertama dalam manajemen risiko adalah mengidentifikasi semua potensi risiko yang dapat mempengaruhi bisnis. Ini mencakup risiko keuangan, operasional, pasar, reputasi, hukum, teknologi, serta risiko lingkungan dan sosial. Identifikasi risiko dapat dilakukan melalui berbagai metode, termasuk:

- a. *Brainstorming*: Mengumpulkan ide dari tim melalui diskusi untuk mengidentifikasi potensi risiko di berbagai aspek operasional, keuangan, pasar, dan lainnya.
- b. Survei atau wawancara: Menggunakan kuesioner atau wawancara langsung dengan karyawan, pelanggan, atau pemangku kepentingan lainnya untuk menggali potensi risiko yang mungkin terlewatkan.
- c. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*): Menggunakan kerangka kerja SWOT untuk mengidentifikasi kelemahan internal (*weaknesses*) dan ancaman eksternal (*threats*) yang dapat menimbulkan risiko.
- d. Pemantauan data historis: Meninjau data atau tren dari bisnis serupa atau pengalaman masa lalu untuk mengenali pola risiko yang mungkin terjadi.

Contoh Aplikasi: Bagi pemula bisnis di bidang e-commerce, brainstorming dapat mengidentifikasi risiko seperti masalah pengiriman, serangan siber, atau kegagalan teknis pada platform digital.

## 2. Penilaian Risiko

Setelah risiko diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah menilai risiko tersebut untuk menentukan seberapa besar dampak dan kemungkinan terjadinya risiko. Penilaian risiko dapat dilakukan dengan menggunakan matriks risiko, yang mengklasifikasikan risiko berdasarkan dua kriteria:

kemungkinan terjadinya dan dampak yang ditimbulkan. Dengan cara ini, bisnis dapat memprioritaskan risiko mana yang perlu ditangani terlebih dahulu. Penilaian risiko dilakukan dengan cara:

- a. Mengukur dampak (*impact*): Menilai tingkat kerugian yang dapat ditimbulkan oleh risiko, seperti kerugian keuangan, reputasi, atau operasional.
  - 1) Tinggi: Risiko yang dapat menyebabkan dampak besar, seperti kebangkrutan.
  - 2) Sedang: Risiko yang dapat mengganggu operasional sementara tetapi dapat diatasi.
  - 3) Rendah: Risiko dengan dampak minimal pada bisnis.
- b. Mengukur kemungkinan (*likelihood*): Menentukan seberapa besar peluang terjadinya risiko tersebut.
  - 1) Sering terjadi: Risiko yang mungkin terjadi secara berkala.
  - 2) Jarang terjadi: Risiko yang peluang terjadinya kecil, tetapi tetap harus diperhatikan.
- c. Membuat matriks risiko: Menggunakan matriks untuk memetakan risiko berdasarkan kombinasi tingkat dampak dan kemungkinan terjadinya. Matriks ini memudahkan prioritas mitigasi risiko.

Contoh Aplikasi: Dalam bisnis restoran, risiko seperti kritik negatif dari pelanggan (dampak sedang, kemungkinan sering) dan kebakaran dapur (dampak tinggi, kemungkinan jarang) akan memiliki penanganan yang berbeda sesuai prioritas.

### 3. Pengembangan Strategi Mitigasi

Setelah risiko dinilai, langkah berikutnya adalah mengembangkan strategi untuk mengelola risiko tersebut. Strategi mitigasi meliputi:

- a. Diversifikasi: Mengurangi risiko dengan menyebar sumber daya atau portofolio bisnis. Misalnya, bisnis pemula di bidang teknologi dapat menawarkan lebih dari satu produk atau layanan untuk mengurangi ketergantungan pada satu pasar.
- b. Asuransi: Mengalihkan risiko finansial besar, seperti kebakaran atau kerusakan aset, kepada perusahaan asuransi.
- c. Membangun cadangan keuangan: Menyediakan dana darurat untuk mengatasi risiko mendadak seperti kerugian operasional atau penurunan pendapatan.
- d. Peningkatan kontrol internal: Menerapkan prosedur yang ketat untuk mengurangi risiko operasional, seperti pelatihan staf untuk menghindari kesalahan manusia.
- e. Menggunakan teknologi: Memanfaatkan *software* manajemen risiko untuk memantau ancaman yang berpotensi terjadi secara *real-time*.

Contoh Aplikasi: *Startup* teknologi yang khawatir akan risiko keamanan data dapat mengadopsi mitigasi dengan mengimplementasikan enkripsi data, membayar premi asuransi siber, dan menyimpan cadangan data secara *cloud*.

### 4. Pemantauan, Implementasi, Evaluasi, dan Tinjauan Ulang

Proses-proses ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Implementasi Strategi Mitigasi: Setelah strategi mitigasi diputuskan, langkah-langkah yang telah dirancang perlu diterapkan secara konsisten. Hal ini mencakup pembagian tugas, pelatihan karyawan, dan integrasi teknologi yang relevan. Kunci sukses implementasi: Komunikasi yang jelas dengan tim, alokasi sumber daya yang cukup, dan pencatatan seluruh proses untuk keperluan evaluasi.

- b. Pemantauan Risiko: Risiko harus dipantau secara berkala untuk melihat apakah ada perubahan dalam dampak atau kemungkinan terjadinya. Pemantauan ini melibatkan:
  - 1) Mengidentifikasi risiko baru yang muncul akibat perubahan internal atau eksternal.
  - 2) Melakukan analisis terhadap data operasional, seperti laporan keuangan, kinerja tim, atau tingkat kepuasan pelanggan.
  - 3) Menggunakan alat atau *software* manajemen risiko untuk mendeteksi perubahan secara *real-time*.
- c. Evaluasi Efektivitas Strategi: Strategi mitigasi yang telah diterapkan perlu dievaluasi untuk memastikan apakah berhasil mengurangi dampak dan kemungkinan risiko. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan indikator seperti:
  - 1) Jumlah insiden risiko yang terjadi.
  - 2) Dampak finansial yang ditimbulkan oleh risiko yang telah terjadi.
  - 3) Tingkat kepuasan pelanggan atau mitra setelah penerapan strategi mitigasi.
- d. Tinjauan Ulang: Manajemen risiko adalah proses dinamis yang memerlukan penyesuaian terhadap kondisi terbaru. Oleh karena itu, strategi mitigasi harus ditinjau ulang secara berkala, khususnya jika terjadi:
  - 1) Perubahan signifikan dalam lingkungan bisnis, seperti regulasi baru atau perubahan pasar.
  - 2) Kegagalan strategi mitigasi yang memerlukan perbaikan atau penggantian.
  - 3) Kemunculan risiko baru yang tidak teridentifikasi sebelumnya.

Contoh Aplikasi: *Startup* teknologi yang menggunakan layanan *cloud* untuk penyimpanan data dapat melakukan evaluasi apakah penyedia layanan mereka tetap aman dan sesuai

kebutuhan. Jika ditemukan kelemahan, mereka mungkin perlu mengganti penyedia atau menambah perlindungan tambahan.

Dengan mengikuti langkah-langkah ini, bisnis pemula dapat lebih siap untuk menghadapi berbagai risiko yang mungkin muncul, serta meningkatkan peluang untuk mencapai tujuan dan keberlanjutan usaha mereka.

### **C. Mengembangkan Sikap Mental untuk Menghadapi Ketidakpastian**

Ketidakpastian adalah bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan, terutama dalam konteks bisnis dan kewirausahaan. Mengembangkan sikap mental yang tepat untuk menghadapi ketidakpastian sangat penting bagi individu dan organisasi agar dapat beradaptasi dan bertahan dalam situasi yang tidak menentu. Berikut adalah beberapa cara untuk mengembangkan sikap mental yang kuat dalam menghadapi ketidakpastian (Andrews et al., 2023; Antonova et al., 2021; Gomez et al., 2022):

#### **1. *Mindset* Adaptif**

*Mindset* adaptif adalah kemampuan untuk menerima perubahan dan mencari peluang dari tantangan yang dihadapi. Individu dengan *mindset* ini cenderung melihat ketidakpastian sebagai kesempatan untuk belajar dan berkembang. Untuk mengembangkan *mindset* ini, individu dapat berlatih dengan cara:

- a. Menerima ketidakpastian: Mengakui bahwa ketidakpastian adalah bagian alami dari kehidupan dan bisnis. Hal ini dapat membantu mengurangi kecemasan yang sering kali muncul ketika menghadapi situasi yang tidak pasti.
- b. Mencari peluang: Mengubah perspektif dari fokus pada risiko menjadi fokus pada peluang yang dapat muncul dari situasi yang tidak terduga.

### Karakteristik Mindset Adaptif:

- a. Kemauan untuk belajar: Melihat perubahan sebagai kesempatan untuk belajar keterampilan baru atau mempelajari pasar lebih dalam.
- b. Kreativitas dalam memecahkan masalah: Mengembangkan solusi baru untuk menghadapi tantangan yang tidak terduga.
- c. Optimisme realistis: Mampu melihat sisi positif tanpa mengabaikan realitas tantangan.

### Strategi Mengembangkan Mindset Adaptif:

- a. Latih pola pikir *growth mindset*: Percaya bahwa kemampuan dapat ditingkatkan melalui usaha dan pembelajaran.
- b. Menerapkan fleksibilitas dalam rencana bisnis: Siapkan rencana cadangan (*contingency plans*) untuk mengantisipasi perubahan pasar.
- c. Rutin melakukan refleksi: Evaluasi apa yang berhasil dan tidak, serta sesuaikan strategi dengan kondisi terbaru.

## 2. Pengelolaan Stres

Mengelola stres adalah kunci untuk menjaga kestabilan emosi dalam menghadapi ketidakpastian. Oleh karena itu, kemampuan mengelola stres menjadi keterampilan penting dalam menghadapi ketidakpastian. Terdapat beberapa penyebab Stres dalam Ketidakpastian, antara lain:

- a. Tekanan untuk memenuhi target bisnis tanpa kepastian hasil.
- b. Ketakutan akan kegagalan atau kehilangan investasi.
- c. Beban kerja yang tinggi akibat kebutuhan untuk terus berinovasi.

Terdapat beberapa teknik yang dapat diterapkan untuk pengelolaan stres, antara lain:

- a. *Mindfulness*: Melatih diri untuk fokus pada momen saat ini melalui meditasi, latihan pernapasan, atau jurnal refleksi.
- b. Manajemen waktu: Membagi pekerjaan menjadi tugas-tugas kecil dan menetapkan prioritas untuk menghindari rasa kewalahan.
- c. Olahraga dan gaya hidup sehat: Aktivitas fisik seperti olahraga membantu mengurangi stres dan meningkatkan energi positif.
- d. Dukungan sosial: Berbagi pengalaman dengan mentor, rekan bisnis, atau teman dekat untuk meringankan beban psikologis.

### **3. Kepercayaan Diri dan Pengambilan Keputusan**

Dalam situasi yang penuh ketidakpastian, pengambilan keputusan sering kali harus dilakukan dengan informasi yang tidak lengkap. Kepercayaan diri menjadi kunci untuk mengurangi keraguan dan bertindak secara tegas.

Faktor yang Mendukung Kepercayaan Diri:

- a. Pengetahuan yang mendalam: Memahami bisnis, pasar, dan pelanggan dengan baik.
- b. Pengalaman masa lalu: Belajar dari keputusan yang telah diambil, baik yang berhasil maupun yang gagal.
- c. Pendekatan berbasis data: Menggunakan informasi yang tersedia untuk mendukung pengambilan keputusan.

Strategi Meningkatkan Kepercayaan Diri dalam Keputusan:

- a. Mulai dengan keputusan kecil: Latihan membuat keputusan sederhana untuk membangun rasa percaya diri.
- b. Percaya pada insting yang terlatih: Menggabungkan intuisi dengan analisis data untuk mengambil langkah strategis.



- c. Terima ketidakpastian sebagai bagian dari proses: Memahami bahwa tidak semua keputusan akan sempurna, tetapi tindakan adalah langkah awal untuk mencapai hasil.

#### **4. Pembelajaran dari Kegagalan**

Memahami kegagalan sebagai bagian dari proses pengembangan diri dan bisnis adalah sikap yang penting untuk diadopsi. Kegagalan sering kali memberikan pelajaran berharga yang dapat digunakan untuk perbaikan di masa depan. Cara untuk menyikapi dari pembelajaran kegagalan yaitu:

- a. Evaluasi objektif: Menganalisis penyebab kegagalan tanpa menyalahkan diri sendiri atau orang lain.
- b. Temukan pelajaran spesifik: Apa yang bisa dilakukan secara berbeda untuk mencapai hasil yang lebih baik?
- c. Bangun kembali rencana: Gunakan hasil evaluasi untuk menyusun strategi yang lebih kuat.

Pentingnya Memahami Kegagalan:

- a. Membantu mengidentifikasi kelemahan dalam strategi atau eksekusi.
- b. Memberikan wawasan tentang perubahan pasar atau kebutuhan pelanggan.
- c. Meningkatkan daya tahan emosional untuk menghadapi tantangan di masa depan.

Berdasarkan penjelasan diatas, menunjukkan bahwa dengan mengembangkan sikap mental yang kuat, individu dapat lebih siap untuk menghadapi ketidakpastian dan tantangan yang muncul dalam kehidupan dan bisnis. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan kemampuan mereka untuk beradaptasi, tetapi juga membuka peluang untuk pertumbuhan dan inovasi.

## **D. Kasus Praktis: Menghadapi Tantangan dan Bertahan dalam Bisnis**

### **1. Studi Kasus 1: Mengatasi Kehabisan Modal Operasional**

#### **Latar Belakang:**

Sebuah *startup* teknologi bernama PT Maju Terus menghadapi risiko kehabisan modal operasional setelah gagal mencapai target pendanaan dalam tahap awal. Meskipun memiliki produk yang inovatif, rendahnya adopsi pasar membuat pendapatan tidak cukup untuk menutupi biaya pengembangan dan pemasaran.

#### **Tantangan:**

- a. Modal hampir habis dalam tiga bulan.
- b. Kompetitor dengan pendanaan lebih besar mulai mendominasi pasar.
- c. Kehilangan motivasi di antara tim karena ketidakpastian masa depan.

#### **Strategi yang Digunakan:**

- a. Pivoting Model Bisnis: PT Maju Terus mengalihkan fokus dari segmen konsumen individu ke segmen korporasi, PT tersebut menawarkan produk mereka sebagai alat manajemen proyek untuk perusahaan menengah dan besar. Langkah ini mengurangi kebutuhan akan kampanye pemasaran besar dan menghasilkan kontrak jangka panjang dengan pendapatan lebih stabil.
- b. Mencari Investor Baru: CEO mengajukan proposal pendanaan dengan fokus pada hasil bisnis. PT tersebut menekankan potensi profitabilitas baru setelah perubahan target pasar.
- c. Efisiensi Operasional: Tim melakukan pengurangan biaya dengan mengalihkan anggaran yang lebih hemat dan memangkas anggaran pemasaran non-efektif.

**Hasil:**

- a. Mendapat kontrak dari tiga perusahaan besar, yang memberikan aliran kas langsung selama satu tahun.
- b. Sukses mendapatkan tambahan dana dari investor baru.
- c. berkembang menjadi salah satu penyedia alat manajemen proyek terkemuka

**Pembelajaran:**

- a. Pentingnya fleksibilitas dalam model bisnis untuk merespons situasi darurat.
- b. Strategi komunikasi yang jelas dan fokus pada solusi konkret dapat menarik perhatian investor, meskipun situasi bisnis sedang sulit.

## **2. Studi Kasus 2: Beradaptasi dengan Perubahan Pasar Mendadak**

**Latar Belakang:**

PT Cahaya makmur sebagai bisnis pemula di bidang makanan sehat, memulai operasinya dengan menawarkan makanan ringan berbasis tanaman melalui toko fisik di pusat kota. Namun, karena situasi tertentu menyebabkan penutupan toko selama berbulan-bulan, yang menghilangkan sebagian besar pendapatan mereka.

**Tantangan:**

- a. Perubahan mendadak dari perilaku konsumen yang beralih ke belanja *online*.
- b. Kerugian besar akibat biaya tetap seperti sewa toko yang tidak dapat dihindari.
- c. Stok barang yang berisiko kedaluwarsa jika tidak segera terjual.

### **Strategi yang Digunakan:**

- a. Transformasi ke Digital: PT Cahaya dengan cepat meluncurkan toko *online* menggunakan platform *e-commerce* yang sudah ada. Mereka juga bermitra dengan layanan pengiriman untuk menjangkau konsumen lokal dengan cepat.
- b. Promosi Kreatif: Tim memanfaatkan media sosial untuk membuat kampanye yang menekankan pentingnya makanan sehat. Diskon besar dan layanan pengiriman gratis untuk pesanan pertama digunakan untuk menarik pelanggan baru.
- c. Negosiasi Biaya Tetap: Mereka berhasil bernegosiasi dengan pemilik gedung untuk mendapatkan pengurangan biaya sewa toko sementara.

### **Hasil:**

- a. Penjualan *online* meningkat, cukup untuk menutupi biaya operasional.
- b. PT berkembang menjadi merek *e-commerce* yang populer untuk makanan ringan sehat.
- c. Toko fisik ditutup secara permanen, tetapi bisnis tetap berjalan melalui model bisnis digital.

### **Pembelajaran:**

- a. Bisnis yang cepat beradaptasi dengan perubahan pasar memiliki peluang lebih besar untuk bertahan.
- b. Kemampuan negosiasi dan kemitraan strategis dapat membantu mengurangi kerugian selama krisis.

Studi kasus di atas menunjukkan bahwa bisnis pemula dapat bertahan dan berkembang meskipun menghadapi risiko besar dan ketidakpastian. Strategi seperti pivoting model bisnis, transformasi digital, penanganan reputasi secara transparan, dan efisiensi operasional memainkan peran penting dalam mengatasi tantangan. Pembelajaran utama adalah pentingnya fleksibilitas, inovasi, komunikasi yang efektif, dan tindakan cepat dalam mengelola situasi sulit.

## **E. Rekomendasi: Cara Menyusun Strategi untuk Mengelola Risiko**

Manajemen risiko yang efektif adalah fondasi untuk keberlanjutan dan keberhasilan bisnis, terutama di tengah ketidakpastian. Dalam sub-bab ini, dijelaskan rekomendasi strategis untuk menyusun dan mengimplementasikan manajemen risiko yang terstruktur, melibatkan pendekatan sistematis dan kolaborasi lintas tim. Berikut adalah langkah-langkah rinci dalam menyusun strategi (Akmal & Kurnia, 2023; Riandini et al., 2023; Mahendra, 2023; Andika & Wijaya, 2022; Moonda & Norita, 2020):

### **1. Perencanaan Risiko**

Perencanaan risiko adalah langkah awal untuk mengidentifikasi, memprioritaskan, dan merumuskan langkah mitigasi terhadap risiko yang dapat memengaruhi bisnis. Salah satu alat utama dalam perencanaan risiko adalah peta risiko (*risk map*).

Tahapan dalam Perencanaan Risiko:

- a. **Identifikasi Risiko:** Mengumpulkan semua potensi risiko yang mungkin terjadi dalam bisnis, seperti risiko keuangan, operasional, pasar, hukum, dan teknologi. Proses ini dapat melibatkan wawancara dengan pemangku kepentingan dan analisis data historis untuk mengidentifikasi risiko yang relevan.
- b. **Penilaian Risiko:** Mengukur tingkat dampak (*impact*) dan kemungkinan terjadinya setiap risiko menggunakan matriks risiko. Penilaian ini membantu dalam memahami seberapa serius risiko tersebut dan bagaimana mereka dapat mempengaruhi organisasi.
- c. **Prioritas Risiko:** Risiko dengan kombinasi dampak tinggi dan kemungkinan besar harus menjadi prioritas utama dalam mitigasi. Dengan memfokuskan sumber daya pada risiko yang paling signifikan, organisasi dapat mengurangi potensi kerugian secara efektif.

- d. Penyusunan Rencana Tindakan: Menyusun langkah-langkah mitigasi spesifik untuk mengurangi kemungkinan atau dampak dari risiko prioritas. Rencana ini harus mencakup tindakan yang jelas dan terukur untuk mengatasi risiko yang telah diidentifikasi.

Contoh Penerapan: Sebuah perusahaan manufaktur dapat membuat peta risiko yang memetakan ancaman seperti kegagalan mesin (dampak tinggi, kemungkinan sedang) atau fluktuasi harga bahan baku (dampak sedang, kemungkinan tinggi). Dari situ, langkah mitigasi seperti pemeliharaan berkala mesin atau kontrak harga tetap dengan pemasok dapat dirancang kemungkinan besar harus menjadi prioritas utama dalam mitigasi. Dengan memfokuskan sumber daya pada risiko yang paling signifikan, organisasi dapat mengurangi potensi kerugian secara efektif.

## 2. Penggunaan Teknologi

Teknologi modern dapat mempercepat, mempermudah, dan meningkatkan akurasi dalam mengidentifikasi serta memitigasi risiko. Teknologi modern dapat mempercepat, mempermudah, dan meningkatkan akurasi dalam mengidentifikasi serta memitigasi risiko. Alat seperti analitik data, *big data*, dan kecerdasan buatan (AI) memberikan kemampuan prediktif dan responsif yang lebih baik dalam menghadapi risiko. Pemanfaatan Teknologi dalam Manajemen Risiko:

- a. Analitik Data: Membantu mengidentifikasi tren risiko berdasarkan data historis, seperti pola penurunan permintaan pelanggan. Dengan analisis yang tepat, organisasi dapat merespons lebih cepat terhadap perubahan pasar.
- b. Big Data: Mengolah data dalam jumlah besar untuk memahami pola risiko yang kompleks, seperti fluktuasi pasar global. Pemanfaatan *big data* memungkinkan organisasi untuk membuat keputusan yang lebih informasional.

- c. Kecerdasan Buatan (AI): Memberikan prediksi risiko secara *real-time*, misalnya deteksi ancaman siber atau kegagalan sistem teknologi. AI dapat membantu dalam mengidentifikasi pola yang tidak terlihat oleh manusia.
- d. Sistem Manajemen Risiko Otomatis: Mengintegrasikan semua informasi risiko dalam satu platform untuk pemantauan dan pelaporan yang lebih mudah. Ini meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan risiko.

Contoh Penerapan: Sebuah *startup fintech* menggunakan analitik data dan AI untuk mendeteksi pola perilaku penipuan (*fraud*) dalam transaksi pelanggan, sehingga dapat mengurangi kerugian finansial akibat risiko tersebut. Analitik data, *big data*, dan kecerdasan buatan (AI) memberikan kemampuan prediktif dan responsif yang lebih baik dalam menghadapi risiko.

### 3. Kolaborasi Lintas Tim

Manajemen risiko bukan hanya tanggung jawab satu divisi, tetapi membutuhkan keterlibatan seluruh bagian organisasi. Kolaborasi lintas tim dapat memperkaya identifikasi risiko dan memastikan bahwa mitigasi dilakukan secara efektif di semua lini bisnis.

Langkah-langkah Kolaborasi Lintas Tim:

- a. Pelibatan Semua Divisi: Mengundang tim dari berbagai divisi (misalnya, keuangan, pemasaran, operasional) untuk berkontribusi dalam proses identifikasi dan evaluasi risiko. Ini memastikan bahwa semua perspektif dipertimbangkan.
- b. Komunikasi yang Terbuka: Membangun sistem komunikasi yang memungkinkan setiap anggota tim melaporkan risiko atau masalah yang muncul di lapangan. Komunikasi yang baik membantu dalam mengidentifikasi risiko lebih awal.
- c. **Pelatihan Manajemen Risiko:** Melatih tim agar memiliki pemahaman yang sama tentang cara mengidentifikasi, menganalisis, dan menangani risiko. Pelatihan ini penting

untuk membangun budaya manajemen risiko di seluruh organisasi.

- d. Penunjukan Tim Khusus: Membentuk komite atau tim khusus yang bertanggung jawab untuk memantau dan mengelola risiko utama secara lintas fungsi. Tim ini dapat berfungsi sebagai penghubung antara berbagai divisi dalam organisasi.

Contoh Penerapan: Perusahaan logistik yang menghadapi risiko gangguan rantai pasok akibat cuaca buruk dapat melibatkan tim operasional, teknologi, dan keuangan untuk mencari solusi bersama, seperti diversifikasi jalur pengiriman atau pembelian asuransi pengiriman.

Dengan langkah-langkah ini, organisasi dapat memitigasi risiko lebih efektif, menjaga keberlanjutan operasional, dan memanfaatkan peluang dari situasi yang penuh ketidakpastian.

#### IV. KESIMPULAN

Ketidakpastian semakin meningkat akibat perubahan cepat dalam teknologi, ekonomi, politik, dan preferensi pasar. Untuk itu, pemahaman dan penerapan manajemen risiko yang efektif memberikan keuntungan strategis, baik bagi bisnis pemula maupun organisasi yang lebih mapan. Pembelajaran utama yang perlu diingat dan diterapkan meliputi:

1. **Jenis-jenis risiko dalam bisnis pemula:** Identifikasi risiko utama seperti: keuangan, operasional, pasar, teknologi, reputasi, dan lingkungan dan mitigasi awal dengan merancang strategi dasar untuk mengelola risiko dengan prioritas tinggi, seperti asuransi, cadangan dana, atau SOP operasional.
2. **Cara Mengidentifikasi dan Mengelola Risiko:** Gunakan Teknologi seperti pemanfaatan analitik data, *big data*, dan AI untuk mendeteksi risiko secara real-time dan Peta Risiko (*Risk Map*) dengan cara membuat matriks risiko untuk memetakan prioritas mitigasi berdasarkan dampak dan kemungkinan terjadinya.



Berikutnya dengan Evaluasi berkelanjutan melalui tinjauan ulang strategi manajemen risiko secara berkala untuk memastikan relevansi dengan kondisi terbaru.

3. Mengembangkan Sikap Mental untuk Menghadapi Ketidakpastian: Latih *Mindset* Adaptif dengan cara menganggap perubahan tersebut sebagai peluang untuk berinovasi. Kelola Stres Secara Proaktif dengan menggunakan *mindfulness*, manajemen waktu, dan dukungan sosial untuk menjaga keseimbangan emosi. Berikutnya adalah belajar dari kegagalan dengan menjadikan kegagalan sebagai sumber pembelajaran dan langkah menuju perbaikan.

Berdasarkan paparan tersebut menunjukkan bahwa risiko dan ketidakpastian tidak harus dilihat sebagai hambatan, tetapi sebagai elemen yang bisa dikelola untuk menciptakan peluang. Dengan menerapkan strategi manajemen risiko yang sistematis, didukung oleh teknologi modern dan sikap mental yang tangguh, organisasi dapat meningkatkan daya tahan mereka sekaligus tetap kompetitif di lingkungan yang penuh dinamika.

#### **A. Pertanyaan Diskusi**

1. Jelaskan apa saja jenis risiko yang sering dihadapi oleh bisnis pemula.
2. Jelaskan bagaimana risiko lingkungan dan sosial dapat memengaruhi bisnis
3. Jelaskan langkah-langkah dalam mengidentifikasi risiko.
4. Jelaskan strategi untuk mengelola risiko keuangan dalam bisnis pemula.
5. Bagaimana peran teknologi dalam mengelola risiko?
6. Jelaskan pentingnya *mindset* adaptif dalam menghadapi ketidakpastian.
7. Bagaimana cara mengelola stres dalam menghadapi ketidakpastian bisnis?

8. Jelaskan bagaimana pembelajaran dari kegagalan dapat membantu menghadapi ketidakpastian.
9. Bagaimana bisnis dapat bertahan menghadapi perubahan pasar mendadak?
10. Jelaskan pentingnya kolaborasi lintas tim dalam menyusun strategi manajemen.

## **B. Studi Kasus**

### **Studi Kasus: Strategi Mengelola Risiko dan Menghadapi Ketidakpastian**

#### **Latar Belakang**

Startup GreenFlow, sebuah perusahaan rintisan yang memproduksi alat irigasi hemat air berbasis teknologi IoT (Internet of Things), menghadapi berbagai tantangan besar sejak berdiri pada 2020. Produk mereka ditargetkan untuk petani skala kecil hingga menengah di Asia Tenggara, tetapi perjalanan bisnis mereka penuh dengan risiko dan ketidakpastian, baik dari segi teknologi, pasar, hingga regulasi.

#### **Tantangan dan Risiko yang Dihadapi**

1. Risiko Keuangan: Pada tahun pertama, *startup* mengalami kekurangan modal karena *overbudget* dalam pengembangan produk, sementara pendapatan masih minim akibat rendahnya adopsi teknologi oleh target pasar.
2. Risiko Pasar: *GreenFlow* salah mengantisipasi tingkat literasi teknologi petani target, yang menyebabkan produk sulit digunakan tanpa pelatihan intensif.
3. Risiko Teknologi: Sistem IoT mereka mengalami kegagalan di beberapa lokasi dengan jaringan internet yang buruk, sehingga menurunkan kepercayaan pelanggan.
4. Risiko Reputasi: Komplain publik dari pelanggan awal yang merasa produk tidak memenuhi janji menciptakan citra buruk bagi GreenFlow di media sosial.

5. Risiko Regulasi: Muncul aturan baru dari pemerintah yang mempersulit impor komponen teknologi tertentu yang digunakan dalam alat irigasi GreenFlow.

### **Strategi yang Dilakukan untuk Mengatasi Risiko**

1. *Pivoting* Model Bisnis:
  - a. *GreenFlow* mengalihkan fokus dari menjual produk kepada petani langsung menjadi menawarkan layanan berbasis langganan kepada koperasi petani atau distributor besar.
  - b. Strategi ini mengurangi kebutuhan pelatihan individu dan mempercepat penetrasi pasar.
2. Diversifikasi Produk:
  - a. Menambahkan fitur *offline* dalam perangkat irigasi mereka, memungkinkan alat bekerja tanpa jaringan internet yang stabil.
  - b. Mengembangkan produk alternatif dengan harga lebih terjangkau untuk petani dengan skala lebih kecil.
3. Kolaborasi dengan Mitra Lokal:
  - a. Bekerjasama dengan organisasi agrikultur lokal untuk memberikan pelatihan teknologi kepada petani, sekaligus memperbaiki reputasi mereka di pasar.
  - b. Menggunakan mitra lokal untuk menyuplai beberapa komponen, mengurangi ketergantungan pada impor.
4. Manajemen Risiko Teknologi: Mengimplementasikan sistem *monitoring* berbasis AI untuk mendeteksi dan memperbaiki masalah pada perangkat sebelum pelanggan menyadarinya.

### **Strategi Komunikasi dan Pemulihan Reputasi:**

1. Menanggapi keluhan pelanggan secara terbuka di media sosial dengan memberikan solusi langsung, seperti penggantian perangkat atau pengembalian dana.

2. Meluncurkan kampanye edukasi digital yang menekankan manfaat produk GreenFlow bagi petani kecil, termasuk studi kasus sukses.

### Hasil yang Dicapai

1. Stabilitas Keuangan: Dengan model berbasis langganan, *GreenFlow* memperoleh pendapatan yang lebih konsisten, meningkatkan aliran kas mereka secara signifikan. Pada tahun ketiga, mereka menarik pendanaan baru sebesar \$500,000 dari investor yang tertarik dengan model bisnis baru mereka.
2. Peningkatan Adopsi Pasar: Produk *GreenFlow* mulai digunakan oleh lebih dari 50 koperasi petani di lima negara, dengan pertumbuhan tahunan sebesar 30%.
3. Kepercayaan Pelanggan yang Pulih: Tingkat keluhan menurun hingga 60%, sementara *rating* produk di platform e-commerce meningkat dari 3,5 menjadi 4,8 dalam waktu dua tahun.
4. **Keberlanjutan Operasional:** Dengan mengurangi ketergantungan pada komponen impor, GreenFlow berhasil menyesuaikan diri dengan regulasi baru, memastikan produksi tetap berjalan tanpa gangguan.

### Pembelajaran dari Kasus Ini

1. Fleksibilitas adalah kunci: *Pivoting* model bisnis dan diversifikasi produk memungkinkan *GreenFlow* tetap relevan di pasar meskipun menghadapi tantangan besar.
2. Manfaatkan teknologi: Sistem *monitoring* berbasis AI membantu perusahaan memitigasi risiko teknologi dengan lebih cepat dan efisien.
3. Komunikasi adalah aset strategis: Respons terbuka terhadap keluhan pelanggan meningkatkan kepercayaan publik dan memperbaiki reputasi merek.
4. Kolaborasi memperkuat daya tahan: Kemitraan dengan organisasi lokal dan koperasi petani menciptakan jaringan dukungan yang lebih solid.

## V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Untuk meningkatkan daya tahan dan keberlanjutan bisnis, terutama di era penuh ketidakpastian, berikut adalah rekomendasi kebijakan yang dapat diterapkan oleh pemerintah, organisasi, dan pelaku bisnis:

1. Penerapan Standar Manajemen Risiko: Mendorong adopsi kerangka kerja seperti ISO 31000 di berbagai sektor untuk memastikan manajemen risiko terintegrasi ke dalam operasional organisasi. Pemerintah dapat menyediakan pelatihan dan insentif bagi UKM untuk menerapkan standar ini.
2. Digitalisasi dan Penguatan Infrastruktur Teknologi: Investasi dalam teknologi seperti *big data*, analitik prediktif, dan kecerdasan buatan untuk meningkatkan kemampuan deteksi risiko. Pemerintah dapat menyediakan subsidi atau akses teknologi bagi bisnis kecil untuk mendukung transformasi digital mereka.
3. Kolaborasi Lintas Sektor: Mendorong kerjasama antara pemerintah, akademisi, dan sektor swasta untuk mengembangkan solusi manajemen risiko inovatif. Misalnya, peluncuran program bersama yang menyediakan platform berbagi data tentang potensi risiko pasar atau regulasi.
4. Edukasi dan Pelatihan: Mengintegrasikan modul pengelolaan risiko dan ketidakpastian ke dalam kurikulum pendidikan, terutama di program kewirausahaan. Hal ini bertujuan menciptakan generasi pemimpin bisnis yang tangguh dan adaptif.
5. Dukungan Keberlanjutan Sosial dan Lingkungan: Mengembangkan kebijakan yang mendorong bisnis untuk mengadopsi praktik berkelanjutan. Termasuk di dalamnya adalah pelaporan tanggung jawab lingkungan dan dukungan finansial untuk inisiatif keberlanjutan.
6. Peningkatan Akses Modal dan Pendanaan: Menyediakan skema pendanaan darurat dan insentif fiskal untuk membantu bisnis bertahan dari risiko besar seperti pandemi atau krisis ekonomi.

Dengan kebijakan ini, organisasi dapat lebih tanggap terhadap risiko, beradaptasi secara efektif, dan tetap kompetitif dalam menghadapi tantangan global.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akmal, M. and Kurnia, G. (2023). Analisis risiko operasional gudang menggunakan failure mode and effect analysis (studi kasus: gudang konsolidasi ekspor pt xyz). *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, 8(2), 28-38. <https://doi.org/10.33884/jrsi.v8i2.7210>
- Andika, D. and Wijaya, A. (2022). Manajemen risiko teknologi informasi menggunakan framework iso 31000:2018 pada pt. trust lerinvital timur. *Jurnal Mnemonic*, 5(2), 111-118. <https://doi.org/10.36040/mnemonic.v5i2.4778>
- Andrews, J., Li, M., Minihan, S., Songco, A., Fox, E., Ladouceur, C., ... & Schweizer, S. (2023). The effect of intolerance of uncertainty on anxiety and depression, and their symptom networks, during the covid-19 pandemic. *BMC Psychiatry*, 23(1). <https://doi.org/10.1186/s12888-023-04734-8>
- Antonova, E., Schlosser, K., Pandey, R., & Kumari, V. (2021). Coping with covid-19: mindfulness-based approaches for mitigating mental health crisis. *Frontiers in Psychiatry*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsy.2021.563417>
- Bargues, J., Ceca, M., Gisbert, P., & González-Cruz, M. (2020). Study of major-accident risk assessment techniques in the environmental impact assessment process. *Sustainability*, 12(14), 5770. <https://doi.org/10.3390/su12145770>
- Fitria, H., Firmansyah, N., & Rizaq, S. (2022). Penerapan manajemen risiko dalam upaya manajemen risiko pengembangan financial engineering dalam bisnis. *Jurnal Aplikasi Ilmu Teknik Industri (Japti)*, 2(2), 40. <https://doi.org/10.32585/japti.v2i2.2167>

- Gomez, K., Corcoran, R., Ring, A., Hassan, S., Abba, K., Downing, J., ... & Bennett, K. (2022). Characteristics of mental health stability during covid-19: an online survey with people residing in a city region of the north west of england. *Plos One*, 17(7), e0266153. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0266153>
- Hardianto, F. and Dharmawan, Y. (2022). Manajemen risiko ti iso 31000 dengan cobit 5 dan fmea (pt. xyz). *Sitech Jurnal Sistem Informasi Dan Teknologi*, 4(2), 133-146. <https://doi.org/10.24176/sitech.v4i2.6649>
- Iswari, D. (2024). Risk handling strategy for vegetable business in p2l ngongak tanduran. *p.ISST*, 3, 157-163. <https://doi.org/10.33830/isst.v3i1.2324>
- Luthfia, A., Triputra, P., & Hendriyani, H. (2018). Analisis faktor eksploratori konstruk risiko online. *Warta Iski*, 1(01), 63. <https://doi.org/10.25008/wartaiski.v1i01.9>
- Mahendra, V., & Soewito, B. (2023). Penerapan Kerangka Kerja NIST Cybersecurity dan CIS Controls sebagai Manajemen Risiko Keamanan Siber. *Techno. com*, 22(3). <https://doi.org/10.33633/tc.v22i3.8491>
- Marchau, V., Walker, W., Bloemen, P., & Popper, S. (2023). Decision-making under deep uncertainty., 181-192. [https://www.researchgate.net/publication/332240331\\_Decision\\_Making\\_under\\_Deep\\_Uncertainty\\_From\\_Theory\\_to\\_Practice\\_From\\_Theory\\_to\\_Practice](https://www.researchgate.net/publication/332240331_Decision_Making_under_Deep_Uncertainty_From_Theory_to_Practice_From_Theory_to_Practice)
- Moonda, P. and Norita, B. (2020). Audit tata kelola teknologi informasi menggunakan framework cobit 5 (studi kasus : pt. jamkrida provinsi jawa tengah). *Jurnal Masyarakat Informatika*, 11(1), 1-21. <https://doi.org/10.14710/jmasif.11.1.31449>
- Nengsi, S., Soerachmad, Y., & Ibrahim, Z. (2024, January). Penilaian Risiko Kesehatan Dan Keselamatan Kerja (K3) Pada Pekerja Proses Produksi Industri Tahu Nur Cahyo. In *Journal Peqquruang: Conference Series* (Vol. 5, No. 2, pp. 567-573).

- Purnomo, S. N., Widiyanto, W., Novyanto, A. D., & Pratiwi, A. I. (2023). Flood disaster mitigation measure recommendations based on flood hazard and risk assessment: a case study in Brebes Regency, North Coast of Java. In E3S Web of Conferences (Vol. 464, p. 01018). *EDP Sciences*.  
<https://doi.org/10.1051/e3sconf/202346401018>
- Putri, G. N., & Ariesyadi, H. D. (2023). Analysis of Occupational Safety and Health (K3) Risk Management in Construction Industry (Case Study: Construction of Natural Gas Transmission Pipelines). *Devotion: Journal of Research and Community Service*, 4(9), 1895-1907.  
<https://doi.org/10.59188/devotion.v4i9.565>
- Qiu, L., Su, J., Ni, Y., Bai, Y., Zhang, X., Li, X., ... & Wan, X. (2018). The neural system of metacognition accompanying decision-making in the prefrontal cortex. *Plos Biology*, 16(4), e2004037.  
<https://doi.org/10.1371/journal.pbio.2004037>
- Riandini, A., Sagaf, M., & Syakhroni, A. (2023). Penerapan majemen risiko keselamatan dan kesehatan kerja dengan metode hiradc pada pltgu tambak lorok semarang. *Jurnal Disprotek*, 14(1), 11-18. <https://doi.org/10.34001/jdpt.v14i1.3657>
- Triadi, I., & Rangoraja, A. P. (2024). Peran Hukum Tata Negara dalam Sistem Pemerintahan Indonesia Saat Ini: (The Role of Constitutional Law in the Current Indonesian Government System). *Indonesian Journal of Law and Justice*, 1(4), 7.  
<https://doi.org/10.47134/ijlj.v1i4.2630>



## PROFIL PENULIS



### **Dr. Sri Lestari Prasilowati, M.A.**

Penulis saat ini menjabat sebagai Ketua Yayasan IPWIJA sekaligus Dosen Tetap Universitas IPWIJA dengan jabatan Lektor Kepala 700. Selain itu penulis juga sebagai Ketua Dewan Pengarah dan Asesor LSP MSDM Unggul Indonesia. Penulis ditugaskan pada Program Studi S2 Manajemen, sebagai pengampu mata kuliah manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan dan manajemen pemasaran. Berlatar belakang Pendidikan S1 Sastra (dan Bahasa) Inggris di Universitas Diponegoro, S2 Development Studies di St.Mary's University of Canada, dan S3 Studi Ilmu Ekonomi di Universitas Merdeka Malang, penulis aktif di berbagai organisasi, sebagai peneliti dibidang sumber daya manusia, dan aktif mengembangkan bisnis dibidang jasa Pendidikan dan pengembangan karier.

Email: [widiyantoterry@yahoo.com](mailto:widiyantoterry@yahoo.com)