



E-ISSN 3032-601X & P-ISSN 3032-7105

Vol. 3, No. 1, 2026

MISTER

**Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science,
Technology and Educational Research**

**Jurnal Penelitian Multidisiplin dalam Ilmu
Pengetahuan, Teknologi dan Pendidikan**

**UNIVERSITAS SERAMBI MEKKAH
KOTA BANDA ACEH**

mister@serambimekkah.ac.id

Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science Technology
and Educational Research

Journal of MISTER

Vol. 3, No. 1, 2026

Pages: 296–303

Strategi Manajemen Risiko untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kayu Kiloan : Studi Kasus Persaingan UD Yasin dan UD Kayu di Wilayah Desa Sutapranan

Melfa Arfiyani, Amirah

Universitas Pancasakti Tegal

Article in Journal of MISTER

Available at : <https://jurnal.serambimekkah.ac.id/index.php/mister/index>

DOI : <https://doi.org/10.32672/mister.v3i1.3931>

How to Cite this Article

APA : Melfa Arfiyani, & Amirah. (2025). Strategi Manajemen Risiko untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kayu Kiloan : Studi Kasus Persaingan UD Yasin dan UD Kayu di Wilayah Desa Sutapranan. *Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research*, 3(1), 296 – 303.
<https://doi.org/10.32672/mister.v3i1.3931>

Others Visit : <https://jurnal.serambimekkah.ac.id/index.php/mister/index>

MISTER: *Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research* is a scholarly journal dedicated to the exploration and dissemination of innovative ideas, trends and research on the various topics include, but not limited to functional areas of Science, Technology, Education, Humanities, Economy, Art, Health and Medicine, Environment and Sustainability or Law and Ethics.

MISTER: *Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research* is an open-access journal, and users are permitted to read, download, copy, search, or link to the full text of articles or use them for other lawful purposes. Articles on Journal of MISTER have been previewed and authenticated by the Authors before sending for publication. The Journal, Chief Editor, and the editorial board are not entitled or liable to either justify or responsible for inaccurate and misleading data if any. It is the sole responsibility of the Author concerned.



ISSN 3032-7105

ISSN 3032-601X



Strategi Manajemen Risiko untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kayu Kiloan : Studi Kasus Persaingan UD Yasin dan UD Kayu di Wilayah Desa Sutapranan

Melfa Arfiyani^{1*}, Amirah²

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasakti Tegal, Kota Tegal, Indonesia^{1,2}

*Email Korespodensi: melfaarfiyaniarfi@gmail.com

Diterima: 19-11-2025

| Disetujui: 29-11-2025

| Diterbitkan: 01-12-2025

ABSTRACT

This study aims to analyze the risk management strategies implemented by two timber-by-kilogram businesses, UD Yasin and UD Kayu, in an effort to increase competitiveness in Sutapranan Village. The study employed a qualitative method with a case study approach through direct observation and interviews with business owners. The results indicate that both businesses face similar risks, including risks related to raw materials, production processes, supply chains, operations, finances, and competition, but with varying degrees of severity. UD Yasin faces higher risks in operational, marketing, and financial aspects due to its larger scale, while UD Kayu faces higher risks due to supplier limitations and local competition. Risk management strategies include supplier diversification, machine maintenance, workforce competency enhancement, improved financial record keeping, and enhanced service quality and customer relationships. This study confirms that appropriate risk management has a significant impact on the business sustainability and competitiveness of timber-by-kilogram MSMEs amidst increasingly fierce competition.

Keywords: Risk management, competitiveness, MSMEs, Timber by the kilo

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen risiko yang diterapkan oleh dua pelaku usaha kayu kiloan, yaitu UD Yasin dan UD Kayu, dalam upaya meningkatkan daya saing di Desa Sutapranan. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus melalui observasi dan wawancara langsung kepada pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua usaha menghadapi risiko serupa, seperti risiko bahan baku, proses produksi, rantai pasok, operasional, keuangan, dan persaingan, namun dengan tingkat keparahan yang berbeda. UD Yasin memiliki risiko lebih tinggi pada aspek operasional, pemasaran, dan keuangan karena skala usaha yang lebih besar, sedangkan UD Kayu memiliki risiko lebih tinggi pada keterbatasan pemasok dan persaingan lokal. Strategi manajemen risiko dilakukan melalui diversifikasi pemasok, perawatan mesin, peningkatan kompetensi tenaga kerja, pencatatan keuangan yang lebih baik, serta peningkatan kualitas layanan dan hubungan pelanggan. Penelitian ini menegaskan bahwa pengelolaan risiko yang tepat berdampak signifikan terhadap keberlanjutan usaha dan daya saing UMKM kayu kiloan di tengah persaingan yang semakin ketat.

Katakunci: Manajemen risiko, daya saing, UMKM, Kayu kiloan

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian yang berperan penting dalam penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Sektor UMKM di pedesaan seperti desa sutapranan menanggapi berbagai tantangan, terutama dalam menghadapi persaingan usaha yang tetap. Salah satu sektor yang berkembang adalah usaha kayu kiloan seperti dijalankan oleh UD Yasin dan UD kayu. Usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Indonesia saat ini diharapkan bisa menjadi pilar dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, dengan adanya UMKM bisa mengurangi angka pengangguran dan UMKM juga sekarang bukan hanya dipandang sebelah mata oleh perusahaan kelas atas tetapi menghargai para pelaku usaha kecil saat ini. UMKM saat ini bukan hanya menjadi pilar tetapi juga menjadi kebutuhan untuk orang lain yang membutuhkan pekerjaan (Nurranto et al., 2019).

Terdapat beberapa keunggulan yang dapat digunakan oleh perusahaan daya persaingan yaitu : harga, pangsa pasar, merek, kualitas produk, kepuasan konsumen dan saluran distribusi. Persaingan antara kedua usaha ini akan menimbulkan resiko yang cukup kompleks mulai dari resiko harga, kualitas bahan baku, resiko pengadaan, hingga resiko pemasaran. Pada resiko ini akan berpotensi berdampak pada keberlangsungan usaha jika tidak dikelola dengan baik oleh karena itu perencanaan manajemen risiko menjadi strategi penting agar usaha dapat bertahan dan bersaing secara efektif. Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi UMKM adalah adanya pesaing yang datang dan berjualan di daerah usaha UMKM tersebut. Hal ini dapat berdampak buruk jika UMKM tersebut tidak mampu mengimbangi pesaing yang datang. Penjualan UMKM tersebut bisa saja berkurang karena adanya pesaing tersebut, tentunya hal itu dapat mempengaruhi kondisi keuangan UMKM itu, semakin kecil penjualannya, maka semakin sedikit juga pendapatan yang akan didapatkan UMKM tersebut (Wibowo et al., 2015)

UD Yasin adalah sebuah UMKM yang bergerak dibidang usaha penjualan kayu kiloan dan kayu bakar. UD Yasin sudah berdiri sejak tahun 2007 oleh bapak M. Afif sebagai pemilik usaha. UD Yasin merupakan penjual kayu kiloan dan kayu bakar pertama di desa sutapranan, dan lokasi sangat strategis untuk dijangkau. Kayu yang dijual ada beberapa jenis kayu bakar seperti kayu bakar yang di gulung dan kayu bakar yang di karung, ada kayu untuk membuat kandang burung, membuat meja, gerobak dll. Yang memiliki keuntungan tersendiri karena belum ada persaingan dalam usaha tersebut, dan memiliki pelanggan yang lebih banyak sejak dulu karena sudah dikenal banyak orang sampai customer ada yang dari luar kota. Meskipun demikian, UD Yasin harus mampu meningkatkan daya saing.

risiko didefinisikan sebagai bentuk peristiwa yang mempunyai pengaruh negatif terhadap kemampuan seseorang atau sebuah institusi untuk mencapai tujuan sebagai potensi terjadinya peristiwa yang dapat menimbulkan kerugian. Menurut Effendy et al., (2024), tujuan yang hendak dicapai dari manajemen risiko adalah menghindari perusahaan dari kegagalan, mengurangi pengeluaran, menaikkan keuntungan, menekan biaya produksi dan sebagainya. Menurut Jikrillah et al., (2021) resiko ini tidak hanya muncul pada perusahaan-perusahaan besar, tetapi resiko ini juga muncul pada perusahaan-perusahaan kecil, ataupun usaha kecil seperti UMKM. Kebanyakan UMKM jarang melakukan pengelolaan risiko dan melakukan manajemen strategi dalam usaha. Risiko dapat diartikan secara umum, ialah sebagai keadaan yang dihadapi seseorang atau perusahaan yang didalam-Nya mengandung risiko yang harus ditangani agar tidak menimbulkan kerugian yang fatal. Adapun pengertian risiko menyatakan risiko merupakan penyimpangan hasil (return) yang diperoleh dari rencana hasil (return) yang diharapkan. Manajemen risiko merupakan salah satu elemen penting dalam menjalankan bisnis perusahaan, karena semakin

berkembangnya dan meningkatnya kompleksitas aktivitas perusahaan mengakibatkan meningkatnya tingkat risiko yang dihadapi perusahaan (Ikhwani et al., 2022)

Peneliti ini bertujuan untuk menganalisis dan merumuskan strategi manajemen risiko yang efektif dalam menghadapi persaingan usaha kayu kiloan antara UD Yasin dan UD Kayu di desa sutapranan. Dengan pendekatan studi kasus, penelitian ini berusaha memberikan kontribusi praktis bagi UMKM dalam meningkatkan daya saing melalui pengelolaan risiko yang tepat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai strategi risiko manajemen yang diterapkan dalam usaha kayu kiloan UD Yasin dan UD kayu di desa sutapranan. Pada pendekatan ini dipilih karena studi kasus memungkinkan eksplorasi konteks realitas dan kompleksitas masalah yang dihadapi oleh Pelaku usaha pada situasi persaingan yang spesifik. Studi kasus ini dilakukan dengan menggunakan wawancara mendalam pada subjek utama yaitu UD Yasin di desa sutapranan dan dengan UD Kayu sebagai subjek pembandingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum

1. UD Yasin



**Gambar 1. Dokumentasi
Sumber : UD Yasin**

Subjek utama pada penelitian ini yaitu UD Yasin, seorang usahawan penjual kayu kiloan dan kayu bakar di desa sutapranan yang berdiri sejak tahun 2007 oleh bapak M. Afif sebagai pemilik usaha. UD Yasin berada di kecamatan dukuhturi, tempat merupakan salah satu usaha kayu kiloan yang ada di desa sutapranan, dan lokasi sangat strategis untuk dijangkau. UD Yasin hanya mengandalkan penjualan secara langsung. Namun, dari perkembangan teknologi ini UD Yasin meningkatkan penjualannya dengan menggunakan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook, Kayu yang dijual ada beberapa jenis kayu bakar seperti kayu bakar yang di gulung dan kayu bakar yang di karung, ada kayu untuk membuat kandang burung, membuat meja, serok sampah, gerobak dll. Dalam penjualan juga tidak hanya dikilokan tetapi ada sebagian kayu yang dijual per batangnya. Pelanggan UD Yasin kebanyakan dari bakul kayu bakar dan

bakul² kayu untuk pembuatan kandang. Di UD Yasin memiliki 4 karyawan untuk pembuatan pesanan kayu bakar dan kayu kandang.

2. UD Kayu



**Gambar 2. Dokumentasi
Sumber : UD Kayu**

Subjek perbandingan pada penelitian ini yaitu UD. Kayu, seorang usahawan penjual kayu kiloan di kecamatan dukuhturi Yang berdiri sejak tahun 2010 dengan bapak Suharto sebagai pemilik usaha tersebut. UD. Kayu merupakan pesaing bagi Ud Yasin. Lapak UD. Kayu berada di desa sutapranan, banyak pelanggan yang membeli di UD. Kayu karena jalan lebih cepat menuju ke Ud.Kayu. hal ini menjadi kelebihan bagi UD. Kayu untuk mempersingkat UD Yasin. Selama berjualan UD. Kayu dibantu oleh anak anaknya tanpa adanya karyawan yang bekerja. Untuk meningkatkan daya saing, UD Kayu ini sudah mampu untuk menyewa lapak mengembangkan usahanya agar lebih maju. Walaupun usahanya lebih kecil dari pada UD Yasin, UD Kayu mampu bertahan dengan adanya produk lain seperti kayu kayu untuk pembuatan pintu.

Mengidentifikasi Jenisjenis manajemen Risiko

Berdasarkan pengamatan dan wawancara langsung dengan pemilik dua usaha kayu, yaitu UD Yasin dan UD Kayu, terlihat bahwa masing-masing menghadapi risiko yang hampir serupa, tetapi dengan tingkat keparahan yang berbeda.

1. Risiko Bahan Baku

Untuk risiko bahan baku, UD Yasin memilih untuk mencari lebih banyak pemasok, sehingga tidak bergantung hanya pada satu sumber. Sementara itu, UD Kayu memiliki risiko besar di bagian ini karena cuma bergantung pada satu pemasok utama. Mereka akhirnya membuat strategi dengan mencari pemasok dari kayu bekas, jadi meskipun ada satu pemasok untuk kayu kiloan, mereka memiliki beberapa pemasok untuk kayu bekas.

2. Risiko Proses Produksi

Dalam hal ini, UD Yasin memproduksi dan memotong kayu sesuai pesanan pelanggan untuk membuat serok sampah dan kayu bakar. Jika mesin mengalami kerusakan, ini bisa sangat mengganggu proses produksi karena tidak memiliki banyak alat, sehingga pesanan yang seharusnya selesai pada hari itu menjadi tertunda. UD Kayu juga mengalami hal yang sama, jika mesin mereka rusak, maka jumlah produksi berkurang drastis.

3. Risiko Rantai Pasok

Rantai pasokan di UD Yasin menghadapi ketidakpastian dalam pasokan bahan baku yang bisa menghambat produksi dan membuat pengiriman produk terlambat. Ada juga risiko kecelakaan kerja dan kerusakan mesin yang dapat menurunkan efisiensi dan kualitas produksi. Selain itu, terdapat risiko keterlambatan dan kerusakan produk saat distribusi yang bisa membuat pelanggan tidak puas, serta risiko manajerial seperti kesalahan dalam merencanakan produk dan pengelolaan stok yang tidak efisien.

4. Risiko Manajemen dan Operasional

Risiko di bagian manajemen dan operasional di UD Yasin dan UD Kayu mencakup beberapa hal termasuk ketersediaan bahan baku kayu yang berkualitas dan tepat waktu, risiko kecelakaan kerja karena kurangnya pemakaian alat pelindung diri dan prosedur keselamatan yang memadai, serta gangguan pada proses produksi seperti kerusakan mesin yang berpengaruh pada efisiensi dan kualitas produk. Jika pengelolaan risiko tidak dilakukan dengan baik, bisa berakibat pada gangguan produksi, peningkatan biaya, bahkan kerugian karena produk yang tidak memenuhi standar atau gagal memenuhi permintaan pasar.

Mengevaluasi dan Mengukur Tingkat Kemungkinan, Dampak Risiko, serta Tingkat resiko

Jenis risiko	Kemungkinan terjadi (UD Yasin)	Dampak Risiko (UD Yasin)	Kemungkinan terjadi (UD Kayu)	Dampak Risiko (UD Kayu)
Keterlambatan pasokan bahan baku	Tinggi	Tinggi	Rendah	Tinggi
Kerusakan alat produksi	Sedang	Tinggi	Sedang	Tinggi
Keterlambatan pembayaran pelanggan	Sedang	Tinggi	Rendah	Sedang
Munculnya pesaing baru	Rendah	Sedang	Sedang	Tinggi
Penurunan permintaan musiman	Sedang	Tinggi	Sedang	Sedang
Ketika kesesuaian isi usaha	Rendah	Tinggi	Rendah	Tinggi

Evaluasi risiko dilakukan untuk mengetahui tingkat kemungkinan dan dampak yang dapat timbul dari setiap jenis risiko yang dihadapi oleh kedua usaha, yaitu UD Yasin dan UD kayu Analisis ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai perbedaan tingkat risiko pada masing-masing bidang usaha berdasarkan karakteristik dan skala operasionalnya. Berikut evaluasi dari masing-masing resiko:

1. Risiko Operasional

UD Yasin menghadapi risiko operasional yang lebih tinggi karena skala produksinya yang lebih besar dan kompleks, yang memerlukan pasokan bahan baku dalam jumlah besar serta penggunaan

mesin gangguan kecil dalam proses ini dapat berdampak besar pada produksi. Sedangkan risiko operasional UD kayu tergolong sedang karena proses produksinya cukup sederhana, tetapi masih tergantung pada alat manual dan tenaga kerja. Oleh karena itu, jika terjadi keterlambatan pasokan atau kerusakan alat tampaknya bisa signifikan bagi kelangsungan usaha.

2. Resiko Pemasaran

UD Yasin menghadapi risiko pemasaran yang lebih tinggi karena beroperasi di pasar yang lebih luas dengan persaingan yang lebih ketat. Perubahan trend, permintaan, dan strategi dari pesaing dapat berdampak besar pada kelangsungan penjualan. Sedangkan UD Kayu berada pada tingkat hutang karena usaha Tim ini memiliki pasar yang terbatas dan tergantung pada pelanggan lokal. Penurunan permintaan dapat mengakibatkan penurunan penjualan, tetapi masih dapat dikelola.

3. Resiko Keuangan

UD Yasin memiliki risiko keuangan yang lebih tinggi karena memerlukan modal besar untuk peralatan, bahan baku, dan tenaga kerja. Perubahan harga bahan baku atau penurunan penjualan dapat langsung mempengaruhi stabilitas keuangan usaha. Sedangkan UD Kayu memiliki risiko keuangan yang relatif lebih rendah karena modal yang digunakan kecil dan biaya operasional tidak terlalu besar. Namun, usaha ini tetap rentan terhadap keterlambatan pembayaran dari pelanggan karena cadangan keuangannya terbatas.

4. Resiko Persaingan

UD Yasin menghadapi risiko persaingan yang tinggi karena beroperasi dalam industri yang lebih kompetitif oleh karena itu, mereka harus terus menjaga kualitas, efisiensi dan inovasi agar tetap mampu bersaing dengan perusahaan lain yang memiliki kapasitas lebih besar. Sedangkan UD kayu dalam menghadapi risiko persaingan pada tingkat sedang hingga tinggi karena usaha kecil jadi tiru dan pesaing baru dapat muncul kapan saja, yang dapat mengurangi jumlah pelanggan secara langsung.

5. Resiko Teknologi

risiko teknologi di UD Yasin memiliki risiko yang tinggi karena sangat bergantung pada mesin dan peralatan modern yang memerlukan perawatan rutin dan biaya perbaikan yang besar. Kerusakan pada teknologi dapat langsung menghambat kegiatan produksi. Sebaliknya, UD kayu cenderung rendah hingga sedang karena usaha ini menggunakan alat sederhana yang jarang mengalami kerusakan titik meskipun demikian, kurangnya penggunaan mesin modern membatasi efisiensi produksi.

Strategi Pengelolaan Risiko Agar Tetap Bertahan Dan Tumbuh Di Tengah Persaingan

1. Manajemen Risiko Rantai Pasokan

Dalam menjalankan usahanya, UD Yasin menganggap rantai pasokan sebagai aspek yang sangat penting, karena ketersediaan bahan baku sangat mempengaruhi kelancaran produksi dan penjualan. Risiko yang dihadapi UD Yasin meliputi keterlambatan pasokan, kenaikan harga bahan baku, atau Kurangnya ketersediaan bahan baku dari pabrik. Dampak dari gangguan pemasok dapat mengakibatkan ketergantungan produksi dan ketidakmampuan untuk memenuhi permintaan pelanggan. Untuk mengatasi hal ini, UD Yasin menerapkan strategi menjalin kerja sama jangka panjang dengan lebih dari satu pemasok untuk memastikan ketersediaan cadangan dalam periode tertentu. Dengan pasokan yang lancar, usaha dapat menjaga kontinuitas produksi dan mempertahankan kepercayaan pelanggan.

Sedangkan UD Kayu masih bergantung pada satu pemasok utama, sehingga lebih rentan terhadap gangguan pasokan. Dengan demikian, penerapan manajemen risiko rantai pasokan yang baik terbukti berpengaruh terhadap daya saing, terutama dalam menjaga kontinuitas produksi dan kepercayaan pelanggan.

UD Yasin menghadapi risiko terkait kerusakan mesin, kesalahan dalam proses pemotongan kayu, serta keterbatasan tenaga kerja. Hal ini dapat menyebabkan penurunan produktivitas, waktu produksi yang lebih lama, dan kualitas produk yang tidak konsisten, sehingga pelanggan berpotensi beralih ke pesaing. Untuk mengatasi masalah ini, UD Yasin dapat memberikan pelatihan kepada karyawan mengenai efisiensi dan keselamatan kerja, serta melakukan perawatan mesin secara rutin. Dengan demikian, UD Yasin dapat meningkatkan efektivitas operasional dan menjaga kualitas produk agar tetap kompetitif di pasar

2. Manajemen Risiko Finansial

Aspek keuangan merupakan faktor penting dalam menjaga daya saing. Risiko finansial dapat muncul akibat kenaikan harga bahan baku dan keterlambatan pembayaran dari pelanggan. UD Yasin dapat mengendalikan risiko ini dengan menerapkan sistem pencatatan keuangan yang rapi dan teratur, serta menyiapkan dana cadangan untuk menghadapi situasi darurat.

3. Manajemen Risiko Kepatuhan dan Pasar

UD Yasin mematuhi peraturan pemerintah, seperti membuat surat izin usaha dan pengelolaan limbah serta standar keamanan kerja. Risiko dapat muncul akibat perubahan tren permintaan konsumen, kemunculan pesaing baru, atau perubahan daya beli masyarakat.

Strategi untuk meningkatkan daya saing

1. Pada pemasaran sebagai sarana untuk mengenalkan produk kayu yang kita hasilkan kepada konsumen mulai dari kualitas bahan kayu menggunakan kayu jati, detail pemotongan dengan rapi.
2. Mengidentifikasi keinginan konsumen untuk riset pemasaran perlu mengetahui keinginan yang akan dipesan oleh konsumen dengan menentukan ukuran yang sesuai keinginan.
3. Meningkatkan daya saing tanpa strategi dengan baik maka usaha sulit untuk dicapai.
4. Menciptakan hubungan dengan konsumen hubungan baik dengan konsumen perlu dilakukan agar konsumen lebih loyal dan tidak mudah berpaling ke pesaing.
5. Menjaga pertumbuhan usaha untuk jangka panjang usaha yang bisa bertahan lama, ditentukan oleh kekuatan kualitas produk

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa UD Yasin dan UD Kayu sama-sama menghadapi berbagai risiko dalam menjalankan usaha kayu kiloan, terutama pada risiko bahan baku, produksi, operasional, dan persaingan. Namun, tingkat risiko berbeda sesuai skala usaha masing-masing. UD Yasin, sebagai usaha yang lebih besar, menghadapi risiko operasional, pemasaran, dan keuangan yang lebih tinggi karena ketergantungan pada produksi skala besar dan pasar yang lebih luas. Sementara itu, UD Kayu lebih rentan pada risiko keterbatasan pemasok dan persaingan langsung karena posisinya sebagai pendatang baru dengan sumber daya terbatas.

Strategi manajemen risiko yang diterapkan kedua usaha menunjukkan bahwa keberhasilan dalam

menjaga keberlanjutan usaha dipengaruhi oleh kemampuan mengelola pasokan, meminimalkan gangguan produksi, menjaga kualitas produk, memperbaiki pencatatan keuangan, serta membangun hubungan baik dengan pelanggan. Dengan penerapan strategi risiko yang tepat, kedua UMKM mampu mempertahankan daya saing dan tetap tumbuh meskipun persaingan semakin meningkat. Manajemen risiko terbukti menjadi elemen penting bagi UMKM dalam menghadapi ketidakpastian dan memastikan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Wibowo, D. H., & Zainul Arifin, S. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1). <http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=371075&val=6468&title=ANALISIS%20STRATEGI%20PEMASARAN%20UNTUK%20MENINGKATKAN%20DAYA%20SAING%20UMKM%20Studi%20pada%20Batik%20Diajeng%20Solo>
- Effendy, A. A., Sunarsi, D., Seta, A. B., Mulyani, S., & Pamulang, U. (2024). Persepsi Pelaku Umkm Industri Furniture Dalam. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 7(4), 935–944. <https://doi.org/10.37481/sjr.v7i4.944>
- Ikhwani, Y., Syaharman, S., & Falahi, A. (2022). Analisis Manajemen Resiko Operasional Mebel Kayu Sembarang Kampung (Studi Pada Cv. Karya Mega Mandiri). *Jurnal Mutiara Manajemen*, 7(1), 19–26. <https://doi.org/10.51544/jmm.v7i1.2528>
- Jikrillah, S., Ziyad, M., & Stiadi, D. (2021). Muhammad Ziyad (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat) e-mail: *Jurnal Wawasan Manajemen*, 9(2), 134–141. . <https://doi.org/10.20527/jwmthemanagementinsightjournal.v9i2.24>
- Nurranto, H., Kurniadi, F., & Gayatri, A. M. (2019). Tingkat Inovasi Sebagai Strategi Pengembangan Produk Program Studi Pendidikan Ekonomi , Fakultas Ilmu Pendidikan dan Pengetahuan Sosial , Universitas Indraprasta PGRI. *Jurnal Sosio E-Kons*, 11(1), 1–15. <http://dx.doi.org/10.30998/sosioekons.v11i1.3068>