

Risiko pada berbagai sektor bisnis & analisis SWOT dalam perspektif manajemen risiko

Ferdy Yohanes Tampubolon^{1✉}, Nursito²

Fakultas Ekonomi Universitas Singaperbangsa, Karawang.

Abstrak

Para pelaku usaha selalu dihadapkan dengan risiko, karena adanya ketidakpastian yang tidak dapat diprediksi yang mampu menyebabkan kerugian. Begitu juga usaha kecil menengah (UKM) yang memiliki latar belakang modal yang cenderung kecil dan kurang begitu kuat, menyebabkan risiko yang mampu berdampak pada gangguan operasional, kerugian finansial dan bahkan akan mengarah pada kebangkrutan. Walaupun risiko beragam, namun risiko dapat dideteksi lebih awal sehingga dapat diantisipasi dampak yang mungkin timbul. Pengelolaan risiko agar risiko tersebut tidak menjadi suatu pengganggu biasanya disebut dengan manajemen risiko (risk management). Kebanyakan pelaku bisnis jarang melakukan pengelolaan risiko serta jarang melakukan manajemen strategi dalam bisnisnya. Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi risiko beserta sumber risiko, melakukan penilaian terhadap risiko yang kemungkinan muncul dan melakukan analisa terhadap strategi yang akan dilakukan oleh pelaku bisnis dalam menangani ataupun mengelola risiko tersebut di bisnisnya dengan menggunakan analisa SWOT, risk matrik.

Kata kunci: Risk management; operational risk; risk matrik; UKM

Risk in various business sectors & SWOT analysis in risk management perspective

Abstract

Business actors are always faced with risks, because of unpredictable uncertainty that can cause losses. Likewise, small and medium enterprises (SMEs) that have a capital background that tends to be small and less strong, causing risks that can have an impact on operational disruptions, financial losses and will even lead to bankruptcy. Although risks vary, risks can be detected early so that impacts that may arise can be anticipated. Risk management so that the risk does not become a nuisance is usually called risk management. Most business people rarely do risk management and rarely do strategic management in their business. The purpose of this study is to identify risks and sources of risk, assess risks that may arise and analyze the strategies that will be carried out by business people in handling or managing these risks in their business using SWOT analysis, risk matrix.

Key words: Risk management; operational risk; risk matrix; SME

PENDAHULUAN

Bagi mereka yang bekerja sebagai penilai kelayakan kredit atau mengappraisal seorang calon debitur apakah layak atau tidak menerima kredit maka menjadi penting untuk memahami berbagai bentuk risiko yang akan terjadi pada berbagai sektor bisnis serta permasalahan-permasalahan yang mungkin timbul terutama pada saat bisnis tersebut dijalankan. Kondisi dan situasi tersebut menyebabkan seorang yang ingin berinvestasi harus melaksanakannya dengan prudent (kehati-hatian) guna menghindari berbagai permasalahan yang akan timbul dimasa yang akan datang. Karena setiap orang tidak akan mengetahui apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Karena tidak mengetahui apa yang akan terjadi di masa yang akan datang maka perlu melakukan antisipasi terhadap apa yang akan terjadi di kemudian hari dengan memantapkan keputusan pada masa sekarang, yaitu dengan melihat permasalahan dari berbagai aspek.

METODE

Dalam memanfaatkan SWOT dan analisis risiko sebagai alat manajemen risiko, terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menggabungkan keduanya sehingga dapat membantu organisasi dalam mengambil keputusan yang lebih baik dan meminimalkan risiko bisnis

Langkah-langkah untuk menggabungkan Metode SWOT dan Analisis Risiko

Identifikasi faktor internal dan eksternal

Langkah pertama yang harus dilakukan adalah mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja bisnis organisasi; dan

Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan organisasi, sedangkan faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman di lingkungan bisnis.

Evaluasi risiko

Setelah faktor internal dan eksternal diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah mengevaluasi risiko-risiko yang terkait dengan suatu kegiatan atau kejadian; dan

Risiko-risiko tersebut dapat berasal dari faktor internal maupun eksternal.

Klasifikasikan risiko

Risiko-risiko yang diidentifikasi kemudian harus diklasifikasikan berdasarkan kriteria tertentu, seperti probabilitas terjadinya dan dampaknya pada organisasi; dan

Risiko yang memiliki probabilitas terjadinya tinggi dan dampaknya besar harus diidentifikasi sebagai risiko kritis.

Prioritaskan risiko

Setelah risiko-risiko diklasifikasikan, langkah selanjutnya adalah memprioritaskan risiko-risiko tersebut; dan

Risiko yang memiliki dampak besar dan probabilitas tinggi harus diprioritaskan untuk segera ditangani.

Identifikasi kekuatan dan kelemahan

Setelah risiko-risiko diprioritaskan, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan organisasi yang berkaitan dengan risiko-risiko tersebut; dan

Hal ini akan membantu organisasi dalam menentukan strategi pengendalian risiko yang tepat.

Identifikasi peluang dan ancaman

Selain itu, organisasi juga harus mengidentifikasi peluang dan ancaman di lingkungan bisnis yang dapat mempengaruhi risiko-risiko yang diidentifikasi;

Peluang dapat membantu organisasi dalam mengoptimalkan kinerja bisnis, sedangkan ancaman harus ditangani untuk meminimalkan dampaknya pada organisasi;

Dengan menggabungkan SWOT dan analisis risiko, organisasi dapat memiliki gambaran yang lebih lengkap tentang faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja bisnis serta risiko-risiko yang terkait dengan suatu kegiatan atau kejadian; dan

Hal ini akan membantu organisasi dalam mengambil keputusan yang lebih baik dan mengoptimalkan peluang bisnis, serta meminimalkan risiko-risiko yang dapat merugikan organisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sektor Bisnis Pertanian dan Perikanan

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sector bisnis ini adalah produk yang dimiliki mudah mengalami pembusukan atau cepat mengalami kadaluarsa (habis makan pakai) Solusi yang dapat dilakukan adalah:

Menjual produk tersebut agar tepat waktu;

Jumlah yang dipanen disesuaikan dengan kemampuan daya beli konsumen secara tepat sehingga tidak ada barang yang tersisa; dan

Produk yang diperkirakan akan sulit terjual dan sebelum mengalami pembusukan, maka sebaiknya diawetkan.

Harus memiliki tempat penyimpanan yang aman, bersih dan nyaman guna membuat produk tersebut tetap segar. Solusi yang dapat dilakukan adalah:

Memiliki lemari pendingin;

Menjaga suhu produk selalu berada dalam kondisi stabil dan segar;

Pada produk perikanan khususnya harus dihindari masuknya berbagai bentuk bakteri, dan penyakit lainnya karena sangat sensitive;

Membutuhkan penanggulangan dalam bidang penyediaan pestisida untuk jenis tanaman jika terserang hama; dan

Membutuhkan perawatan yang intensif agar produk pertanian dan perikanan selalu dalam keadaan baik.

Sektor Bisnis Peternakan

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sector bisnis ini adalah produk yang dihasilkan rentan terhadap penyakit, sehingga ini mampu memberi pengaruh pada penurunan penjualan yang berakibat pada penurunan penjualan. Solusi yang dapat diberikan adalah:

Perusahaan harus selalu memiliki ketersediaan obat-obatan yang dibutuhkan sehingga tidak selalu harus ke pasar;

Karena kadangkala pada saat ke pasar bisa saja obat yang diperlukan telah habis di pasaran atau mengalami kelangkaan;

Membutuhkan peralatan yang intensif dan itu harus dilakukan berkala. Solusi yang dapat diberikan adalah perusahaan harus memperhitungkan biaya untuk mendatangkan dokter hewan; dan

Kualitas dan mutu bibit ternak mempengaruhi hasil perkembangan ternak ke depan serta harga jualnya dipasaran. Solusi yang dapat diberikan adalah perusahaan harus selalu memantau dan melihat langsung kualitas dan mutu bibit tersebut.

Sektor Bisnis Minyak dan Gas (oil and Gas)

Produk pada sektor bisnis ini mencakup minyak dan gas dengan segala jenisnya. Saat ini ketergantungan minyak dan gas masih bersumber dari natural resource (sumber daya alam) yaitu yang berasal dari dalam bumi. Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sector bisnis ini adalah produk bahan tambang sangat tergantung kepada kondisi alam, seperti migas yaitu jika terjadi gempa yang dahsyat maka akan mengalami kerusakan yang hebat seperti putusnya pipa gas. Solusi yang dapat diberikan adalah:

Perusahaan harus selalu memantau secara berkala tentang kondisi pipa gas dilapangan atau membuat suatu time schedule (jadwal aktu), dengan tujuan terbangun dan terselesaikannya pekerjaan secara sistematis;

Perusahaan harus memakai bahan pipa gas yang bersifat menjamin dari berbagai kondisi; dan

Kondisi naik turunnya harga migas di pasar internasional sangat mempengaruhi kondisi penjualan serta profit yang akan diterima. Solusi yang dapat diberikan adalah perusahaan harus memiliki cadangan dan lindungi nilai dengan tujuan agar kondisi migas yang berfluktuatif di pasaran tidak mempengaruhi kinerja perusahaan baik dalam jangka pendek dan panjang.

Pada saat sumur migas yang lama telah habis maka perusahaan harus secepatnya menemukan sumur migas yang baru. Solusi yang dapat diberikan adalah:

Perusahaan harus membuat perencanaan kerja dengan merencanakan kondisi-kondisi risiko yang bisa terjadi seperti migas yang bisa habis lebih cepat dari waktunya;

Perusahaan diharuskan memiliki pengalokasian dana khusus untuk bagian riset dan pengembangan untuk terus dapat bekerja tanpa ada masalah;

Perusahaan juga harus memantau perusahaan-perusahaan migas lain yang memungkinkan untuk dilakukan akuisisi jika itu dianggap memiliki nilai profitable kedepannya;
Dibutuhkan waktu lama karena pada saat ditemukan belum tentu sumur migas tersebut memiliki kandungan migas yang mencukupi atau layak untuk dieksplorasi; dan
Solusi yang dapat diberikan adalah melakukan pengerjaan pengecekan kualitas sumur migas dengan betul-betul teliti termasuk perangkat analisa serta formula yang dipergunakan memiliki tingkat keakuratan yang kuat dan dalam.

Sektor Bisnis Kontruksi

Bentuk sekor bisnis kontruksi bergerak dalam bidang pembangunan yang meliputi pembangunan gedung, rumah sekolah, rumah sakit, jalan, jembatan, dan sebagainya.

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sector bisnis ini adalah:

Naik turunnya harga barang kontruksi memberi pengaruh pada pengerjaan proyek yang sedang berlangsung. Solusi yang dapat diberikan adalah sebaiknya perusahaan memiliki gudang yang menyimpan beberapa bahan baku yang diperlukan, dan itu bisa dipakai sewaktu-waktu jika dibutuhkan pada saat harga dipasaran mengalami kenaikan atau berfluktuatif; dan

Harus selalu mengamati kebijakan ekonomi dalam negeri dan luar negeri secara sistematis, seperti kondisi inflasi dan deflasi baik domestic dan internasional. Solusi yang dapat diberikan adalah pihak manajemen perusahaan khususnya bagian keuangan harus membuat analisis secara mendalam tentang kondisi mikro dan makro ekonomi.

Sektor Bisnis Makanan dan Minuman

Bisnis makanan dan minuman saat ini berkembang dengan sangat pesat, baik dalam skala kecil, sedang hingga besar. Salah satu factor yang mendorong berkembangnya bisnis ini adalah tingginya permintaan konsumen, tentu ini disebabkan oleh factor gaya hidup dan naiknya pendapatan masyarakat. Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sector bisnis ini adalah:

produk yang diproduksi memiliki masa kadaluarsa;

produk yang dihasilkan sangat tergantung kepada hasil alam;

perusahaan harus memiliki cadangan yang mencukupi karena usia produk adalah singkat, ini dilakukan guna mengantisipasi timbulnya berbagai masalah dikemudian hari;

untuk makanan dalam kemasan sangat dipengaruhi oleh kualitas dan desain kemasan yang digunakan;

setiap produk makanan dan minuman memiliki ciri khasnya masing-masing yaitu yang membedakan dengan yang sejenisnya;

setiap makanan dan minuman yang dipasarkan harus mendapat izin dari Depkes dan izin, pendaftaran dari DITJEN POM; dan

harus terus melakukan inovasi produk agar selera konsumen tidak mudah bosan.

Sektor Bisnis Tobacco Manufacture (pabrik rokok)

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sector bisnis ini adalah:

Keluarnya undang-undang atau peraturan dan keputusan lainnya yang tidak membolehkan merokok di tempat-tempat tertentu sehingga membatasi penjualan rokok;

Penjelasan serta kampanye dari berbagai pihak baik pemerintah maupun LSM tentang budaya merokok bagi kesehatan;

Keluarnya fatwa dari MUI tentang bahaya dan haram merokok bagi umat muslim;

Kampanye anti rokok serta bahaya yang timbul terus dilakukan termasuk oleh lembaga internasional seperti WHO dan organisasi dunia lainnya; dan

Rokok yang ditawarkan harus memiliki cita rasa yang disesuaikan dengan daerah yang dipasarkan.

Sektor Bisnis Asuransi dan Perbankan

Produk asuransi dan perbankan bersifat intangible asset, produk intangible asset sangat berhubungan dengan kondisi ekonomi secara keseluruhan seperti naiknya dan turunnya inflasi, pertumbuhan ekonomi, suku bunga bank sentral dan kondisi ekonomi serta moneter internasional

Sektor bisnis Asuransi (assurance)

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sector bisnis asuransi ini adalah:

Permasalahan pada saat klaim asuransi terjadi dan bagi pihak perusahaan asuransi harus menyediakan dana sesuai dengan yang diepakati oleh kedua belah pihak dalam perjanjian, seperti kebakaran, kematian, kecelakaan dan sebagainya;

Jika perusahaan asuransi membuka kantor di kawasan yang berdekatan dengan gunung berapi, bencana tsunami, dan rawan gempa, maka pada saat terjadi bencana gunung berapi dan sebagainya akan menjadi persoalan karena klaim asuransi yang harus dibayarkan adalah bukan satu atau beberapa perusahaan atau juga individu saja namun bersifat keseluruhan;

Pihak perusahaan asuransi akan berusaha menghindari menerima klien (anggota) yang mencoba mengasuransikan produknya memiliki tingkat risiko yang tinggi jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan;

Secara internal bagi perusahaan asuransi risiko yang terjadi menyangkut dengan tindakan ketidakjujuran yang dilakukan oleh para karyawan; dan

Risiko yang disebabkan oleh faktor ketidakjujuran yang dilakukan oleh para auditor internal perusahaan. Risiko keputusan manajemen menyangkut dengan keputusan pengalokasian dana yang tidak tepat dan tidak mampu memberikan hasil sesuai dengan yang diharapkan.

Sektor bisnis perbankan (banking sector)

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sektor bisnis ini adalah:

Bagi perusahaan perbankan jika timbul permasalahan kredit macet seperti debitur tidak sanggup lagi membayar cicilan dan jaminan seperti rumah, dimana ternyata rumah agunan telah terbakar, terkena banjir besar, hancur karena gempa dan sebagainya;

Bagi perusahaan perbankan pada saat kredit telah dikurirkan ternyata beberapa bulan kemudian yang meminjam kredit ternyata telah meninggal dunia, maka dalam kesepakatan jika ada penjelasan bahwa peminjam kredit akan dihapus buku kan jika yang bersangkutan meninggal maka memungkinkan akan terjadi, kondisi ini perbankan juga akan mengalami kehilangan sejumlah dana dari para debitur;

Terjadi rush, yaitu penarikan besar-besaran oleh masyarakat dari setiap tabungan dan deposito dan jenis lainnya yang mereka miliki karena ketidakpercayaan mereka pada perbankan tersebut.

Sektor Bisnis Real Estate dan Property

Pertumbuhan dan perkembangan bisnis real estate dan property dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti naik turunnya suku bunga kredit perbankan dan nilai tukar mata uang asing serta berbagai bentuk faktor lainnya. Salah satu kebijakan pemerintah dalam mengatasi masalah ini adalah mewajibkan bagi para pengembang apartemen mewah agar ikut serta berkontribusi dalam membangun rusun dengan harga yang terjangkau.

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sektor bisnis ini adalah Naik dan turunnya harga bahan material atau bahan bangunan, yang disebabkan oleh kondisi ekonomi dalam dan luar negeri.

Sektor Bisnis Perhotelan

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sektor bisnis ini adalah:

Memiliki "fixed cost" yang terus harus dibayar;

Biaya pajak yang harus ditanggung bersifat tetap;

Wisatawan yang akan menginap harus diperhitungkan dari segmentasi;

Hanya ramai pada saat-saat liburan atau ada acara berupa even-even tertentu; dan

Naik turunnya pengunjung yang menginap juga dipengaruhi oleh naik turunnya harga tiket angkutan baik darat, laut maupun udara.

Sektor Bisnis Travel Agency (Agen Perjalanan)

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sektor bisnis ini adalah:

Bisnis agen perjalanan ini sangat dipengaruhi oleh kondisi pemilik angkutan dalam menentukan tarif harga angkutan;

Pembeli tiket akan mengalami lonjakan biasanya pada saat musim liburan;

Situasi dan kondisi cuaca yang tidak menguntungkan sehingga mengurangi niat banyak pihak serta wisatawan untuk bepergian;

Sektor Bisnis Angkutan Darat, Laut, dan Udara (Transportation Business)

Bisnis angkutan saat ini semakin berkembang, perkembangan ini terjadi karena publik sebagai pengguna sarana transportasi menginginkan tersedianya sarana dan prasarana yang efektif dan efisien.

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sektor bisnis ini adalah:

Naik dan turunnya harga bahan bakar akan mempengaruhi naik dan turunnya pendapatan;

Munculnya kredit lunak atau kemudahan mendapatkan kendaraan pribadi dengan angka pembayaran di muka yang kecil menyebabkan banyak masyarakat yang mampu membelikendaraan secara pribadi;

Bisnis angkutan sangat dipengaruhi oleh bisnis lain yang bersifat searah;

Biaya bagi izin trayek yang dikeluarkan berbeda-beda dan tergantung pada aturan yang ditetapkan seperti jarak tempuh, jumlah keramaian dan sebagainya;

Memahami aturan dan ketentuan yang berlaku pada organisasi angkutan;

Biaya perawatan kendaraan secara berkala dan harga suku cadang yang sering naik dan turun secara sulit diprediksi;

Peremajaan kendaraan bagi yang sudah tidak layak digunakan; dan

Jalan kota yang semakin sempit sehingga menimbulkan kemacetan, membawa pengaruh pada kerugian perusahaan.

Sector Bisnis Tekstil

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sektor bisnis ini adalah:

Bisnis ini sangat mengikuti trend and mode yang berkembang di dunia fashion dan masyarakat;

Bisnis tekstil memiliki dan inovasi produk yang tinggi karena itu biaya inovasi produk harus dialokasikan secara khusus.

Produk yang sudah ketinggalan zaman dianggap tidak memiliki nilai jual lagi atau dianggap tidak menarik

Solusi yang dapat diberikan adalah:

Untuk mengantisipasi risiko yang timbul perlu bagi pihak penjual tekstil membuat perjanjian jual dengan pihak pabrik atau distributor;

Memperkirakan jumlah yang diproduksi dengan jumlah akan laku terjual dipasar yang mana itu harus dihitung dengan teliti serta didukung oleh riset pasar yang maksimal.

Persaingan dengan produk tekstil impor.

Solusi yang bisa diberikan adalah:

Industry tekstil dalam negeri membutuhkan proteksi atau perlindungan dari politik dumping tekstil china.

Perlu membentuk forum yang membahas persoalan ini secara intensif dan mencari solusi permasalahan agar para pelaku bisnis dalam negeri tidak mengalami permasalahan.

Pemerintah dan pihak terkait perlu membuat pelatihan.

Ekspor tekstil sangat dipengaruhi oleh permintaan tekstil di pasar internasional.

Solusi yang bisa diberikan adalah:

Perusahaan harus selalu memiliki stok barang produksi di gudang;

Perusahaan harus selalu memiliki bahan baku dalam jumlah yang mencukupi;

Perusahaan harus mengantisipasi permainan harga yang dilakukan oleh para distributor di pasaran baik pada harga bahan baku maupun harga penjualan produksi.

Kualitas mesin tekstil harus berstandar internasional dan kebanyakan komponennya harus diimpor sehingga itu harus dibeli dengan mata uang asing.

Solusi yang bisa diberikan adalah:

Perusahaan harus selalu memiliki cadangan dalam bentuk mata uang asing;

Perusahaan harus memiliki komponen cadangan atau spare part pengganti;

Perusahaan harus melakukan kontrak dagang dengan perusahaan pemilik perusahaansparepart atau perusahaan produksi mesin;

Limbah buangan tekstil, seperti hasil celupan pewarnaan pakaian yang bisa merusak lingkungan ini akan menjadi biaya yang harus ditanggung terutama jika berdampak pada pencemaran lingkungan atau menimbulkan polusi.

Solusi yang bisa diberikan adalah:

Perusahaan harus membuat tempat pengolahan limbah pabrik secara modern;

Perusahaan harus memiliki alokasi anggaran untuk biaya social dengan tujuan mengantisipasi jika suatu saat ada tuntutan masyarakat;

Perusahaan harus membangun hubungan komunikasi yang baik dengan masyarakat; dan

Perusahaan sebaiknya mengikuti masyarakat sekitar dalam setiap kegiatan perusahaan.

Sektor Bisnis Kayu, Furniture dan Meubel

Adapun bentuk risiko yang akan dialami pada sector ini adalah:
Undang-undang dan peraturan pelanggaran penebangan pohon dihutan, sementara bisniskayu, furniture, dan mebel bahan dasarnya berasal dari pohon yang ada di hutan;
Semakin hari harga kayu semakin mahal karena kelangkaan kayu dipasaran;
Adanya kelompok pecinta alam dan pelestarian hutan baik organisasi nasional dan internasional;
Permasalahan tentang para pemasok kayu apakah memiliki izin HPH atau tidak;
Undang-undang dan peraturan HPH serta izin penebangan pohon yang semakin ketat menyebabkan produksi kayu mengalami penurunan;
Seringnya terjadi kebakaran hutan yang berlangsung lama, menyebabkan banyak pohon dihutan yang tidak bisa diambil atau hilang begitu saja; dan
Bisnis furniture dan mebel merupakan salah satu bisnis yang mengikuti trend dan mode yang berkembang di masyarakat.

SIMPULAN

Ada 3 faktor yang mempengaruhi kemampuan dalam mengatasi resiko serta tantangan perubahan model bisnis telekomunikasi yaitu:

Resources Diperlukan membangun kemampuan baru yang tangible resource (manusia, peralatan, teknologi, cash) dan non-tangible resource (product design, information, brands, hubungan dengan supplier, distributor, dan pelanggan).

Process secara menyeluruh bisnis process akan mempengaruhi proses komunikasi, kordinasi, hingga pengambilan keputusan dalam mentransformasi produk atau services baru yang akan diciptakan untuk beradaptasi dengan perubahan dan menciptakan keberlanjutan usaha. Bisnis model yang digunakan sangat tergantung dengan keadaan pasar, teknologi dan regulasi pemerintah di bidang telekomunikasi. Untuk bisnis model jangka panjang, ketersediaan data konsumen secara real time sangatlah penting. Model bisnis telekomunikasi masa depan diperkirakan akan menjadi sangat dinamis, sehingga memerlukan manajemen yang cepat tanggap dalam menghadapi perubahan permintaan konsumen. Dalam jangka pendek dan menengah, operator telekomunikasi dapat meningkatkan keuntungan dari pengembangan konten-konten bisnis konvensional seperti sms ataupun layanan non konvensional seperti value added services.

Organization values merupakan lebih dari sekedar corporate values, dimana hal ini akan mempengaruhi standard nilai pada setiap orang yang terlibat dalam organisasi untuk setting prioritas dalam suatu pekerjaan dan bagaimana standard dalam melakukan pekerjaan. Ketika suatu organisasi / perusahaan ingin menciptakan kemampuan baru, tentu terdapat proses transisi, pekerjaan dan skill set yang dibutuhkan. Masa transisi dan setelahnya bukanlah fase yang mudah dilewati apabila setiap orang yang terlibat di dalamnya tidak mau berubah karena tidak sesuai dengan value yang mereka miliki sebelumnya. Sehingga perlu diciptakan value yang sesuai agar semua orang yang terlibat dalam pembangunan kemampuan ini memiliki semangat perubahan dan etos yang diperlukan. Ketiga hal diatas harus saling terintegrasi untuk menciptakan kemampuan baru yang mampu membawa perusahaan dan industri menjawab perubahan tantangan, mengurangi ketidakpastian resiko dan membangun iklim kondusif yang mampu membawa keberlanjutan dalam pertumbuhan industri. Perubahan merupakan suatu hal yang pasti terjadi, ditambah dengan ketidakpastian dan risiko yang terus membayangi, membangun kemampuan baru untuk menjawab tantangan di era data ini menjadi suatu seni dan keterampilan khusus yang memerlukan analisa dan kemampuan melihat suatu solusi secara holistik.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmawi, Herman. 2006. Manajemen Risiko. Jakarta: Bumi Aksara.
- Djohanputro, Bramantyo. 2006. Manajemen Risiko Korporat Terintegrasi. Jakarta : PPM.
- Herujito. 2001. Dasar-dasar Manajemen. Jakarta: PT Grasindo.
- Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I Edisi ke-13. Jakarta Erlangga.
- Sule, Ernie Tisnawati dan Kurniawan Saefullah. 2010. Pengantar Manajemen. Jakarta: Kencana.
- Rangkuti. Freddy. 2006. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Riduwan. 2004. Metode dan Teknik Menyusun Tesis. Bandung : Alfabeta.
- Siregar, Syofian. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif. Jakarta: Fajar Interpretama Mandiri.
- Sedarmayanti dan Hidayat S. 2002. Metodologi Penelitian. Jakarta: Mandar Maju.
- Soedjadi. 1995. O & M (Organization & Management) Penunjang Proses Manajemen. Jakarta: PT Gunung Agung.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Vaughan, Emmet J. and Curtis M. Elliot. 1996. Fundamentals of Risk and Insurance,. New York: John Willey & Son Inc.