

SKRIPSI

**ANALISIS IMPLEMENTASI FUNGSI MANAJEMEN UMKM DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA WARUNG BAKSO
JUMBO TURLAPPAE DI KABUPATEN BONE**



OLEH :

MUH. FADHIL NUGRAHA

NIM: 2120203861211047

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2026

**ANALISIS IMPLEMENTASI FUNGSI MANAJEMEN UMKM DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA WARUNG BAKSO
JUMBO TURLAPPAE DI KABUPATEN BONE**



OLEH :

**MUH. FADHIL NUGRAHA
NIM: 2120203861211047**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
(S. E.) Pada Program Studi Manajemen Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2026

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Implementasi Fungsi Manajemen UMKM
Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Warung
Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone

Nama Mahasiswa : Muh. Fadhil Nugraha

Nomor Induk Mahasiswa : 2120203861211047

Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Nomor B-3679/In.39/FEBI.04/PP.00.9/07/2024

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.

NIP : 19710208 200112 2 002

(.....)

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Andi Bahri S. M. E. M. Fil.I

NIP. 19781101 2019121 1 00

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Implementasi Fungsi Manajemen UMKM
Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Warung
Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone

Nama Mahasiswa : Muh. Fadhil Nugraha

Nomor Induk Mahasiswa : 2120203861211047

Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

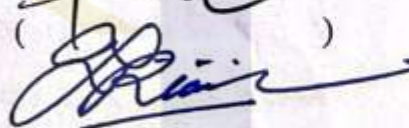
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Nomor B-3679/In.39/FEBI.04/PP.00.9/07/2024

Tanggal Ujian : 08 Juli 2026

Disahkan oleh Komisi Penguji

Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. (Ketua) ()

Dr. Besse Faradiba, S.E., M.M. (Anggota) ()

Trian Fisman Adisaputra, S.E., M.M. (Anggota) ()

Mengetahui:

Dekan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Andi Bahri, M.E., M.Fil.I.

NIP. 1978110112009121003

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Swt. atas segala rahmat, taufik, hidayah, serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Implementasi Fungsi Manajemen UMKM dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Manajemen Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad Saw., keluarga, sahabat, serta seluruh umatnya yang istiqamah mengikuti ajaran beliau hingga akhir zaman.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, bimbingan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta, Ibunda Rosmawati dan Ayahanda Muslim, yang senantiasa memberikan kasih sayang, dukungan moril maupun materil, motivasi, serta doa yang tiada henti kepada penulis selama menempuh pendidikan hingga penyelesaian skripsi ini. Ucapan terima kasih yang tulus juga penulis sampaikan kepada Ibu Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan arahan, masukan, serta bimbingan yang sangat berarti selama proses penyusunan skripsi ini.

Selanjutnya, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

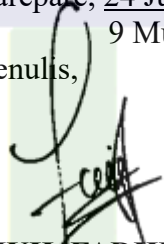
1. Ibu Prof. Dr. Hj. Darmawati, S. Ag, M. Pd. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Andi Bahri S, M.E. M.Fil.I sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa/i.
3. Ibu Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. selaku pembimbing skripsi yang telah memberikan waktu, tenaga, arahan, dan bimbingan secara sabar dalam proses penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Dr. Besse Faradiba, S.E., M.M. selaku ketua prodi Manajemen Keuangan Syariah.
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
6. Bapak dan Ibu staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah banyak membantu.
7. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani perkuliahan di IAIN Parepare.
8. Bapak Muhammad Fadly dan Ibu Wahdiah Burhani selaku pemilik Warung Bakso Jumbo Turlappae yang telah memberikan izin, informasi, dan bantuan selama proses penelitian berlangsung.
9. Rekan-rekan seperjuangan, khususnya mahasiswa Manajemen Keuangan Syariah Angkatan 2021, yang senantiasa memberikan semangat dan saling mendukung.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu dan memberikan kontribusi dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan karya ilmiah ini di masa mendatang. Akhirnya, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat, baik bagi penulis sendiri maupun bagi pembaca serta pihak-pihak yang membutuhkan. Semoga segala bantuan, dukungan, dan kebaikan yang telah diberikan mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah Swt.

Parepare, 24 Juni 2026

9 Muharram 1448 H

Penulis,


MUHAFADHIL NUGRAHA
NIM. 2120203861211047

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

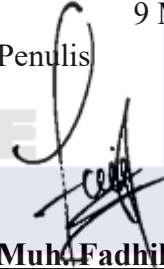
Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muh. Fadhil Nugraha
NIM : 2120203861211047
Tempat, Tgl. Lahir : Bone, 05 April 2003
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Implementasi Fungsi Manajemen UMKM
Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Warung Bakso
Jumbo Turlappae Di Kabupaten Bone

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagai atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 24 Juni 2026
9 Muharram 1448 H

Penulis


Muh. Fadhil Nugraha
Nim. 2120203861211047

ABSTRAK

Muh. Fadhil Nugraha, 2026. *Analisis Implementasi Fungsi Manajemen UMKM Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Warung Bakso Jumbo Turlappae Di Kabupaten Bone*. (dibimbing oleh Muzdalifah Muhammadun)

Manajemen merupakan faktor penting dalam keberhasilan suatu usaha karena berperan dalam mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya melalui fungsi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian. Bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), penerapan fungsi manajemen yang efektif menjadi salah satu upaya untuk meningkatkan efisiensi operasional, kualitas pelayanan, serta profitabilitas usaha.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi fungsi manajemen yang meliputi *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (penggerakan), dan *controlling* (pengendalian) dalam meningkatkan profitabilitas pada Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri atas owner Warung Bakso Jumbo Turlappae, kasir sekaligus owner, serta konsumen tetap. Teknik analisis data yang digunakan meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

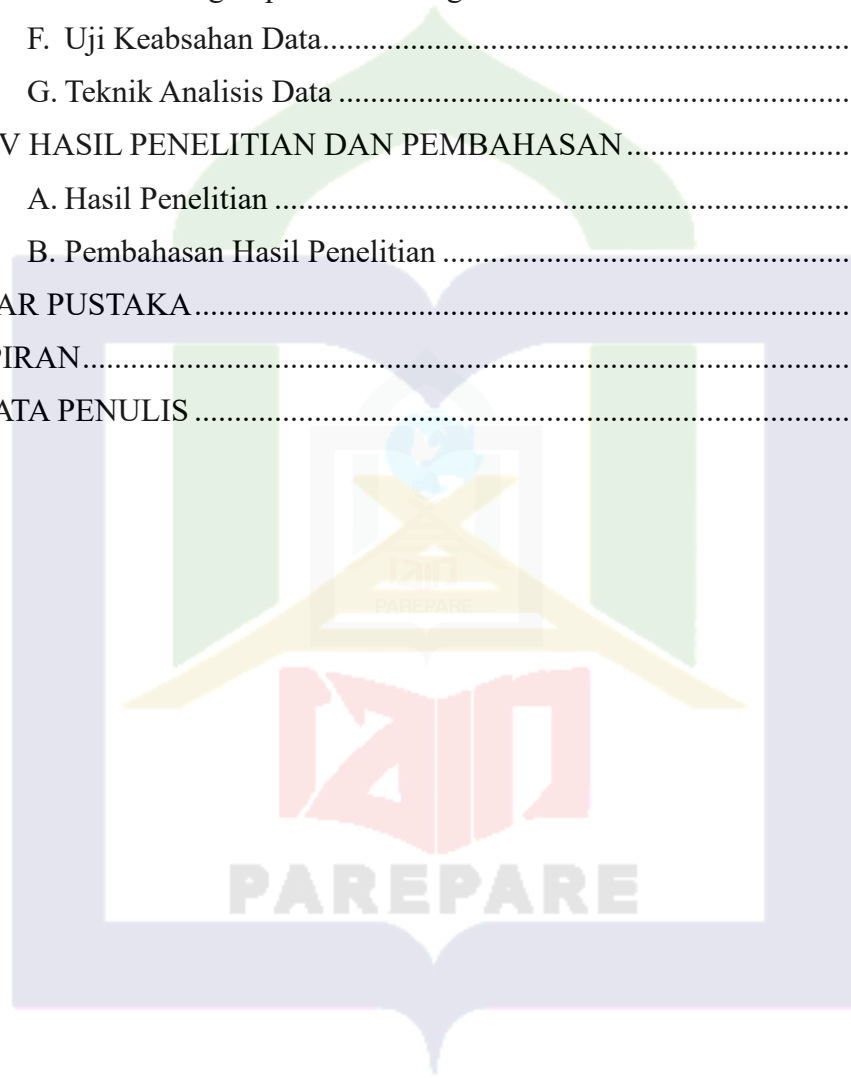
Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi fungsi manajemen pada Warung Bakso Jumbo Turlappae telah diterapkan secara cukup baik. Pada aspek *planning*, usaha dilakukan melalui penetapan tujuan usaha, pemilihan target pasar, penentuan lokasi strategis, serta perencanaan modal dan bahan baku. Pada aspek *organizing*, terdapat pembagian tugas yang jelas antara karyawan sesuai tanggung jawab masing-masing serta pelatihan bagi karyawan baru. Pada aspek *actuating*, owner menerapkan komunikasi melalui media digital, memberikan motivasi, penghargaan, dan arahan kepada karyawan untuk menjaga kualitas pelayanan. Sementara itu, pada aspek *controlling*, dilakukan pengawasan terhadap kualitas produk, kinerja karyawan, pencatatan penjualan, pengelolaan stok bahan baku, serta evaluasi usaha secara berkala. Implementasi fungsi manajemen tersebut berkontribusi terhadap peningkatan profitabilitas usaha melalui peningkatan kualitas pelayanan, efisiensi operasional, kepuasan pelanggan, dan keberlangsungan usaha.

Kata kunci: Fungsi Manajemen, POAC, UMKM, Profitabilitas, Warung Bakso Jumbo Turlappae.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	viii
ABSTRAK.....	ii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	x
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	9
B. Tinjauan Teoritis.....	14
1. Teori Manajemen.....	14
2. Profitabilitas	19
3. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	23
C. Tinjauan Konseptual	25
D. Kerangka Pikir	29
BAB III METODE PENELITIAN	30

A. Jenis Penelitian dan Pendekatan.....	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	31
C. Fokus Penelitian.....	31
D. Jenis dan Sumber Data.....	32
E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data.....	33
F. Uji Keabsahan Data.....	35
G. Teknik Analisis Data.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	43
A. Hasil Penelitian.....	43
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	68
DAFTAR PUSTAKA.....	91
LAMPIRAN.....	I
BIODATA PENULIS.....	XVI



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2. 1	Bagan Kerangka Pikir	26
4.1	Hierarchy Chart	41
4.2	Word Frequency	42
4.3	<i>Coding by Attribute Value (Planning)</i>	43
4.4	<i>Coding by Attribute Value (Organizing)</i>	44
4.5	<i>Coding by Attribute Value (Actuating)</i>	45
4.6	<i>Coding by Attribute Value (Controlling)</i>	46
4.7	Coding Project Map <i>Planning</i> Nvivo 12 Pro	59
4.8	Coding Project Map <i>Organizing</i> NVivo 12 Pro	64
4.9	Coding Project Map <i>Actuating</i> NVivo 12 Pro	69
4.10	Coding Project Map <i>Controlling</i> NVivo 12 Pro	74

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
Tabel 2. 1	Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah	21
Tabel 4.1	Profil Informan Penelitian	39



DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul Lampiran	Halaman
1	Pedoman Wawancara	II-III
3	Surat Izin Penelitian dari Kampus	XII
4	Surat Izin penelitian dari Dinas Penanaman Modal	XIII
5	Surat keterangan Selesai Meneliti	XIV
6	Dokumentasi wawancara penelitian	XV
7	Biodata Penulis	XVI

PEDOMAN TRANSLITERASI

Pedoman Transliterasi Arab Latin yang merupakan hasil keputusan bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda. Daftar huruf Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	b	be
ت	ta	t	te
ث	tha	th	te dan ha
ج	jim	j	je
ح	ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	dhal	dh	de dan ha
ر	ra	r	er

ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	shad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik ke atas
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	el
م	mim	m	em
ن	nun	n	en
و	wau	w	we
ه	ha	h	ha
ء	hamzah	’	apostrof

ي	ya	y	ye
---	----	---	----

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal Tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	fathah	a	a
إ	kasrah	i	i
أ	dammah	u	u

b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
يَـ	fathah dan ya	ai	a dan i
وَـ	fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : kaifa

حَوْلَ : ħaula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasi berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ / آ	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
إِ	kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
أُ	dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

1. *ta marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
2. *ta marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau ada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : rauḍah al-jannah atau rauḍatul jannah

أَمَدِيْنَةُ الْفَاضِلَةِ : al-madīnah al-fāḍilah atau almadīnatul fāḍilah

الْحِكْمَةُ : al-hikmah

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ـَ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan sebuah perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*. Contoh:

رَبَّنَا : *rabbanā*

نَجَّيْنَا : *najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجَّ : *al-hajj*

نُعَم : *nu'ima*

عُدُّو : *'aduwwun*

Jika huruf ى bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (يَ), maka ia litransliterasi seperti huruf maddah (i). Contoh:

عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

عَلِيٌّ : 'Ali (bukan 'Alyy atau 'Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asysyamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalāh* (bukan *azzalzalāh*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمِرْتُ : *umirtu*

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar*Qur'an*), *Sunnah*, khusus dan umum. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī ṣilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafẓ lā bi khusus al-sabab

9. Lafẓ al-Jalalah (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ : *Dīnullah*

بِاللَّهِ : *Billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ : *Hum fī rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman Ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi

Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan *Abū* (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: *Ibnu Rusyd*, *Abū al-Walid Muhammad* (bukan: *Rusyd*, *Abū al-Walid Muhammad Ibnu*)

Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: *Abū Zaid*, *Naṣr Ḥamīd* (bukan: *Zaid*, *Naṣr Ḥamīd Abū*)

A. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	= subḥānahū wa ta‘āla s
aw.	= ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam
a.s.	= ‘alaihi al- sallām
H	= Hijriah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l.	= Lahir tahun
w.	= Wafat tahun
QS .../...: 4	= QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrāhīm/ ..., ayat 4
HR	= Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	= صفحة
دم	= بدونمکان

صلعم	= صلى الله عليه وسلم
ط	= طبعة
دن	= بدون ناشر
الخ	= إلى آخر ها/ آخره
ج	= جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

et al.: “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari et alia). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj.: Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.

Vol.: Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Era globalisasi yang dicirikan oleh adanya perdagangan bebas merupakan fenomena yang tidak dapat dihindari oleh berbagai negara, termasuk Indonesia. Arus barang, jasa, informasi, dan modal yang melintasi batas negara berlangsung semakin cepat seiring kemajuan teknologi dan komunikasi. Integrasi pasar internasional membuka peluang yang luas bagi pelaku usaha untuk memperluas jaringan distribusi dan menjangkau konsumen lintas negara. Namun, disisi lain, kondisi ini juga menghadirkan tantangan berupa meningkatnya intensitas persaingan, perubahan regulasi perdagangan internasional, serta ketidakpastian ekonomi global yang dapat memengaruhi stabilitas usaha. Perubahan yang tidak pasti serta dinamika pasar global yang fluktuatif menjadi ciri khas globalisasi yang menuntut pelaku usaha, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), untuk memiliki tingkat kesiapan yang tinggi serta pola pikir yang adaptif dan strategis. Dalam konteks ini, faktor-faktor yang menentukan eksistensi suatu usaha pun mengalami transformasi sebagai respons terhadap perubahan lingkungan bisnis yang terus berkembang.

Perkembangan revolusi industri yang semakin pesat ditandai dengan digitalisasi, otomatisasi, dan pemanfaatan teknologi berbasis data mengharuskan setiap UMKM untuk melakukan inovasi dan pengembangan usaha yang sejalan dengan pergeseran kegiatan ekonomi. Pemanfaatan platform digital, sistem pembayaran elektronik, pemasaran berbasis media sosial, hingga penggunaan aplikasi manajemen keuangan menjadi bagian penting dalam mendukung efisiensi dan efektivitas operasional usaha. Transformasi digital bukan lagi pilihan, melainkan kebutuhan agar

UMKM mampu bersaing di pangsa pasar yang semakin luas dan terbuka. Perubahan perilaku konsumen yang cenderung mengutamakan kecepatan, kemudahan, transparansi, serta kualitas layanan turut mendorong UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat daya saing produk maupun jasa yang ditawarkan, serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Tuntutan dunia perdagangan yang terus mengalami perubahan seiring perkembangan perekonomian global juga berdampak pada meningkatnya standar kualitas, transparansi, akuntabilitas, dan profesionalisme dalam pengelolaan usaha. UMKM dituntut untuk mampu menyusun laporan keuangan yang tertib, menerapkan tata kelola usaha yang baik (*good governance*), serta mematuhi regulasi yang berlaku agar dapat meningkatkan kepercayaan mitra bisnis dan lembaga keuangan. Perkembangan dunia perekonomian tersebut merupakan manifestasi dari tujuan setiap UMKM yang menginginkan peningkatan produktivitas dan profitabilitas secara berkelanjutan setiap tahunnya. Untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan perencanaan operasional yang matang, pengelolaan struktur permodalan yang efisien guna menurunkan biaya dana, serta kemampuan menganalisis berbagai faktor internal dan eksternal yang dapat memengaruhi kegiatan usaha, seperti kondisi makroekonomi, tingkat inflasi, perubahan kebijakan pemerintah, hingga tren pasar global.

Saat ini, perkembangan bisnis yang sangat cepat menyebabkan tingkat persaingan di pangsa pasar semakin sengit dan tidak dapat dihindari. Kompetitor tidak hanya berasal dari dalam negeri, tetapi juga dari pelaku usaha luar negeri yang memiliki akses sumber daya, teknologi, dan jaringan distribusi yang lebih luas. Kondisi ini menuntut UMKM untuk tidak hanya berfokus pada aspek produksi, akan tetapi justru berfokus pada pola manajemen internal yang membutuhkan strategi dan analisa yang lebih bijak.

Salah satu langkah strategis yang dapat dilakukan UMKM untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan meningkatkan pertumbuhan ekonomi usahanya melalui pemanfaatan faktor-faktor dan indikator yang termuat dalam teori ekonomi. Misalnya, dengan memahami prinsip manajemen, analisa pasar, efisiensi produksi, elastisitas permintaan, serta manajemen biaya. UMKM dapat merumuskan kebijakan usaha yang lebih efektif dan adaptif. Dengan demikian, penerapan konsep-konsep ekonomi secara praktis dapat membantu UMKM dalam memperkuat daya saing, meningkatkan profitabilitas, serta menjaga keberlanjutan usahanya ditengah perubahan ekonomi global yang semakin kompleks.¹

Secara empiris, setiap UMKM menginginkan hal yang sama, profit yang meningkat setiap tahunnya, akan tetapi tidak sedikit dari mereka yang tidak memahami pondasi utama dalam membangun sebuah usaha, hal yang dimaksud ialah perencanaan usaha yang matang, strategi pembagian dan pelaksanaan tupoksi yang tepat, serta pangsa pasar yang fluktuatif. Dalam hal ini, konteks pemahaman yang dimaksud ialah teori manajemen yaitu POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*).

Fungsi manajemen merupakan rangkaian kegiatan pokok yang dijalankan oleh manajer atau pemimpin organisasi, termasuk pelaku UMKM, guna merealisasikan tujuan secara tepat sasaran dan berdaya guna.² Teori ini bersumber dari pemikiran George R. Terry, yang merumuskan bahwa fungsi manajemen mencakup empat tahapan utama, yakni perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian.³

¹ Amin Pujiati, 'Menuju Pemikiran Ekonomi Ideal: Tinjauan Filosofis Dan Empiris', *Fokus Ekonomi (FE)* 10, no. 2 (2011): 114–24.

² Henri Fayol, *General and Industrial Management* (London: Pitman, 1949).

³ George Robert Terry, *Principles of Management*, ed. R.D. Irwin (Homewood, Illinois, 1972).

Implementasi fungsi manajemen pada UMKM diukur melalui indikator parameter tertentu guna menganalisis aspek-aspek mendasar yang wajib dipenuhi demi mewujudkan kepuasan pelanggan. Aspek kepuasan ini menjadi prioritas utama bagi setiap pelaku usaha, mengingat loyalitas dan respons positif dari konsumen secara langsung akan menentukan tingkat produktivitas usaha dalam mengoptimalkan profitabilitasnya.

Prinsip perencanaan atau *Planning* yang dimaksud ialah tahap awal dalam proses manajemen, dimana fungsi ini berfokus pada penentuan tujuan yang ingin dicapai serta langkah-langkah strategis untuk mencapainya tujuan dan visi-misi UMKM. Kemudian Prinsip pengorganisasian (*Organizing*) merupakan proses menyusun struktur organisasi, membagi tugas, serta menetapkan tanggung jawab dan wewenang setiap anggota dalam suatu usaha bisnis.

Prinsip Penggerakan atau *Actuating* yang dimaksud berhubungan dengan upaya memotivasi, mengarahkan, dan membimbing seluruh anggota organisasi agar bekerja sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Sedangkan Prinsip pengendalian (*Controlling*) merupakan fungsi untuk mengukur dan mengevaluasi hasil kerja agar sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Jika terdapat penyimpangan, maka dilakukan tindakan korektif.

Pemahaman yang mendalam mengenai fungsi-fungsi manajemen sangat krusial bagi pertumbuhan dan keberlanjutan suatu bisnis. Oleh karena itu, pelaku UMKM dituntut untuk mengimplementasikan keempat pilar utama tersebut secara konsisten: perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian. Integrasi seluruh indikator ini tidak hanya bertujuan untuk mengoptimalkan profitabilitas, tetapi juga menjadi instrumen evaluasi terhadap aspek-aspek fundamental yang memengaruhi

daya tarik dan minat beli konsumen. Kebutuhan strategis inilah yang menjadi urgensi mendasar di balik pelaksanaan penelitian ini.

Spesifikasi yang menjadi objek dalam penelitian ini ialah UMKM Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone. Bakso Jumbo Turlappae hadir dengan konsep yang unik dan berbeda dari bakso pada umumnya. Dengan ukurannya yang jumbo dan cita rasa khas, usaha ini telah membuka kurang 7 cabang di Provinsi Sulawesi Selatan dan juga telah berhasil mencuri perhatian masyarakat lokal dan bahkan menarik pengunjung dari luar daerah. Kehadiran Bakso Jumbo Turlappae tidak hanya memberikan alternatif kuliner baru bagi masyarakat Bone, tetapi juga berkontribusi dalam pengembangan ekonomi lokal melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan daerah.

Meskipun berbagai penelitian telah membahas penerapan fungsi manajemen pada UMKM, sebagian besar penelitian lebih banyak menyoroti aspek perencanaan usaha, manajemen keuangan, dan strategi pemasaran secara umum. Sementara itu, penelitian yang secara khusus mengkaji implementasi fungsi manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling) dalam meningkatkan profitabilitas pada usaha kuliner skala UMKM masih relatif terbatas. Di sisi lain, banyak pelaku UMKM kuliner yang menjalankan usahanya berdasarkan pengalaman dan praktik sehari-hari tanpa menerapkan fungsi manajemen secara formal, namun tetap mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara konsep manajemen yang dikemukakan dalam teori dengan praktik pengelolaan usaha yang terjadi di lapangan.

Mengacu pada uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi fungsi-fungsi manajemen POAC (planning, organizing, actuating, dan

controlling) dalam upaya meningkatkan profitabilitas Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone. Melalui pendekatan kualitatif, data terkait penerapan keempat indikator manajemen tersebut akan digali secara mendalam menggunakan teknik wawancara dan observasi langsung bersama pemilik usaha. Langkah ini dilakukan guna memahami secara komprehensif bagaimana dampak nyata dari eksekusi fungsi-fungsi manajemen tersebut terhadap performa profitabilitas Warung Bakso Jumbo Turlappae.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka ditetapkan rumusan masalah, yaitu:

1. Bagaimanakah implementasi perencanaan oleh usaha warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone dalam meningkatkan profitabilitas?
2. Bagaimanakah implementasi pengorganisasian oleh usaha warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone dalam meningkatkan profitabilitas?
3. Bagaimanakah implementasi pelaksanaan oleh usaha warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone dalam meningkatkan profitabilitas?
4. Bagaimanakah implementasi pengawasan oleh usaha warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone dalam meningkatkan profitabilitas?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang diajukan, adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi perencanaan yang diterapkan oleh usaha warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone dalam meningkatkan profitabilitas.

2. Untuk mengetahui bagaimana model pengorganisasian yang diterapkan oleh usaha warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone dalam meningkatkan profitabilitas.
3. Untuk mengetahui bagaimana model strategi pelaksanaan yang diterapkan oleh usaha warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone dalam meningkatkan profitabilitas.
4. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengawasan yang diterapkan oleh usaha warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone dalam meningkatkan profitabilitas.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ialah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta menjadi referensi ilmu mengenai implementasi fungsi-fungsi manajemen dalam meningkatkan profitabilitas usaha.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan, memperdalam pemahaman, serta memberikan gambaran aplikatif mengenai strategi peningkatan profitabilitas yang dapat menjadi referensi berharga bagi calon wirausahawan yang ingin merintis usaha. Di samping itu, hasil studi ini diharapkan mampu memberikan kontribusi akademis bagi Program Studi S-1 Manajemen Keuangan Syariah sebagai

tambahan literatur, informasi, dan referensi ilmiah yang relevan dengan tata kelola manajemen pada sektor UMKM.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan penelitian terdahulu berfungsi sebagai instrumen pendukung untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai relevansi topik, termasuk mengidentifikasi kelebihan dan celah (gap) dari studi sebelumnya. Selain itu, kajian pustaka ini berperan memperkuat argumen akademis serta menegaskan posisi kebaruan (novelty) dari tema yang diangkat oleh penulis. Berikut adalah beberapa penelitian sejenis yang relevan dengan fokus studi ini:

Pertama, studi oleh Chairil M. Noor dan Gartika Rahmasari yang berjudul "Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)". Penelitian ini bertujuan mengedukasi pembaca mengenai urgensi peran UMKM dalam perekonomian masyarakat, sehingga memerlukan tata kelola yang matang, khususnya pada aspek perumusan perencanaan usaha. Melalui metode deskriptif kualitatif, penelitian ini menganalisis berbagai literatur dan membandingkannya dengan kondisi riil di lapangan.

Hasil penelitian menegaskan bahwa demi menjaga keberlangsungan usaha (sustainability) dan kepercayaan (trust) masyarakat, UMKM sudah saatnya dikelola secara profesional, termasuk dalam menyusun rencana bisnis. Rencana bisnis di sini dipahami sebagai konsep kebijakan yang memuat proyeksi pengembangan, aktivitas usaha, serta strategi pencapaian target untuk jangka pendek, menengah, hingga jangka panjang (Rensta). Beberapa poin krusial yang wajib diperhatikan dalam perencanaan bisnis UMKM meliputi aspek internal dan eksternal, prinsip kehati-hatian, asas pengelolaan usaha yang sehat, realistis, komprehensif, serta berorientasi pada

pencapaian Vision, Mission, Goal, Objective, dan Jobs (VMGOJ). Akhirnya, keberhasilan implementasi rencana tersebut sangat bergantung pada soliditas dan profesionalisme sumber daya manusia (SDM) yang bekerja dalam satu tim (teamwork).⁴

Persamaan antara penelitian tersebut dengan kajian ini terletak pada penggunaan variabel yang sama, yaitu indikator perencanaan, guna membedah bagaimana proses merancang sebuah usaha pada sektor UMKM. Perbedaannya terletak pada fokus tujuan penelitian. Studi terdahulu lebih menitikberatkan pada upaya edukasi mengenai pentingnya peran UMKM dalam perekonomian masyarakat serta krusialnya perumusan rencana bisnis yang memadai. Sementara itu, penelitian ini secara spesifik bertujuan untuk menganalisis bagaimana implementasi dari fungsi perencanaan tersebut dalam memacu peningkatan profitabilitas usaha.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Asni, Dwi Dasalinda, Dini Chairunnisa dengan judul penelitian “Penerapan Fungsi Manajemen POAC (*Planning, Organizing, Actuating, And Controlling*) dalam Layanan Bimbingan dan Konseling Di Sekolah”. penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan fungsi manajemen POAC pada layanan Bimbingan dan Konseling (BK) di sekolah. Menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, hasil analisis menunjukkan bahwa secara keseluruhan maupun parsial, efektivitas implementasi manajemen POAC berada dalam kategori sedang. Temuan ini mengindikasikan adanya berbagai faktor krusial yang masih perlu

⁴ Chairil M Noor and Gartika Rahmasari, ‘Esensi Perencanaan Bisnis Yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)’, *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 3 (2023).

dioptimalkan dan dikembangkan oleh guru BK dalam mengelola serta mengeksekusi program layanan bimbingan di lingkungan sekolah.⁵

Persamaan antara penelitian terdahulu dengan kajian ini terletak pada penggunaan kerangka fungsi-fungsi manajemen (POAC) sebagai instrumen utama untuk mengukur dampak pelaksanaan suatu program atau aktivitas. Perbedaan mendasar berada pada objek dan tujuan operasionalnya. Penelitian terdahulu difokuskan untuk menganalisis efektivitas manajemen POAC dalam penyelenggaraan layanan Bimbingan dan Konseling (BK) di institusi sekolah. Sementara itu, penelitian ini diarahkan untuk mengkaji bagaimana implementasi aktual dari fungsi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan dalam memacu peningkatan profitabilitas pada sektor usaha mikro, spesifiknya di Warung Bakso Jumbo Turlappae, Kabupaten Bone.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Wahyu Dwi Warsitasari, An'im Falakhudin dengan judul penelitian "Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kabupaten Trenggalek." Ketiga, penelitian ini bertujuan untuk membekali pelaku UMKM dengan pengetahuan serta keterampilan praktis dalam mengimplementasikan fungsi manajemen keuangan pada operasional usaha mereka. Melalui metode Participatory Action Research (PAR), kegiatan pengabdian masyarakat ini menetapkan indikator capaian tertentu untuk mengukur efektivitas pelatihan, yang kemudian dievaluasi baik dari segi proses maupun hasil pasca-kegiatan. Hasil penilaian menunjukkan bahwa indikator keberhasilan yang dirumuskan telah terpenuhi secara optimal, terbukti dari adanya

⁵ Asni, Dwi Dasalinda, and Dini Chairunnisa, 'Penerapan Fungsi Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, And Controlling) Dalam Layanan Bimbingan Dan Konseling Di Sekolah', *Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru* 3 (2024).

kenaikan nilai post-test yang signifikan dibandingkan dengan skor pre-test, dengan tingkat keberhasilan pelaksanaan program mencapai 90,9%.⁶

Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan adalah kesamaan variabel yang digunakan, yaitu variabel fungsi-fungsi manajemen untuk mengetahui bagaimana perencanaan untuk memulai usaha. Sedangkan perbedaannya terletak pada tujuan penelitiannya. Perbedaan mendasar kedua penelitian ini terletak pada orientasi tujuannya. Studi terdahulu berfokus pada aspek edukatif untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai strategisnya peran UMKM bagi perekonomian, sehingga memerlukan rumusan perencanaan usaha yang matang. Sementara itu, penelitian ini dirancang secara spesifik untuk menguji dan menganalisis bagaimana aktualisasi dari variabel perencanaan tersebut mampu mendorong peningkatan profitabilitas usaha.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Windra Angrain Harun, Raflin Hinele, Mohamad Agus Salim Monoarfa, dengan judul “Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Manajemen Keuangan Syariah dan Perencanaan Keuangan Syariah dalam meningkatkan Produktivitas UMKM di Kota Gorontalo”. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menyebarkan kuesioner kepada 100 responden, yang kemudian dianalisis menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Manajemen Keuangan Syariah dan Perencanaan Keuangan Syariah berpengaruh terhadap Produktivitas UMKM dengan kontribusi sebesar 45,4%. Sementara itu,

⁶ Wahyu Dwi Warsitasari and An Falakhudin, ‘Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kabupaten Trenggalek’ 5, no. 2 (2023).

sisanya dijelaskan oleh variabel independen lain yang tidak dimasukkan ke dalam model penelitian ini.⁷

Persamaan antara penelitian tersebut dengan kajian ini terletak pada variabel yang diteliti, yaitu sama-sama mengkaji aspek perencanaan sebagai landasan dasar dalam merintis sebuah UMKM. Perbedaan mendasar berada pada pendekatan metodologi yang diterapkan. Studi terdahulu menggunakan metode kuantitatif guna memperoleh generalisasi data yang akurat, sedangkan penelitian ini menerapkan metode kualitatif melalui teknik wawancara mendalam (in-depth interview) bersama pemilik Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone untuk menggali fenomena secara lebih komprehensif.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Nur Septihandini, Khairil Anwar dan Poppy Alvianolita Sanistasya, dengan penelitian “Strategi Majaemen POAC Dalam Meningkatkan Keberlanjutan Pasar Karang Joang Di Kota Balikpapan”. Penelitian ini menerapkan strategi manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling) untuk mengoptimalkan keberlanjutan Pasar Karang Joang di Kota Balikpapan dengan merujuk pada faktor-faktor yang telah dipetakan oleh peneliti terdahulu. Data dari pihak pengelola pasar dihimpun melalui pendekatan kualitatif dengan teknik observasi lapangan dan wawancara mendalam. Hasil studi mengidentifikasi beberapa kendala utama yang menghambat keberlanjutan pasar, antara lain aksesibilitas jalan yang kurang strategis, infrastruktur penunjang yang tidak memadai, serta penurunan omzet pedagang yang mengancam stabilitas operasional pasar. Sebagai solusinya, penelitian ini merekomendasikan perencanaan jangka

⁷ Windra Angrain Harun et al., ‘Manajemen Keuangan Syariah Dan Perencanaan Keuangan Syariah Dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM’ 6, no. 2 (2023): 970–983.

panjang berupa relokasi Pasar Loak Besi dan pembangunan fasilitas hiburan. Guna merealisasikan rencana tersebut, pemerintah daerah melakukan pendekatan komunikasi yang intensif kepada masyarakat dan pedagang setempat. Keterlibatan aktif komunitas lokal dinilai sangat krusial untuk menarik minat pengunjung sekaligus membangun kembali citra pasar. Akhirnya, proses pemantauan dan evaluasi secara berkala wajib dilakukan untuk memastikan seluruh perencanaan berjalan sesuai target yang diharapkan.⁸

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan ialah terletak pada kesamaan variabel yang digunakan, yaitu sama-sama menggunakan teori manajemen POAC untuk mencapai tujuan masalah. Sedangkan perbedaannya terletak pada tujuan penelitian, dimana penelitian sebelumnya bertujuan untuk meningkatkan keberlanjutan Pasar Karang Joang di Kota Balikpapan, sedangkan penelitian yang akan dilakukan bertujuan untuk menganalisis implementasi POAC untuk meningkatkan profitabilitas Warung Bakso Turlappae.

B. Tinjauan Teoritis

1. Teori Manajemen

Menurut George R. Terry dalam bukunya *Principles of Management* mendefinisikan bahwa manajemen sebagai proses khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian, dimana teori ini menjadi fondasi utama bagi teori manajemen modern di Indonesia yang

⁸ Nur Septihandini, Khairil Anwar, and Poppy Alvianolita Sanistasya, 'Strategi Majaemen POAC Dalam Meningkatkan Kerberlanjutan Pasar Karang Joang Di Kota Balikpapan', *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara* 6, no. 2 (2025): 2135–41, <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v6i2.5084>.

dikenal sebagai fungsi-fungsi manajemen atau POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*).⁹

Pengelolaan usaha yang baik harus didukung oleh sistem manajemen yang terarah, terutama dalam pengaturan keuangan dan pengambilan keputusan usaha. Dalam konteks UMKM, penerapan manajemen yang efektif akan membantu pelaku usaha meningkatkan efisiensi operasional serta memperkuat daya saing usaha di tengah persaingan pasar.¹⁰ Perkembangan UMKM dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam melakukan inovasi produk, pengelolaan usaha, serta pemanfaatan strategi pemasaran yang sesuai dengan perkembangan kebutuhan masyarakat.¹¹

a. Perencanaan (*planning*)

Secara umum, perencanaan merupakan suatu proses logis dan terstruktur untuk mengambil keputusan serta menentukan langkah-langkah strategis yang akan dieksekusi di masa depan, demi mencapai target secara tepat guna dan efisien. Sementara itu, dalam konteks akademis, perencanaan pendidikan diartikan sebagai proses menyeleksi dan mengorelasikan berbagai data serta fakta riil yang ada. Langkah ini kemudian diikuti dengan penyusunan proyeksi situasi dan perumusan kebijakan edukatif di masa mendatang yang berorientasi pada pencapaian mutu serta tujuan pendidikan yang diharapkan.¹²

⁹ George Robert Terry, *Principles of Management*, ed. R.D. Irwin (Homewood, Illinois, 1972).

¹⁰ Mifta Novianti Putri, Muhammad Kamal Zubair, and Misdar, 'The Effect Of Sharia Financial Literature On The Performance Of Micro To Medium Enterprises In Soreang-Parepare', *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Bisnis* 1, no. 1 (2022).

¹¹ Suhaera et al., 'Pengaruh Penggunaan Media Sosial Dan Inovasi Produk Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkh) Di Kota Parepare' 03, no. 01 (2024): 43–59, <https://doi.org/10.35905/moneta.v3i1.11514>.

¹² Hikmat, *Manajemen Pendidikan* (Bandung: Pustaka Setia, 2009). h. 101.

Perencanaan merupakan proses menetapkan program kerja yang berfungsi sebagai instrumen untuk merealisasikan sasaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Melalui proses perencanaan strategis, manajer dapat memperoleh gambaran yang komprehensif untuk menyusun program kerja jangka panjang yang akan menentukan arah tata kelola usaha di masa depan. Secara operasional, proses perencanaan ini mencakup serangkaian upaya sebagai berikut:

- a) Menetapkan Target Masa Depan: Mengidentifikasi dan menentukan sasaran strategis yang ingin diraih oleh organisasi di masa mendatang.
- b) Menyusun Langkah Strategis: Merumuskan serangkaian tindakan dan kebijakan operasional yang wajib dieksekusi agar target yang telah ditetapkan dapat terealisasi.
- c) Mengalokasikan Sumber Daya: Menghitung dan menetapkan kebutuhan anggaran biaya (dana) serta faktor-faktor produksi penunjang lainnya yang akan digunakan dalam proses operasional.¹³

Ketiga elemen tersebut merupakan satu kesatuan utuh yang wajib ada dan tidak dapat dipisahkan dalam pengelolaan setiap bisnis. Merumuskan target usaha tanpa menyusun strategi eksekusi yang jelas, serta tanpa mempertimbangkan ketersediaan faktor produksi yang dimiliki, hanya akan membuat tujuan tersebut mustahil untuk direalisasikan sesuai harapan.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian (*organizing*) merupakan proses mengintegrasikan seluruh individu di dalam organisasi serta menyelaraskan tugas dan fungsi mereka secara

¹³ Muhammad Ismail Yusanto et al., *Pengantar Manajemen Syariah* (Jakarta: Khairul Bayan, 2002).

sistematis. Dalam pelaksanaannya, proses ini melibatkan pembagian kerja, pendelegasian wewenang, dan penetapan tanggung jawab secara mendetail sesuai dengan bidang masing-masing. Langkah tersebut bertujuan untuk membangun hubungan kerja yang sinergis, kooperatif, dan harmonis guna mencapai tujuan organisasi yang telah disepakati bersama.¹⁴

Menurut Hikmat¹⁵, Dalam melaksanakan fungsi pengorganisasian, terdapat beberapa aspek krusial yang wajib diperhatikan oleh seorang pemimpin organisasi, antara lain:

1. Penyediaan Fasilitas dan Sumber Daya: Menyiapkan sarana, prasarana, perlengkapan penunjang, serta personel yang dibutuhkan untuk mengeksekusi rencana kerja.
2. Strukturisasi dan Pembagian Kerja: Mengklasifikasikan serta mendistribusikan beban kerja ke dalam struktur organisasi yang sistematis dan teratur.
3. Penyusunan Hierarki Kewenangan: Membangun jalur otoritas yang jelas dan merumuskan mekanisme koordinasi antarbagian dalam organisasi.
4. Standardisasi Prosedur Kerja: Menetapkan metode, mekanisme, dan standar operasional prosedur (SOP) yang harus dijalankan.
5. Pengembangan Kapasitas Staf: Melakukan seleksi, menyelenggarakan pelatihan, serta mendistribusikan informasi yang relevan kepada seluruh anggota tim.

¹⁴ U Saefullah, *Manajemen Pendidikan Islam* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012).

¹⁵ Hikmat, *Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), h.101.

Pada hakikatnya, pengorganisasian merupakan langkah strategis untuk menetapkan pembagian kerja yang jelas mengenai peran setiap individu di dalam organisasi (who does what). Transparansi dalam pembagian tugas ini sangat krusial karena akan menumbuhkan rasa tanggung jawab, baik secara personal maupun kelompok. Oleh karena itu, seorang pemimpin dituntut untuk mendelegasikan tugas kepada personel yang tepat (the right man on the right place) dengan mempertimbangkan posisi dan kompetensi mereka, sehingga operasional usaha dapat berjalan optimal dan menghasilkan mutu produk atau layanan yang sesuai harapan.

Langkah ini diambil guna menyelaraskan setiap tindakan operasional yang akan dieksekusi agar tetap berpijak pada rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Melalui penyusunan organisasi yang matang, seorang manajer dapat merancang struktur tata hubungan kerja yang sistematis, mengelola penempatan kepegawaian, serta mengondisikan faktor fisik penunjang usaha.

c. Penggerakan (*actuating*)

Penggerakan (*actuating*) merupakan aktivitas mengarahkan dan memotivasi seluruh karyawan agar mampu menjalin kerja sama yang solid serta bekerja secara efektif demi mendukung tercapainya target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

d. Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan merupakan fungsi manajemen yang berfokus pada penyelarasan seluruh aktivitas operasional agar tetap berjalan sesuai dengan rencana personalia yang telah dirumuskan berdasarkan analisis sasaran fundamental organisasi.

Sebagai instrumen evaluasi, controlling berfungsi untuk menilai sekaligus mengoreksi kinerja staf atau bawahan, sehingga setiap tindakan yang menyimpang dapat segera diarahkan kembali menuju jalur yang benar sesuai dengan tujuan bersama. Secara praktis, proses ini melibatkan pemeriksaan dan pemantauan guna memastikan bahwa seluruh tugas telah dieksekusi dengan optimal, mematuhi regulasi yang berlaku, dan berjalan sesuai dengan deskripsi kerja (job description) masing-masing individu.

Sistem pengawasan ini dapat diterapkan melalui dua dimensi:

1. Pengawasan Vertikal: Kontrol berkala yang dilakukan oleh atasan terhadap kinerja bawahannya.
2. Pengawasan Horizontal: Ruang bagi bawahan untuk memberikan masukan atau kritik konstruktif kepada atasan.

Mekanisme timbal balik ini dikenal sebagai sistem pengawasan melekat (waskat). Pada implementasinya, pengawasan melekat tidak hanya mengandalkan aturan formal, tetapi lebih menitikberatkan pada pembentukan kesadaran emosional, integritas, dan keikhlasan personel dalam menjalankan tanggung jawabnya.¹⁶

2. Profitabilitas

a. Pengertian Profitabilitas

Tata kelola modal dan anggaran merupakan tantangan krusial bagi bisnis yang sedang berada dalam fase ekspansi. Oleh karena itu, pelaku usaha dituntut memiliki kapabilitas dalam mengelola aspek finansial agar seluruh proyeksi

¹⁶ Fathul Maujud, 'Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Dalam Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus Pengelolaan Madrasah Ibtidaiyah Islahul Muta'allim Pagutan)', *Jurnal Penelitian Keislaman* 14, no. 1 (2018): 30–50, <https://doi.org/10.20414/jpk.v14i1.490>.

pengembangan dapat terealisasi secara optimal. Dalam konteks ini, fungsi pengendalian berperan sebagai instrumen pengawal agar aktivitas operasional perusahaan tidak keluar dari koridor perencanaan yang telah disepakati. Secara spesifik, pengendalian keuangan ditujukan untuk memastikan bahwa keputusan investasi, alokasi pos biaya, serta target perolehan keuntungan berjalan selaras dengan peta jalan (roadmap) perusahaan.

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan tingkat profitabilitas yang tinggi merefleksikan tingginya efisiensi dan efektivitas penggunaan modal kerja. Atas dasar tersebut, setiap entitas bisnis akan senantiasa memprioritaskan peningkatan profitabilitas, mengingat semakin sehat margin laba yang dihasilkan, maka keberlanjutan usaha (business sustainability) jangka panjang akan jauh lebih terjamin.¹⁷

Peningkatan kinerja UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh modal usaha, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya dan menjalankan fungsi manajemen secara konsisten. Pengelolaan usaha yang terorganisir dan sesuai prinsip syariah dapat membantu UMKM mencapai stabilitas usaha dan peningkatan profitabilitas secara berkelanjutan.¹⁸

Profitabilitas memegang peranan krusial bagi sebuah entitas bisnis karena menjadi salah satu indikator fundamental dalam mengevaluasi kondisi finansial secara menyeluruh. Tinggi rendahnya tingkat profitabilitas ini mencerminkan sejauh mana kinerja operasional perusahaan mampu menghasilkan keuntungan

¹⁷ Eddy Irsan Siregar, *Kinerja Keuangan Terhadap Profitabilitas Sub Sektor Konstruksi* (Penerbit NEM, 2021).

¹⁸ Mifta Novianti Putri, Muhammad Kamal Zubair, and Misdar, 'The Effect Of Sharia Financial Literature On The Performance Of Micro To Medium Enterprises In Soreang-Parepare', *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Bisnis* 1, no. 1 (2022).

secara optimal. Selain itu, kemampuan dalam mendulang laba ini menjadi barometer penting untuk memproyeksikan prospek keberlanjutan usaha di masa depan, apakah memiliki tren pertumbuhan yang positif atau justru sebaliknya.

Dalam ruang lingkup yang lebih spesifik seperti industri perbankan dan lembaga keuangan, profitabilitas diartikan sebagai kapabilitas organisasi dalam mengoptimalkan perolehan laba bersih dari seluruh aktivitas operasional yang dijalankan. Tujuan utama dari analisis profitabilitas ini adalah untuk mengukur tingkat efisiensi bisnis dalam menghasilkan keuntungan. Efisiensi tata kelola tersebut dapat dianalisis secara akurat dengan membandingkan antara jumlah laba yang diperoleh dengan total modal atau aset produktif yang digunakan untuk menciptakan keuntungan tersebut..¹⁹

1) Al-Qur'an dan Hadis Tentang Profitabilitas

a) Q.S. Al-Baqarah : 16

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبَحَتِ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

Terjemahan :

“Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”²⁰

▪ Tafsir

Golongan tersebut merupakan orang-orang yang telah menyimpang jauh dari kebenaran karena secara sadar menukar petunjuk (*hidayah*) dengan

¹⁹ Garindya Rangka Alifedrin and Egi Arvian Firmansyah, *Risiko Likuiditas Dan Profitabilitas Perbankan Syariah Peran FDR, LAD, LTA, NPF, Dan CAR* (Bandung: Publikasi Media Discovery Berkelanjutan, 2023).

²⁰ ‘Kementerian Agama RI. Al-Qur'an Dan Terjemahan, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah, 2019), Al - Baqarah : 16’.

kesesatan. Keputusan mereka dalam memprioritaskan kesesatan dan mencampakkan kebenaran dianalogikan seperti seorang pedagang keliru yang memilih barang dagangan rusak untuk dipasarkan. Akibat dari pilihan tersebut, perniagaan yang mereka jalankan sama sekali tidak mendatangkan keuntungan. Alih-alih meraup profit, modal awal yang mereka miliki justru habis tak bersisa. Mereka pun kehilangan akses terhadap kompas petunjuk yang dapat membimbing menuju jalan kebenaran, sebab seluruh ruang dalam diri mereka telah didominasi oleh kesesatan..

- Isi Kandungan Ayat

Surah Al-Baqarah ayat 16 memberikan penegasan bahwa menukar hidayah Allah demi memilih kesesatan merupakan sebuah bentuk transaksi yang sangat merugikan. Individu yang mengambil langkah keliru ini tidak sekadar menghadapi kegagalan dan kerugian spiritual di dunia, melainkan juga akan kehilangan hak atas petunjuk-Nya saat berada di akhirat kelak. Atas dasar itu, menjadi sebuah urgensi dan kewajiban bagi setiap insan untuk senantiasa mencari serta berpegang teguh pada tuntunan Allah guna merengkuh keselamatan sekaligus kebahagiaan yang hakiki.

- b) Hadist Riwayat Ibnu Majah

النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya :

“Rasulullah SAW bersabda bahwasanya jual beli berlaku dengan saling Ridha.”

- Tafsir

Hadis tersebut memberikan penegasan bahwa aspek saling rida (antaradhin) antara penjual dan pembeli merupakan pilar fundamental dalam setiap aktivitas transaksi. Syariat Islam melarang keras adanya unsur

paksaan, tekanan, maupun manipulasi yang dapat memicu rasa dirugikan pada salah satu pihak. Dalam hukum muamalah, kerelaan bersama ini berkedudukan sebagai syarat sahnya sebuah akad jual beli.

- Isi Kandungan Hadist

Hadis tersebut menegaskan bahwa unsur saling rida merupakan pilar mutlak yang harus menyertai setiap aktivitas jual beli. Dalam konteks operasional bisnis, hal ini berarti pelaku usaha berkewajiban untuk mengorientasikan produknya demi memberikan kemaslahatan nyata bagi konsumen, selaras dengan tuntunan akhlak seorang muslim. Ketika asas kebermanfaatan ini terpenuhi, konsumen akan melakukan transaksi secara sukarela dan memberikan keridaan penuh saat mengonsumsi atau memanfaatkan produk yang ditawarkan.

3. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Berdasarkan regulasi yang tertuang dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) didefinisikan sebagai entitas usaha skala kecil yang kepemilikan serta pengelolaannya dipegang oleh individu atau kelompok masyarakat tertentu. Klasifikasi operasional sebagai UMKM ini ditentukan secara spesifik berdasarkan batasan nominal aset (kekayaan bersih) serta omzet (pendapatan tahunan) yang dihasilkan oleh usaha tersebut.

Keberlangsungan UMKM sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan strategi bertahan, menjaga kualitas pelayanan, serta membangun hubungan yang baik dengan konsumen dalam menghadapi

persaingan usaha.²¹

Berdasarkan ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, klasifikasi pelaku usaha di Indonesia dikategorikan ke dalam beberapa hierarki berikut:

- a. Usaha Mikro: Entitas bisnis produktif yang dimiliki secara personal, baik oleh individu maupun badan usaha perorangan, yang karakteristik operasionalnya memenuhi standar batas nominal usaha mikro dalam regulasi ini.
- b. Usaha Kecil: Aktivitas ekonomi produktif yang beroperasi secara mandiri oleh perorangan atau badan usaha. Kategori ini menegaskan bahwa unit usaha tersebut bukan merupakan anak perusahaan, bukan kantor cabang, serta tidak berada di bawah kendali atau menjadi bagian dari jaringan bisnis Usaha Menengah maupun Usaha Besar.
- c. Usaha Menengah: Usaha ekonomi produktif independen yang dijalankan oleh individu atau entitas hukum, yang secara struktural bukan merupakan subordinat (anak perusahaan/cabang) yang dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung, dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar. Batasan skalanya ditentukan lewat akumulasi modal bersih atau total omzet tahunan yang spesifik.
- d. Usaha Besar: Sektor ekonomi produktif berskala makro dengan kepemilikan aset bersih atau volume penjualan tahunan di atas ambang batas Usaha Menengah. Cakupan ini meliputi korporasi nasional milik negara (BUMN),

²¹ Eka Dewintara et al., 'Orientasi Dan Strategi Bertahan Persaingan Kewirausahaan Perempuan Pada UMKM' 17, no. 1 (2024): 40–55.

swasta, perusahaan patungan (joint venture), hingga korporasi asing yang beroperasi di wilayah hukum Indonesia.²²

Tabel. 2.1. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Omzet (dalam 1 tahun)
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	Lebih dari Rp 50 juta – Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	Lebih dari Rp 500 juta – Rp 10 miliar	Lebih dari 2,5 miliar – Rp 50 miliar
Usaha Besar	Lebih dari Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 50 miliar

Sumber: Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

C. Tinjauan Konseptual

Penelitian ini berjudul “Analisis Implementasi Fungsi-fungsi Manajemen UMKM Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Warung Bakso Jumbo Turlappae Di Kabupaten Bone”, guna menyelaraskan pemahaman dan menghindari ambiguitas dalam pembahasan studi ini, penulis memaparkan definisi operasional serta eksplanasi

²²Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

mendalam mengenai istilah-istilah kunci yang merepresentasikan keempat indikator dalam teori fungsi manajemen (POAC):

1. Implementasi

Pada penelitian ini, implementasi yang dimaksud oleh peneliti ialah penerapan atau pengaplikasian dari fungsi-fungsi manajemen dalam meningkatkan profitabilitas Warung Bakso Jumbo Turlappae Di Kabupaten Bone.

2. Fungsi-fungsi Manajemen

- a. Perencanaan (*Planning*)

Pada penelitian ini, perencanaan adalah strategi marketing atau perencanaan pemasaran yang akan diterapkan oleh Warung Bakso Jumbo Turlappae dalam meningkatkan profitabilitas usaha. Dimana indikator perencanaan ini akan dilihat dari pernyataan konsumen terkait ketertarikan mereka melalui sosial media atau pemasaran lainnya.

- b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pada penelitian ini, pengorganisasian ialah struktural yang dibentuk atau telah disusun oleh owner Warung Bakso Jumbo Turlappae sesuai dengan tugas masing-masing karyawan. Dimana hubungan dari pengorganisasian dalam meningkatkan profitabilitas usaha ialah terletak pada kepuasan konsumen dalam menerima seluruh tindakan atau perilaku dari karyawan Warung Bakso Jumbo Turlappae. Apakah tindakan yang didapatkan telah sesuai dengan tupoksi yang ditetapkan oleh owner Warung Bakso Jumbo Turlappae, atau justru sebaliknya.

c. Penggerakan (*actuating*)

Pada penelitian ini, penggerakan yang dimaksud adalah cara atau strategi yang diberikan oleh owner Warung Bakso Jumbo Turlappae untuk mengarahkan seluruh karyawan bekerja sesuai tugas masing-masing, terkhususnya kepada pelayanan yang diberikan karyawan kepada seluruh konsumen, yang pada akhirnya akan berdampak pada profit usaha.

d. Pengawasan (*controlling*)

Pada penelitian ini, pengawasan yang dimaksud adalah seluruh bentuk strategi *controlling* yang dilakukan oleh owner Warung Bakso Jumbo Turlappae dalam memberikan pengawasan yang ketat kepada seluruh karyawan, baik secara lisan maupun tulisan. Pengawasan ini diadakan sebagai bentuk evaluasi kekurangan dari kinerja atau pelayanan yang diberikan seluruh karyawan kepada konsumen Warung Bakso Jumbo Turlappae.

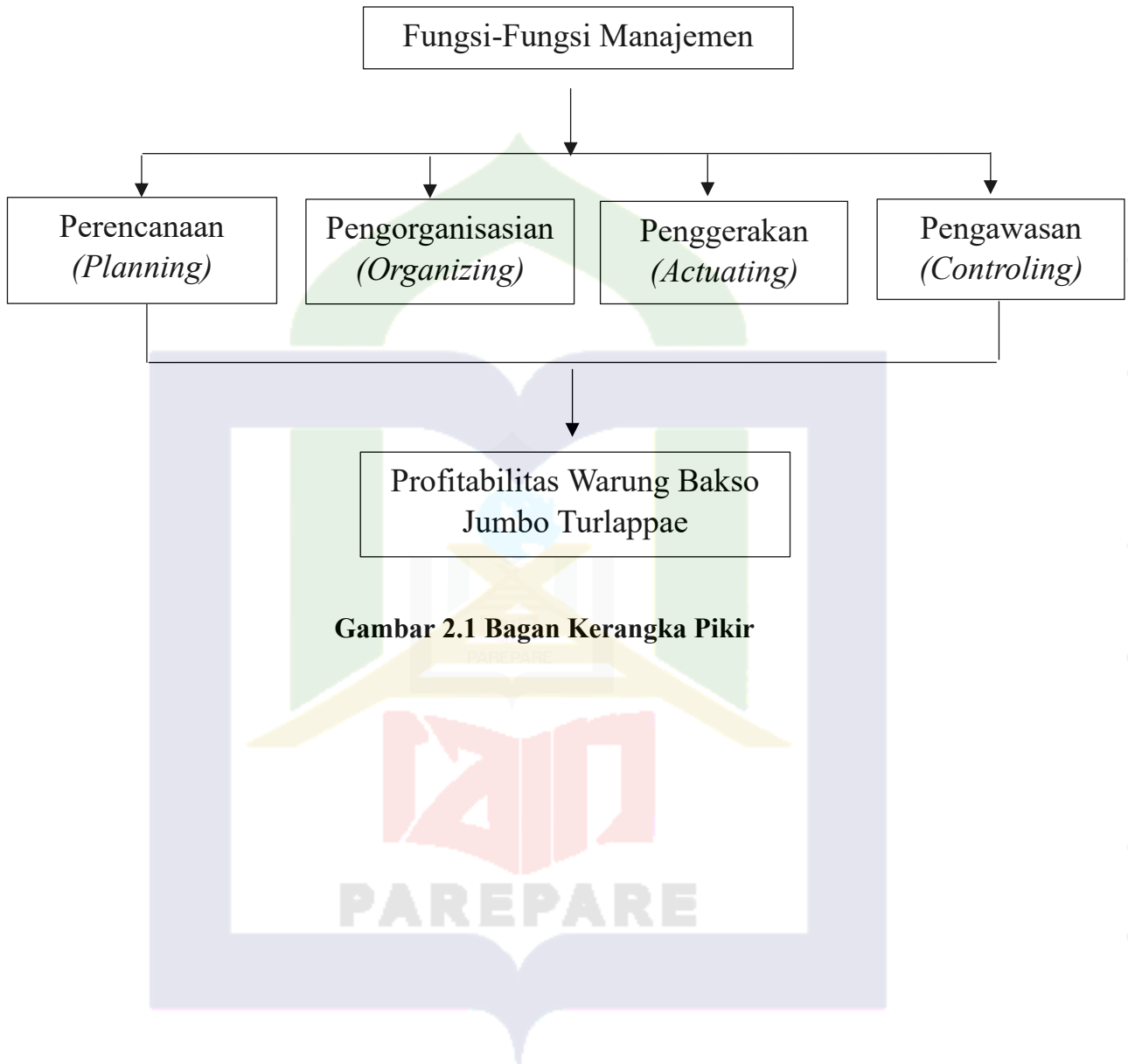
3. Profitabilitas

Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dalam kaitannya dengan penjualan, total aset, dan modal sendiri.²³ Tingkat profitabilitas mencerminkan kinerja perusahaan dalam menghasilkan keuntungan, dimana dalam penelitian ini, peningkatan profitabilitas adalah laba yang didapatkan oleh Warung Bakso Jumbo Turlappae dalam mengimplementasikan keempat indikator fungsi-fungsi manajemen, yaitu Perencanaan, Pengorganisasian, Penggerakan dan Pengawasan. Dimana indikator perencanaan berputar pada strategi marketing atau perencanaan

²³ Abu Rizal Faturrohman Sukoco, M G Wi. Endang N P., and Zahroh Z A., 'Pengelolaan Modal Kerja Usaha Mikro Untuk Memperoleh Profitabilitas (Studi Pada UD. Warna Jaya Periode 2011--2013)', *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 22, no. 1 (2015): 1–9.

pemasaran yang akan diterapkan untuk menarik minat beli konsumen. Indikator pengorganisasian terletak pada kepuasan konsumen dalam menerima seluruh tindakan atau perilaku dari karyawan Warung Bakso Jumbo Turlappae. Indikator pergerakan bermaksud pada konsep strategi yang diberikan oleh owner Warung Bakso Jumbo Turlappae untuk mengarahkan seluruh karyawan bekerja sesuai tugas masing-masing, terkhususnya kepada pelayanan yang diberikan karyawan kepada seluruh konsumen, yang pada akhirnya akan berdampak pada profit usaha. Sedangkan indikator pengawasan yang dimaksud adalah seluruh bentuk strategi *controlling* yang dilakukan oleh owner Warung Bakso Jumbo Turlappae dalam memberikan pengawasan yang ketat kepada seluruh karyawan, baik secara lisan maupun tulisan. Selain itu, indikator ini juga sebagai bahan evaluasi untuk agar owner Warung Bakso Jumbo Turlappae melakukan perbaikan dan pembaharuan.

D. Kerangka Pikir



Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Pendekatan

Studi ini menerapkan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode kualitatif sendiri merupakan prosedur ilmiah yang berorientasi pada pemahaman fenomena sosial secara naturalistik sesuai konteks riil di lapangan, dengan menitikberatkan pada proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dan objek yang sedang dikaji.²⁴

Penelitian deskriptif berfokus pada upaya menguraikan secara komparatif dan sistematis mengenai subjek, situasi, perilaku, atau fenomena spesifik di lapangan. Melalui metode ini, peneliti dapat menjawab pertanyaan mendasar mengenai apa, siapa, kapan, di mana, dan bagaimana dinamika masalah yang sedang diinvestigasi.

Dalam konteks studi kualitatif ini, pendekatan deskriptif diaplikasikan dengan menghimpun serta menganalisis data primer maupun sekunder secara langsung di lokasi riset. Sumber informasi digali melalui interaksi intensif dengan pihak pertama (informan utama), pihak kedua, maupun pihak ketiga yang relevan, baik berupa hasil wawancara mendalam, rekaman audio, hingga lembar observasi lapangan. Secara spesifik, penelitian ini menempatkan pemilik (owner) Warung Bakso Jumbo Turlappae sebagai informan kunci guna memperoleh data yang valid, transparan, dan terperinci mengenai implementasi fungsi manajemen dan profitabilitas usaha tersebut.²⁵

²⁴ Abd. Hadi, Asrori, and Rusman, *Penelitian Kualitatif: Studi Fenomenologi, Case Study, Grounded Theory, Etnografi, Biografi* (Banyumas: CV. Pena Persada, 2021).

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019).

Pada pelaksanaannya, peneliti terlibat dan berinteraksi secara langsung di lapangan dengan pemilik (owner), jajaran karyawan, serta para konsumen Warung Bakso Jumbo Turlappae yang merupakan subjek dan sumber data utama dalam studi ini. Sementara teknik observasi yang digunakan yakni dengan melakukan wawancara yang terstruktur ataupun metode informal, survey, maupun pengumpulan informasi pribadi dari subjek langsung yang berbentuk tulisan, rekaman percakapan dan foto.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi yang menjadi obyek penelitian ini adalah Warung Bakso Jumbo Turlappae yang berlokasi di Jln.Yos Sudarso, Cellu, Kecamatan Tanete Riattang Timur, Kabupaten Bone Sulawesi Selatan.

2. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan peneliti dalam mengumpulkan data pada penelitian ini yaitu kurang lebih 2 bulan lamanya.

C. Fokus Penelitian

Agar penelitian ini tidak mengambang, maka penulis fokus mengkaji tentang Analisis pengaruh pengelolaan keuangan pada usaha warung bakso jumbo turlappae serta kendala dan cara mengatasinya.

Menurut Sugiyono, fokus penelitian bertindak sebagai batasan masalah yang krusial untuk mengarahkan cakupan studi, sehingga peneliti dapat menghindari ambiguitas atau kekeliruan dalam menginterpretasikan masalah yang dikaji. Selain menjaga arah riset tetap konsisten, penentuan fokus ini juga berfungsi untuk memastikan bahwa masalah yang diangkat telah memenuhi

kriteria sebagai topik penelitian yang berbobot dan layak uji.²⁶ Fokus utama penelitian ini adalah untuk mengetahui pengelolaan keuangan melalui 4 indikator yakni, penggunaan anggaran, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Data yang dikumpulkan dan dianalisis dalam penelitian ini berwujud data kualitatif. Jenis data ini tidak berupa angka statistik, melainkan teks deskriptif yang secara aktif memuat penjabaran, narasi, dokumen kontekstual, atau pemaparan verbal guna memenuhi kebutuhan analisis dalam mengkaji masalah penelitian secara mendalam.

2. Sumber Data

Sumber data merujuk pada asal-muasal diperolehnya catatan lapangan yang dihimpun oleh peneliti, baik yang berwujud fakta empiris maupun representasi angka. Dalam konteks operasional, data diartikan sebagai sekumpulan fakta mentah dan angka yang belum diolah, yang berfungsi sebagai bahan baku utama untuk merumuskan sebuah deskripsi. Sementara itu, informasi merupakan output dari hasil pemrosesan, reduksi, dan konseptualisasi data yang telah diorganisasikan sedemikian rupa sehingga memiliki nilai guna untuk menjawab kebutuhan atau tujuan penelitian tertentu.

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua jenis data yang digunakan:

²⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019).

- a. Data primer yaitu data yang langsung diambil dari narasumber atau objek yang diteliti. Adapun sumber data penelitian ini peneliti akan melakukan wawancara kepada owner Warung Bakso Jumbo Turlappae Kabupaten Bone.
- b. Data sekunder merupakan jenis data pendukung yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian, melainkan bersumber dari dokumen resmi, literatur, maupun referensi akademik yang relevan. Cakupan instrumen sekunder ini meliputi buku-buku teks ilmiah yang berkaitan dengan objek kajian, regulasi perundang-undangan seperti Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) atau aturan muamalah lainnya, serta hasil studi terdahulu berupa skripsi, tesis, dan disertasi. Meskipun demikian, terdapat catatan penting terkait penulisan draf teks asli di atas: laporan keuangan operasional internal dari Warung Bakso Jumbo Turlappae secara metodologis diklasifikasikan sebagai data primer instrumen dokumentasi internal, bukan data sekunder dari referensi pustaka. Hal ini dikarenakan laporan tersebut diperoleh langsung dari subjek yang diteliti, bukan dari publikasi pihak ketiga atau pustaka umum.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Teknik pengumpulan data merupakan strategi, metode, atau prosedur sistematis yang diterapkan oleh peneliti untuk menghimpun data empiris di lapangan demi menjawab rumusan masalah. Dalam studi kualitatif ini, proses pencarian dan pemenuhan kebutuhan data dioptimalkan melalui perpaduan dua instrumen utama, yaitu wawancara mendalam (in-depth interview) dan

teknik dokumentasi.

1. Wawancara

Wawancara merupakan interaksi terstruktur antara dua orang atau lebih yang bertujuan untuk saling bertukar informasi, gagasan, dan pandangan melalui instrumen tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan sebuah pemahaman makna yang utuh mengenai topik spesifik yang sedang dikaji. Penggunaan teknik ini sangat krusial dalam dua tahapan riset: pertama, pada fase studi pendahuluan (preliminary study) untuk mengidentifikasi serta memetakan akar permasalahan; dan kedua, pada fase pengumpulan data utama ketika peneliti membutuhkan eksplanasi yang komprehensif, personal, dan mendalam dari para informan.²⁷ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada owner Warung Bakso Jumbo Turlappae terkait indikator yang berkaitan dengan pembahasan penelitian, sehingga subjek ini akan memberikan jawaban terhadap rumusan masalah pada penelitian ini.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pembangkitan ataupun pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan data yang dapat memberikan informasi terhadap objek penelitian, utamanya pada dokumen yang berkaitan dengan apa yang menjadi fokus dari permasalahan yang diteliti, baik dokumen itu berupa catatan penting, surat izin usaha, foto- foto,

²⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019). h. 233.

manuskrip dan dokumen lain yang dapat dijadikan sebagai penunjang. Dapat juga dikatakan bahwa metode dokumentasi digunakan oleh peneliti untuk mencari data perihal variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat dan sebagainya.²⁸ Pada penelitian ini, peneliti akan berfokus untuk melihat dan mengumpulkan laporan keuangan Warung Bakso Jumbo Turlappae untuk melihat ada atau tidaknya peningkatan profitabilitas dengan pengimplementasian Fungsi-Fungsi Manajemen yaitu POAC *Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling*.

F. Uji Keabsahan Data

Pengujian keabsahan data mutlak diperlukan dalam penelitian kualitatif untuk membuktikan keilmiahannya riset, memverifikasi akurasi temuan lapangan, serta membangun derajat kredibilitas (tingkat kepercayaan) yang tinggi terhadap hasil studi yang objektif. Sugiyono menegaskan bahwa tanpa adanya pengujian validitas yang ketat, hasil konseptualisasi dari suatu riset akan dengan mudah diragukan keandalannya dan kehilangan legitimasi ilmiah di hadapan para akademisi. Guna memastikan pemenuhan standardisasi tersebut, metodologi penelitian kualitatif menetapkan empat kriteria utama yang wajib dipenuhi oleh peneliti secara komprehensif, yakni kredibilitas (*credibility*), transferabilitas (*transferability*), dependabilitas (*dependability*), dan konfirmabilitas (*confirmability*).

1. Kredibilitas

Uji kredibilitas merupakan pengujian tingkat kepercayaan terhadap data hasil riset yang disajikan oleh peneliti guna menjamin bahwa temuan

²⁸ Sirajuddin Saleh, *Analisis Data Kualitatif*, Pertama (Bandung: Pustaka Ramadhan, 2017).

lapangan tersebut valid dan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah yang dapat dipertanggungjawabkan:

a. Triangulasi

Dalam pengujian kredibilitas, triangulasi didefinisikan sebagai teknik konfirmasi dan pengecekan keabsahan data yang dilakukan dengan memanfaatkan beragam sumber, variasi teknik pengumpulan data, serta lintas waktu yang berbeda. Berdasarkan pendekatan tersebut, instrumen ini diklasifikasikan ke dalam tiga kategori operasional utama, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan triangulasi waktu.

b. Triangulasi Sumber

Pengujian kredibilitas data diaplikasikan melalui teknik verifikasi konseptual dengan cara mencocokkan serta membandingkan data yang telah dihimpun dari berbagai sumber lapangan yang berbeda. Dalam konteks studi ini, peneliti mengupayakan perolehan data yang valid dan tepercaya dengan melakukan penggalian informasi secara langsung dari pemilik (owner) Warung Bakso Jumbo Turlappae selaku informan kunci sekaligus otoritas utama yang mengendalikan seluruh kebijakan operasional, manajemen, dan keuangan usaha tersebut.

c. Triangulasi Teknik

Menggunakan beberapa teknik analisis data yang berbeda, seperti menggunakan indikator lain selain Perencanaan, Pengorganisasian, Pelaksanaan, dan Pengendalian.

d. Triangulasi Waktu

Data yang dihimpun melalui teknik dokumentasi berfungsi sebagai basis data tertulis yang memiliki tingkat otentisitas tinggi untuk mendukung keabsahan materi penelitian. Guna mengoptimalkan validitas tersebut, langkah selanjutnya dilakukan melalui verifikasi silang (cross-check) menggunakan teknik pengumpulan data lain—seperti wawancara mendalam atau observasi lapangan—yang diterapkan pada waktu, momentum, atau situasi yang berbeda di lokasi riset.

e. Menggunakan Bahan Referensi

Bahan referensi berfungsi sebagai instrumen pendukung yang krusial untuk melegitimasi serta membuktikan kebenaran data yang telah ditemukan oleh peneliti di lapangan. Oleh karena itu, dalam penyusunan laporan penelitian ilmiah, pemaparan data sebaiknya dilengkapi dengan visualisasi berupa dokumentasi foto maupun dokumen otentik lainnya guna memperkuat evidensi (bukti) sehingga hasil studi menjadi jauh lebih terpercaya dan dapat dipertanggungjawabkan derajat keabsahannya.

f. Mengadakan Membercheck

Tujuan utama dari pelaksanaan member check adalah untuk memverifikasi kesesuaian antara data yang telah dihimpun oleh peneliti dengan informasi yang sebenarnya disampaikan oleh penyedia data. Melalui proses konfirmasi ulang ini, peneliti dapat memastikan bahwa seluruh data yang akan diintegrasikan ke dalam laporan akhir benar-

benar selaras dengan maksud, esensi, dan perspektif murni dari informan, sehingga meminimalkan risiko terjadinya bias penafsiran atau kekeliruan analisis.

2. Transferabilitas

Mendeskripsikan secara rinci laporan keuangan Warung Bakso Turlappae yang menjadi bahan perbandingan untuk mengetahui dampak implementasi fungsi-fungsi manajemen agar penelitian ini dapat ditransfer atau diterapkan pada konteks yang berbeda.

Transferability (keteralihan) bertindak sebagai cerminan validitas eksternal dalam paradigma penelitian kualitatif. Konstruk ini menunjukkan derajat ketepatan serta sejauh mana temuan riset dapat diimplementasikan atau diadaptasi pada populasi tempat sumber data diambil. Hingga saat ini, relevansi nilai transfer diukur dari kemampuan hasil studi untuk tetap dapat diaplikasikan dan bermakna ketika dihadapkan pada situasi atau latar yang berbeda. Bagi peneliti kualitatif, aktualisasi nilai transfer ini pada akhirnya sangat bergantung pada pembaca atau pemakai hasil riset (*the user*); apabila studi tersebut terbukti dapat memberikan pemahaman mendalam dan dapat diterapkan pada konteks serta situasi sosial yang berbeda, maka validitas keteralihannya secara ilmiah sangat dapat dipertanggungjawabkan.

3. Konfirmabilitas

Objektivitas dalam paradigma kualitatif direpresentasikan melalui pengujian konfirmabilitas (*confirmability*). Suatu hasil riset dikategorikan objektif apabila temuan dan kesimpulan yang ditarik telah disepakati serta divalidasi oleh banyak pihak atau pakar yang relevan. Dalam

operasionalisasinya, uji konfirmabilitas berfokus pada evaluasi keterkaitan logis antara hasil akhir penelitian dengan seluruh rangkaian prosedur atau proses yang telah dilaksanakan di lapangan. Jika hasil studi terbukti merupakan fungsi linier dan manifestasi nyata dari proses riset yang berjalan secara sistematis—bukan hasil rekayasa atau asumsi subjektif peneliti—maka penelitian tersebut dinilai telah memenuhi standar konfirmabilitas yang baku.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses melacak dan menyusun secara sistematis seluruh materi lapangan yang dihimpun dari hasil wawancara mendalam, catatan harian observasi, serta instrumen dokumentasi. Aktivitas ini dilakukan dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori-kategori tematik, menguraikannya ke dalam unit-unit analisis yang lebih kecil, melakukan sintesis, serta memetakan pola hubungan antarvariabel. Melalui proses reduksi ini, peneliti dapat menyaring dan memilih informasi yang esensial serta relevan dengan fokus studi, untuk kemudian dirumuskan menjadi sebuah kesimpulan ilmiah yang komprehensif, logis, dan mudah dipahami baik oleh peneliti sendiri maupun pihak pembaca eksternal.²⁹

Peneliti melaksanakan analisis data dengan cara melacak, mengidentifikasi, dan menyusun seluruh informasi yang dihimpun secara terstruktur agar menghasilkan sebuah pemaparan ilmiah yang komprehensif serta mudah dipahami oleh pembaca. Basis data utama dalam proses analisis

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019).

ini bersumber secara langsung dari data primer hasil wawancara mendalam dengan pemilik (*owner*) Warung Bakso Jumbo Turlappae selaku informan kunci, serta didukung oleh data dokumentasi berupa laporan keuangan internal dari usaha kuliner tersebut.

1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses menyaring, mengabstraksikan, dan mentransformasikan data mentah yang diperoleh dari catatan lapangan guna menemukan tema serta pola yang relevan. Langkah ini ditempuh dengan cara merangkum informasi esensial, mengeliminasi pembicaraan atau keterangan yang tidak berkaitan dengan fokus kajian, serta menyederhanakan pernyataan informan yang panjang lebar menjadi draf kalimat yang lebih lugas dan substantif. Melalui pengelompokan data yang memiliki karakteristik sejenis ke dalam klasterisasi tema tertentu, peneliti dapat mengonstruksikan deskripsi naratif yang terstruktur, padat, dan sistematis.

Sepanjang proses pengumpulan data di lapangan, peneliti akan menghimpun berbagai macam informasi dari pemilik (*owner*) Warung Bakso Jumbo Turlappae terkait aktivitas operasional usahanya. Durasi kehadiran peneliti di lokasi riset yang semakin lama akan berbanding lurus dengan peningkatan volume data yang diperoleh. Oleh sebab itu, tahapan analisis melalui reduksi data harus segera dieksekusi secara simultan guna memberikan batasan atau limitasi yang tegas pada ruang lingkup penelitian, sehingga fokus kajian tetap berada pada koridor rumusan masalah yang telah ditetapkan.

Pada tahapan ini, peneliti menyarikan data lapangan dan melaksanakan wawancara mendalam menggunakan instrumen pertanyaan yang difokuskan secara ketat pada pemecahan rumusan masalah penelitian. Teknik wawancara yang diterapkan berdasarkan pada panduan pertanyaan yang telah disusun secara sistematis sebelum peneliti terjun ke lokasi riset. Guna menjaga pembatasan ruang lingkup kajian, pengalian informasi difokuskan secara spesifik pada empat indikator fungsi manajemen operasional, yang meliputi perencanaan usaha (planning), pengorganisasian usaha (organizing), pelaksanaan (actuating), serta pengendalian usaha (controlling).

2. Penyajian Data

Setelah proses reduksi selesai dilakukan, tahapan berikutnya adalah melaksanakan penyajian data (data display) dalam bentuk deskripsi singkat. Peneliti mengimplementasikan tahapan ini dengan cara mengonstruksikan seluruh informasi lapangan yang telah disaring secara sistematis, untuk kemudian dituangkan ke dalam bentuk narasi tekstual yang runtut, logis, dan mudah dipahami.

Penyusunan laporan dilakukan dengan menghimpun seluruh informasi yang diperoleh dari informan, yang kemudian diolah menjadi deskripsi naratif untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini. Selain itu, data dokumentasi berupa laporan keuangan Warung Bakso Jumbo Turlappae juga akan dijabarkan secara terperinci guna membuktikan dan menganalisis keterkaitan implementasi keempat fungsi manajemen tersebut terhadap tingkat profitabilitas usaha.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan diartikan sebagai tahapan akhir untuk merumuskan inti sari hasil penelitian yang dikonstruksikan ke dalam bentuk kalimat yang lugas, jelas, dan mudah dipahami. Prinsip krusial yang wajib diperhatikan dalam fase ini adalah melakukan verifikasi dan peninjauan secara berulang guna menjamin validitas serta keabsahan dari konseptualisasi tersebut. Langkah evaluasi ini difokuskan pada pengujian konsistensi dan korelasi logis antara kesimpulan yang ditarik dengan judul, rumusan masalah, serta tujuan penelitian yang telah ditetapkan sejak awal.

Proses berikutnya berfokus pada penarikan kesimpulan dari seluruh informasi lapangan, di mana hasil konklusi tersebut merupakan keluaran (*output*) dari analisis implementasi fungsi-fungsi manajemen yang meliputi *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (pelaksanaan), dan *controlling* (pengendalian) terhadap upaya peningkatan profitabilitas Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Berdirinya Warung Bakso Jumbo Turlappae

Warung Bakso Jumbo Turlappae merupakan salah satu usaha kuliner yang bergerak di bidang makanan dan minuman yang berlokasi di Jl. Yos Sudarso, Cellu, Kecamatan Tanete Riattang Timur, Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan. Usaha ini didirikan oleh Bapak Anto dan ibu Salma sebagai owner sekaligus pengelola utama usaha.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, motivasi awal berdirinya Warung Bakso Jumbo Turlappae berasal dari pengalaman dan inspirasi usaha keluarga, khususnya usaha milik mertua owner yang sebelumnya telah bergerak di bidang kuliner. Dari pengalaman tersebut, owner kemudian memiliki keinginan untuk membangun usaha bakso secara mandiri dengan konsep dan ciri khas tersendiri. Pemilihan usaha bakso didasarkan pada pertimbangan bahwa bakso merupakan makanan yang dapat dijangkau oleh seluruh kalangan masyarakat. Selain itu, Warung Bakso Jumbo Turlappae memiliki ciri khas tersendiri dibandingkan usaha bakso lainnya, yaitu penggunaan saus kacang sebagai pelengkap menu yang menjadi daya tarik bagi konsumen.³⁰

³⁰ Muhammad Fadly, 'Wawancara Tentang Pengelolaan Warung Bakso Jumbo Turlappae' (Kabupaten Bone, 4 Mei 2026).

Pada awal pendirian usaha, owner memanfaatkan lahan rumah orang tua yang tidak terpakai sebagai lokasi usaha. Pemilihan lokasi tersebut juga dinilai strategis karena berada tepat di depan Lapas Watampone, sehingga target utama konsumennya adalah keluarga atau pengunjung yang datang ke area lapas. Modal awal usaha berasal dari tabungan pribadi owner ketika masih bekerja sebagai driver. Dana tersebut kemudian dikumpulkan dan dipersiapkan hingga tahap pembukaan usaha. Seiring berjalannya waktu, Warung Bakso Jumbo Turlappae mengalami perkembangan yang cukup baik dan mulai dikenal oleh masyarakat di Kabupaten Bone. Selain mempertahankan kualitas rasa makanan, owner juga berkomitmen menjaga kualitas pelayanan kepada pelanggan sebagai upaya mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan usaha kuliner yang semakin berkembang.

b. Visi dan Konsep Usaha

1) Visi Usaha

Mempertahankan usaha hingga dikenal luas oleh masyarakat dan menjadi salah satu warung bakso legendaris di Kabupaten Bone.

2) Konsep Usaha

Warung Bakso Jumbo Turlappae mengusung konsep usaha kuliner keluarga dengan menyediakan menu bakso yang dapat dinikmati oleh seluruh kalangan masyarakat. Selain menawarkan ukuran bakso yang lebih besar dibandingkan bakso pada umumnya, usaha ini juga memiliki ciri khas pada saus kacang yang menjadi pembeda dari usaha bakso lainnya.

Dalam menjalankan usahanya, owner mengutamakan kualitas rasa dan pelayanan kepada pelanggan. Hal tersebut terlihat dari komitmen owner untuk tetap mempertahankan cita rasa bakso meskipun terjadi kenaikan harga bahan baku. Selain itu, pelayanan yang ramah dan nyaman juga menjadi bagian penting dalam konsep usaha agar pelanggan merasa puas dan tertarik untuk kembali melakukan pembelian. Warung Bakso Jumbo Turlappae juga menerapkan konsep pelayanan yang sederhana namun efektif dengan mengutamakan kenyamanan pelanggan dan kelancaran aktivitas karyawan di area usaha. Hal tersebut dilakukan agar proses pelayanan dapat berjalan dengan baik, terutama ketika kondisi warung sedang ramai pengunjung.

2. Profil Informan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti melibatkan beberapa informan yang dianggap mengetahui dan memahami secara langsung terkait pengelolaan usaha Warung Bakso Jumbo Turlappae. Informan tersebut dipilih berdasarkan keterlibatan mereka dalam operasional usaha maupun pengalaman mereka sebagai konsumen tetap. Adapun profil informan penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1 Profil Informan Penelitian

No	Nama Informan	Jabatan/Status	Keterangan
1	Muhammad Fadly	Owner	Pengelola utama usaha dan penanggung jawab operasional
2	Wahdiah Burhani	Kasir dan Owner	Bertanggung jawab terhadap pelayanan dan transaksi penjualan

3	Ilyas	Karyawan	Bertugas melaksanakan kegiatan operasional usaha, khususnya dalam proses pelayanan dan pelaksanaan tugas sesuai pembagian kerja yang telah ditetapkan.
4	Annisa Ainiyyah	Konsumen	Pelanggan tetap Warung Bakso Jumbo Turlappae

Sumber: diolah oleh peneliti, 2026

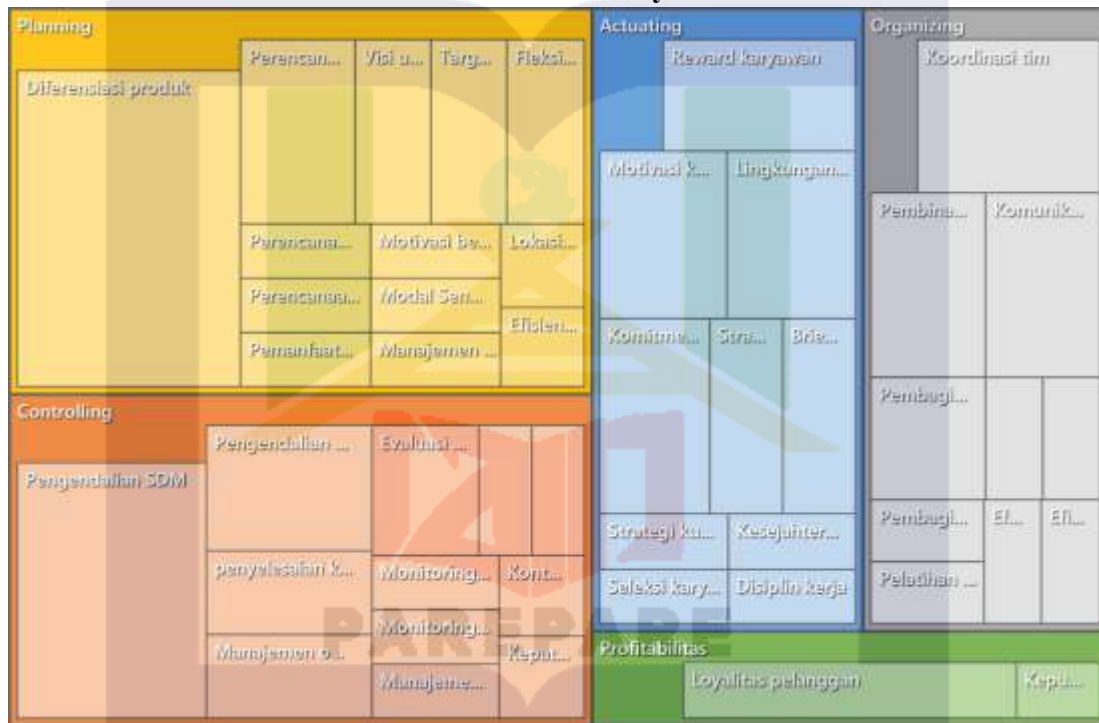
Berdasarkan tabel di atas, informan penelitian terdiri atas pihak internal dan eksternal usaha. Informan internal terdiri dari owner, pengelola usaha, dan karyawan yang memahami secara langsung proses perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan dalam operasional usaha. Sedangkan informan eksternal merupakan konsumen tetap yang memberikan informasi terkait kualitas pelayanan dan kepuasan terhadap usaha Warung Bakso Jumbo Turlappae.

3. Hasil Coding NVivo

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan bantuan software NVivo untuk melakukan analisis data kualitatif secara sistematis. Penggunaan NVivo bertujuan untuk mempermudah proses pengkodean (coding), pengelompokan data, serta mengidentifikasi pola-pola temuan dari hasil wawancara yang telah dilakukan kepada informan penelitian. Melalui proses coding tersebut, data yang telah dikumpulkan kemudian diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori utama yang disesuaikan dengan fokus penelitian, yaitu fungsi-fungsi manajemen yang meliputi perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), penggerakan (actuating), dan pengawasan (controlling).

Hasil analisis menggunakan NVivo ditampilkan dalam beberapa bentuk visualisasi, seperti hierarchy chart, word frequency, serta coding by attribute value. Visualisasi ini digunakan untuk menunjukkan keterkaitan antar konsep, dominasi tema yang muncul, serta distribusi data berdasarkan kategori yang telah ditentukan. Dengan demikian, penggunaan NVivo dalam penelitian ini tidak hanya membantu dalam pengolahan data secara lebih terstruktur, tetapi juga memperkuat validitas temuan melalui analisis yang lebih sistematis dan terorganisir.

Gambar 4.1 Hierarchy Chart



Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Berdasarkan hasil visualisasi hierarchy chart menggunakan NVivo, gambar tersebut menunjukkan bahwa data penelitian terkelompok ke dalam lima kategori utama, yaitu planning, organizing, actuating, controlling, dan profitabilitas. Dari visualisasi tersebut terlihat bahwa aspek planning dan controlling memiliki porsi yang

lebih dominan dibandingkan kategori lainnya, yang ditunjukkan oleh ukuran blok yang lebih besar. Hal ini mengindikasikan bahwa perencanaan usaha dan pengendalian operasional menjadi fokus utama dalam pengelolaan usaha, khususnya dalam upaya meningkatkan profitabilitas. Sementara itu, kategori actuating dan organizing juga berperan dalam mendukung pelaksanaan operasional, serta berkontribusi terhadap peningkatan loyalitas pelanggan sebagai bagian dari indikator profitabilitas.

Gambar 4.2 Word Frequency

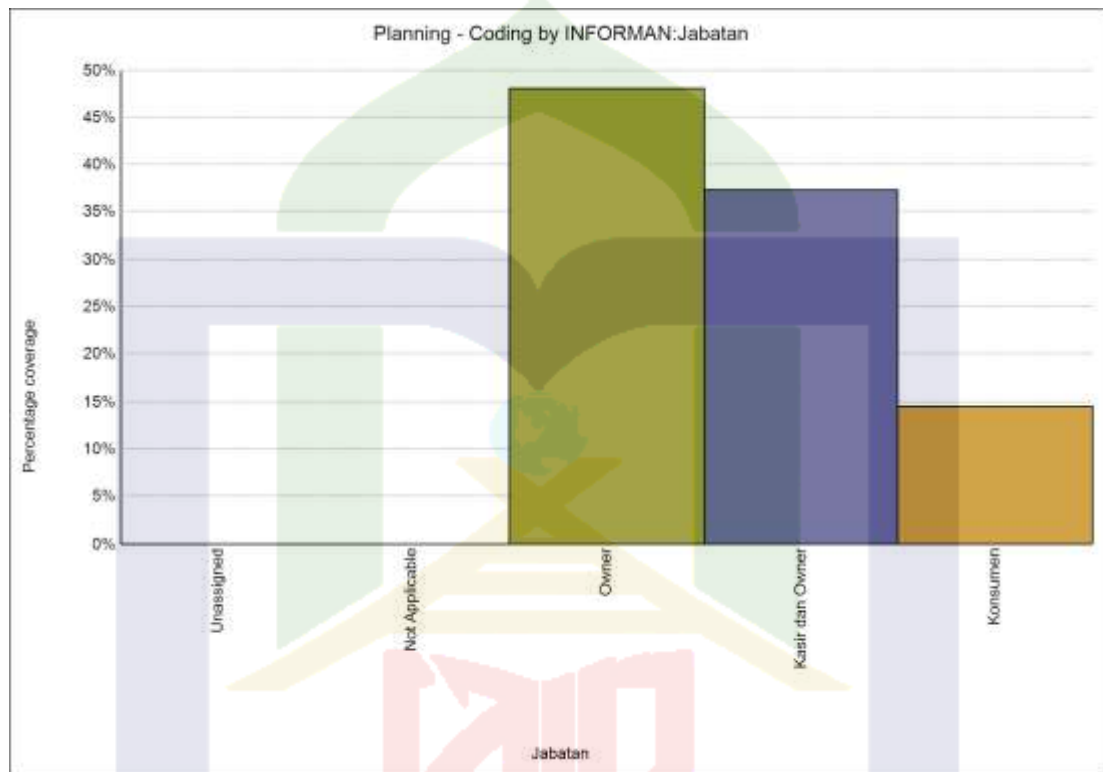


Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Berdasarkan hasil visualisasi word frequency menggunakan NVivo, gambar tersebut menunjukkan bahwa kata “karyawan” menjadi kata yang paling dominan muncul dalam data penelitian, diikuti oleh kata-kata lain seperti kerja, usaha, pelayanan, dan bagian. Dominasi kata tersebut mengindikasikan bahwa fokus utama dalam pengelolaan usaha Warung Bakso Jumbo Turlappae terletak pada aspek sumber daya manusia, khususnya peran karyawan dalam menjalankan operasional usaha.

Selain itu, kemunculan kata pelayanan dan pelanggan menunjukkan bahwa kualitas layanan juga menjadi faktor penting dalam mendukung peningkatan profitabilitas usaha.

Gambar 4.3 Coding by Attribute Value (Planning)

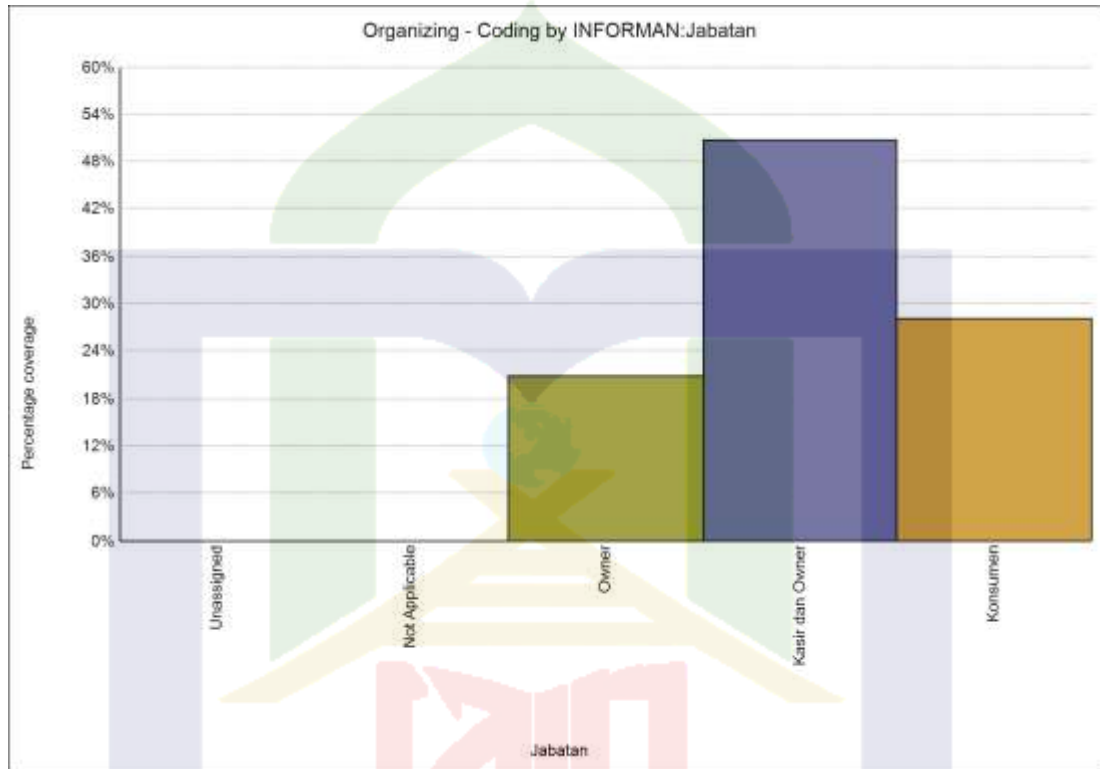


Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Berdasarkan hasil visualisasi coding by attribute value pada aspek planning, gambar tersebut menunjukkan bahwa informan dengan jabatan owner memiliki tingkat kontribusi data tertinggi dibandingkan informan lainnya, diikuti oleh kasir dan owner, serta konsumen dengan proporsi yang lebih rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa proses perencanaan usaha lebih banyak ditentukan oleh pihak internal, khususnya owner sebagai pengambil keputusan utama dalam menentukan arah dan strategi usaha.

Sementara itu, kontribusi konsumen yang relatif kecil menunjukkan bahwa perencanaan usaha belum sepenuhnya melibatkan perspektif eksternal secara dominan.

Gambar 4.4 Coding by Attribute Value (Organizing)

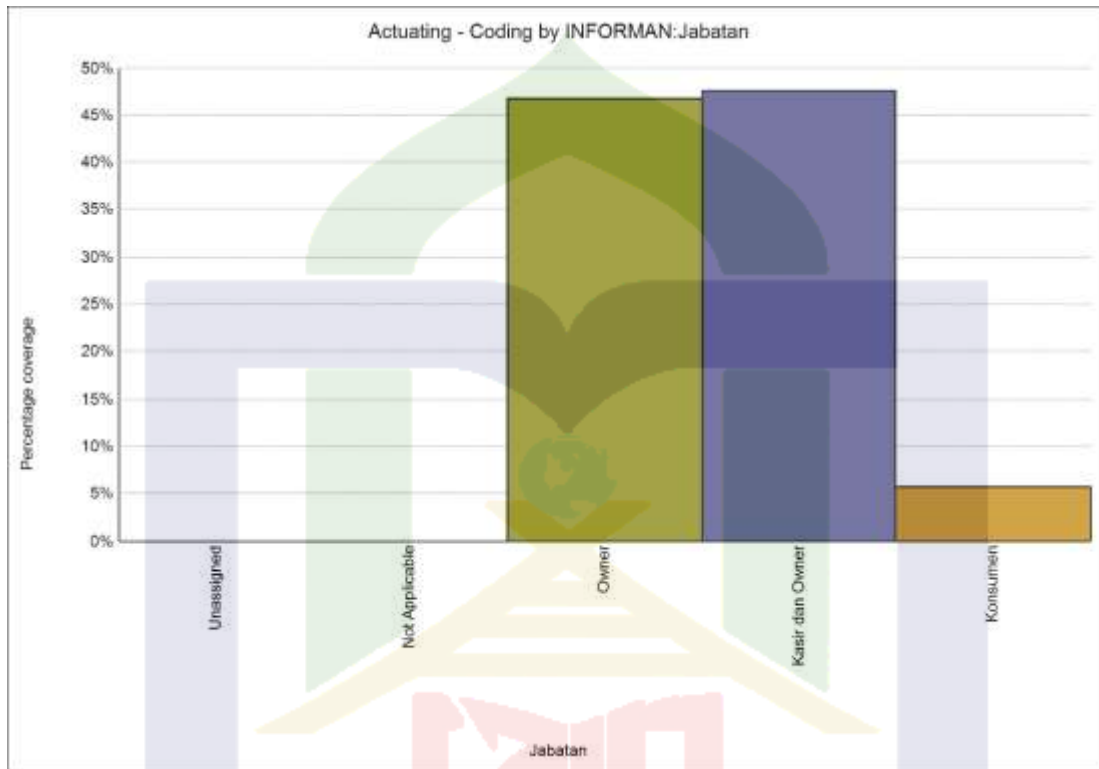


Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Berdasarkan hasil visualisasi coding by attribute value pada aspek organizing, gambar tersebut menunjukkan bahwa informan dengan jabatan kasir dan owner memiliki kontribusi data tertinggi dibandingkan informan lainnya, diikuti oleh konsumen dan owner dengan proporsi yang lebih rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa proses pengorganisasian usaha tidak hanya berpusat pada owner, tetapi juga melibatkan peran aktif pihak operasional, khususnya kasir dan pengelola dalam pembagian tugas, koordinasi, dan pelaksanaan kegiatan usaha. Sementara itu,

kontribusi konsumen menunjukkan adanya persepsi eksternal terhadap efektivitas pengorganisasian, meskipun tidak dominan.

Gambar 4.5 Coding by Attribute Value (Actuating)

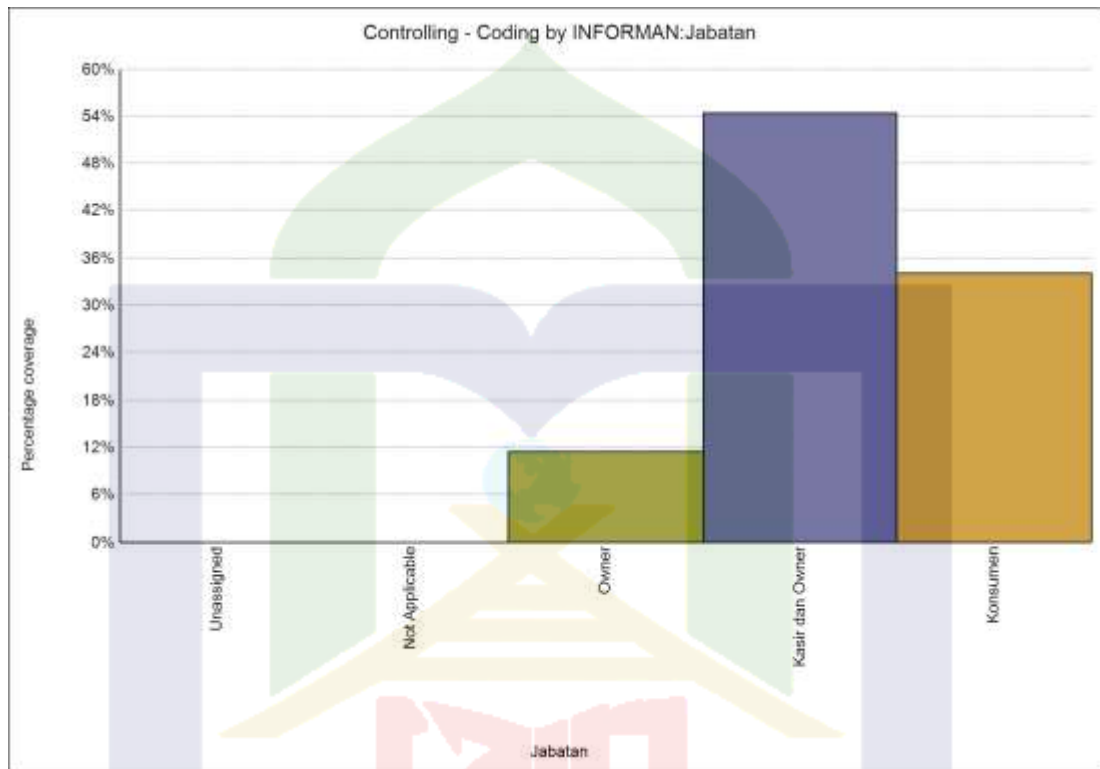


Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Berdasarkan hasil visualisasi coding by attribute value pada aspek actuating, gambar tersebut menunjukkan bahwa kontribusi data terbesar berasal dari informan dengan jabatan kasir dan owner serta owner, dengan proporsi yang relatif seimbang, sedangkan konsumen memiliki kontribusi yang sangat rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa proses pelaksanaan kegiatan usaha lebih banyak dilakukan oleh pihak internal, baik pada level manajerial maupun operasional. Keterlibatan kasir dan pengelola yang dominan menunjukkan bahwa fungsi pergerakan tidak hanya

menjadi tanggung jawab owner, tetapi juga dijalankan secara aktif oleh tim operasional dalam menjalankan aktivitas usaha sehari-hari.

Gambar 4.6 Coding by Attribute Value (Controlling)



Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Berdasarkan hasil visualisasi coding by attribute value pada aspek controlling, gambar tersebut menunjukkan bahwa kontribusi data terbesar berasal dari informan dengan jabatan kasir dan owner, diikuti oleh konsumen, sedangkan owner memiliki proporsi yang lebih rendah. Hal ini mengindikasikan bahwa proses pengendalian dalam usaha tidak hanya dilakukan oleh pemilik, tetapi juga melibatkan peran aktif pihak operasional serta mendapatkan umpan balik dari konsumen. Keterlibatan konsumen yang cukup signifikan menunjukkan bahwa pengendalian usaha juga

mempertimbangkan aspek eksternal, khususnya dalam evaluasi pelayanan dan kualitas produk.

4. Hasil Wawancara dan Temuan Penelitian

a. Implementasi *Planning* dalam Meningkatkan Profitabilitas

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Fadly selaku owner Warung Bakso Jumbo Turlappae, diketahui bahwa perencanaan usaha dilakukan sejak awal pendirian usaha dengan mempertimbangkan peluang pasar, target pelanggan, hingga konsep produk yang akan ditawarkan kepada konsumen. Motivasi awal owner membangun usaha tersebut berasal dari pengalaman usaha keluarga yang sebelumnya telah bergerak di bidang kuliner. Selain itu, owner juga memiliki target jangka panjang agar usaha yang dijalankannya dapat terus bertahan dan dikenal luas oleh masyarakat sebagai warung bakso legendaris di Kabupaten Bone.

“Awalnya saya termotivasi dari usaha mertua ji. Dari situ saya kepikiran buka warung bakso sendiri. Harapanku nanti warung ini dikenal orang sebagai warung bakso legend di Bone”³¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Wahdiah selaku kasir dan pengelola usaha, diketahui bahwa dalam menjalankan usaha Warung Bakso Jumbo Turlappae, owner selalu menekankan pentingnya menjaga kualitas rasa dan pelayanan kepada pelanggan. Menurutnya, ciri khas saus kacang yang dimiliki Warung Bakso Jumbo Turlappae menjadi salah satu daya tarik utama yang membuat pelanggan tertarik untuk datang kembali. Selain itu, pelayanan yang ramah juga menjadi bagian penting dalam mempertahankan pelanggan di tengah persaingan usaha kuliner.

³¹ Muhammad Fadly, ‘Bapak Owner Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

“Yang paling kami jaga itu rasa sama pelayanannya ji. Banyak pelanggan datang kembali karena saus kacangnya beda dari bakso yang lain.”³²

Ibu Wahdiah juga menjelaskan bahwa lokasi usaha yang berada di depan Lapas Watampone memberikan keuntungan tersendiri karena mudah dijangkau oleh masyarakat maupun keluarga pengunjung lapas. Menurutnya, kondisi tersebut membantu meningkatkan jumlah pelanggan, terutama pada waktu-waktu tertentu ketika kunjungan lapas sedang ramai.

“Lokasinya memang pas ji di depan Lapas, jadi banyak orang singgah makan atau beli bakso kalau habis jenguk keluarganya.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan Saudara Ilyas selaku karyawan Warung Bakso Jumbo Turlappae, diketahui bahwa sejak mulai bekerja owner selalu menekankan pentingnya menjaga kualitas makanan dan pelayanan kepada pelanggan. Menurutnya, seluruh karyawan diarahkan untuk tetap menjaga cita rasa bakso, melayani pelanggan dengan ramah, serta memastikan pesanan disajikan sesuai standar yang telah ditetapkan.

"Dari awal kerja memang bapak bilang, yang penting rasa bakso jangan berubah sama pelanggan harus dilayani dengan baik. Jadi kami memang selalu diingatkan begitu."³³

Sementara itu, berdasarkan hasil wawancara dengan Annisa selaku konsumen tetap Warung Bakso Jumbo Turlappae, diketahui bahwa dirinya tertarik membeli di warung tersebut karena rasa bakso yang dianggap berbeda dibandingkan warung bakso lain. Selain itu, saus kacang menjadi ciri khas yang membuat pelanggan mudah mengingat Warung Bakso Jumbo

³² Wahdiah Burhani, 'Ibu Owner Sekaligus Kasir Di Warung Bakso Jumbo Turlappa'e' (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

³³ Ilyas, 'Ilyas Karyawan Di Warung Bakso Jumbo Turlappa'e' (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

Turlappae. Menurutnya, pelayanan yang ramah serta lokasi yang mudah ditemukan juga menjadi alasan dirinya sering membeli di warung tersebut.

“Saya biasa ke sini karena rasa baksonya memang beda ji sama yang lain. Saus kacangnya juga enak. Pelayanannya ramah dan tempatnya gampang ditemukan karena dekat Lapas.”³⁴

Berdasarkan hasil wawancara dari keempat narasumber tersebut dapat disimpulkan bahwa implementasi planning di Warung Bakso Jumbo Turlappae dilakukan melalui perencanaan tujuan usaha, pemilihan jenis produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, penentuan target pasar, pemanfaatan lokasi usaha yang strategis, serta upaya mempertahankan kualitas rasa dan pelayanan kepada pelanggan. Selain itu, ciri khas produk berupa saus kacang dan pelayanan yang ramah menjadi bagian penting dalam menarik minat konsumen dan meningkatkan profitabilitas usaha.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti selama proses penelitian, terlihat bahwa implementasi fungsi *planning* telah diterapkan dalam kegiatan operasional Warung Bakso Jumbo Turlappae. Hal tersebut tampak dari lokasi usaha yang berada di depan Lapas Watampone sehingga mudah dijangkau oleh target pelanggan, ketersediaan bahan baku yang selalu dipersiapkan sebelum operasional dimulai, serta konsistensi penyajian menu dengan ciri khas saus kacang sebagai pembeda dari warung bakso lainnya. Selain itu, peneliti juga mengamati bahwa pelayanan kepada pelanggan dilakukan secara ramah dan tertib sehingga mendukung terciptanya kepuasan pelanggan. Temuan observasi tersebut memperkuat hasil wawancara bahwa perencanaan yang dilakukan owner tidak hanya

³⁴ Annisa Ainiyyah, ‘Annisa Konsumen Tetap Di Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

dirumuskan sebagai tujuan usaha, tetapi juga telah diimplementasikan dalam aktivitas operasional sehari-hari.

b. Implementasi *Organizing* dalam Meningkatkan Profitabilitas

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Fadly selaku owner Warung Bakso Jumbo Turlappae, diketahui bahwa pengorganisasian usaha dilakukan melalui pembagian tugas yang jelas kepada setiap karyawan sesuai tanggung jawab masing-masing. Owner menekankan agar setiap karyawan fokus pada tugas yang telah diberikan sehingga proses operasional usaha dapat berjalan dengan lebih tertata dan efisien. Selain itu, penempatan karyawan juga disesuaikan dengan kemampuan dan karakter masing-masing pekerja.

“Saya bagi ji tugas masing-masing supaya nda campur aduk pekerjaannya. Yang di dapur memang harus berpengalaman dan jaga kebersihan, sedangkan yang di depan harus ramah, sopan, sama rapi melayani pelanggan.”³⁵

Bapak Fadly juga menjelaskan bahwa saat ini Warung Bakso Jumbo Turlappae mempekerjakan tiga orang karyawan dan menurutnya jumlah tersebut sudah cukup ideal untuk menangani operasional usaha sehari-hari. Dalam pengaturan jadwal kerja, warung memberikan waktu libur kepada karyawan sebanyak dua kali dalam sebulan agar kondisi kerja tetap seimbang dan karyawan tidak mudah merasa lelah dalam bekerja.

“Untuk sekarang ini saya mempekerjakan 3 orang karyawan dan menurutku itu sudah cukup ideal. Warung kami memberikan libur 2 kali dalam sebulan.”

³⁵ Muhammad Fadly, ‘Bapak Owner Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

Dalam kondisi usaha yang ramai, owner menekankan pentingnya koordinasi kerja antar karyawan agar proses pelayanan tetap berjalan dengan baik dan tidak terjadi kekacauan pesanan. Selain itu, apabila owner tidak berada di lokasi usaha, pengambilan keputusan operasional sementara diberikan kepada bagian dapur sebagai pihak yang dianggap memahami kondisi kerja di lapangan.

“Saya memang tekankan kepada karyawan agar tetap kerjakan pesanan sesuai urutan dan jangan panik. Pengambil keputusanku berikan kepada bagian dapur.”

Berkaitan dengan pengelolaan fasilitas dan bahan baku, owner menjelaskan bahwa penataan meja, kursi, dan area dapur diatur sedemikian rupa agar pelanggan maupun karyawan dapat beraktivitas dengan nyaman. Selain itu, pengelolaan stok bahan baku juga diberikan kepada bagian dapur agar kebutuhan operasional tetap terkontrol dengan baik.

“Kita atur sedemikian rupa agar pelanggan dan pelayan bebas beraktivitas. Kuberikan tanggung jawab pengelolaan stok kepada bagian dapur.”

Dalam aspek pengembangan sumber daya manusia, owner menjelaskan bahwa setiap karyawan baru diberikan masa pelatihan selama tiga hari agar memahami sistem kerja dan tanggung jawab masing-masing. Setelah melewati masa pelatihan, owner melakukan penilaian berdasarkan kinerja karyawan selama bekerja.

“Kalau ada karyawan baru, kami training dulu sekitar tiga hari. Setelah itu baru saya lihat bagaimana cara kerjanya.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Wahdiah selaku kasir dan pengelola usaha, diketahui bahwa pembagian tugas yang jelas membantu proses pelayanan menjadi lebih cepat dan teratur, terutama ketika kondisi warung sedang ramai pelanggan. Menurutnya, setiap karyawan sudah

memahami tugas masing-masing sehingga pekerjaan dapat berjalan lebih efektif.

“Di sini memang sudah ada tugas masing-masing. Bagian dapur fokus memasak, yang di depan fokus layani pelanggan supaya kerjaan cepat selesai dan nda kacau.”³⁶

Ibu Wahdiah juga menjelaskan bahwa koordinasi antar karyawan dilakukan secara langsung ketika warung ramai agar pesanan pelanggan tetap sesuai urutan. Selain itu, suasana kerja yang nyaman membuat karyawan dapat bekerja sama dengan baik dalam menjalankan operasional usaha.

“Kalau warung ramai kami biasa saling bantu ji, tapi tetap ikuti urutan pesanan supaya pelanggan nda lama menunggu.”

Selanjutnya, berdasarkan hasil wawancara dengan Ilyas selaku karyawan, diketahui bahwa pembagian tugas yang jelas membuat dirinya lebih mudah memahami tanggung jawab selama bekerja. Menurutnya, komunikasi antara owner dan karyawan juga berjalan dengan baik sehingga pekerjaan dapat dilakukan secara lebih terarah.

"Karena sudah ada tugas masing-masing, jadi saya tinggal fokus sama kerjaan saya ji. Kalau ada yang kurang jelas biasa langsung ditanya ke owner atau saling bantu sama teman-teman."³⁷

Adapun hasil wawancara dengan Annisa selaku konsumen tetap, diketahui bahwa pelayanan di Warung Bakso Jumbo Turlappae dinilai cukup teratur dan karyawan terlihat memahami tugas masing-masing.

³⁶ Wahdiah Burhani, 'Ibu Owner Sekaligus Kasir Di Warung Bakso Jumbo Turlappa'e' (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

³⁷ Ilyas, 'Ilyas Karyawan Di Warung Bakso Jumbo Turlappa'e' (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

Menurutnya, proses pelayanan berjalan cukup cepat meskipun kondisi warung sedang ramai pengunjung.

“Menurutku pelayanannya sudah bagus. Kelihatan memang masing-masing tahu tugasnya, jadi walaupun ramai pesanan tetap cepat datang.”³⁸

Berdasarkan hasil wawancara dari ketiga narasumber tersebut dapat disimpulkan bahwa implementasi *organizing* di Warung Bakso Jumbo Turlappae dilakukan melalui pembagian tugas yang jelas, pengaturan sumber daya manusia yang sesuai kebutuhan usaha, koordinasi kerja antar karyawan, serta pengelolaan fasilitas dan bahan baku yang terorganisir. Selain itu, adanya pelatihan bagi karyawan baru dan sistem kerja yang teratur membantu meningkatkan efektivitas pelayanan sehingga mendukung peningkatan profitabilitas usaha.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti selama proses penelitian, terlihat bahwa setiap karyawan menjalankan tugas sesuai dengan perannya masing-masing. Bagian dapur berfokus pada proses pengolahan dan penyajian makanan, sedangkan bagian pelayanan melayani pelanggan dan mengantarkan pesanan ke meja. Ketika jumlah pelanggan meningkat, karyawan saling berkoordinasi tanpa meninggalkan tanggung jawab utama masing-masing sehingga proses pelayanan tetap berlangsung tertib. Peneliti juga mengamati bahwa area dapur, meja pelanggan, serta jalur pelayanan ditata secara cukup rapi sehingga memudahkan mobilitas karyawan dan memberikan kenyamanan bagi pelanggan. Temuan observasi tersebut memperkuat hasil wawancara bahwa fungsi *organizing* telah diterapkan

³⁸ Annisa Ainiyyah, ‘Annisa Konsumen Tetap Di Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

secara cukup baik dalam mendukung kelancaran operasional Warung Bakso Jumbo Turlappae.

c. Implementasi *Actuating* dalam Meningkatkan Profitabilitas

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Fadly selaku owner Warung Bakso Jumbo Turlappae, diketahui bahwa proses penggerakan (*actuating*) dalam usaha dilakukan melalui komunikasi yang aktif antara owner dan karyawan agar seluruh aktivitas operasional dapat berjalan dengan baik. Dalam memberikan instruksi harian, owner memanfaatkan grup WhatsApp sebagai media komunikasi untuk menyampaikan arahan kepada karyawan. Selain itu, apabila terdapat perubahan aturan ataupun hal penting lainnya, owner mengumpulkan seluruh karyawan agar informasi dapat dipahami secara langsung dan tidak menimbulkan kesalahpahaman.

“Kalau ada arahan biasa saya sampaikan lewat grup WhatsApp ji. Tapi kalau ada perubahan penting, saya panggil semua karyawan kumpul supaya jelas dan nda ada yang salah paham.”

Dalam menjaga semangat kerja karyawan, terutama saat kondisi warung ramai dan pekerjaan terasa melelahkan, owner berusaha menciptakan suasana kerja yang santai dan tidak tegang. Selain memberikan motivasi melalui candaan, owner juga memberikan tambahan gaji sebagai bentuk penghargaan terhadap kinerja karyawan.

“Biasa saya kasi semangat dengan cara bercanda supaya tidak tegang i dan rasa capek hilang. Saya juga memberikan tambahan gaji setiap bulan.”

Bapak Fadly juga menjelaskan bahwa dalam menghadapi konflik atau permasalahan antar karyawan, dirinya terlebih dahulu mencari penyebab masalah sebelum mengambil keputusan. Selain itu, apabila terdapat karyawan yang melakukan kesalahan dalam pelayanan, owner memberikan

teguran sebagai bentuk pembinaan agar kesalahan tersebut tidak terulang kembali.

“Saya mengetahui dulu penyebab permasalahan dan baru kita selesaikan secara seksama. Kalau ada yang salah dalam bekerja biasa saya tegur.”³⁹

Dalam aspek arahan dan bimbingan, owner menyampaikan bahwa briefing tidak dilakukan setiap hari, melainkan hanya ketika terdapat komplain dari pelanggan atau kondisi tertentu yang perlu dievaluasi bersama. Selain itu, owner juga membimbing karyawan dalam memberikan pelayanan yang baik dengan memperlihatkan contoh pelayanan dari warung atau café lain sebagai bahan pembelajaran bagi karyawan.

“Kami jarang briefing dan biasanya dilakukan kalau ada komplain dari pelanggan. Saya sering memperlihatkan pelayanan dari warung atau café lain supaya karyawan bisa belajar.”

Selain itu, owner juga berupaya menciptakan lingkungan kerja yang nyaman agar karyawan merasa betah bekerja dalam jangka panjang. Salah satu cara yang dilakukan adalah membangun hubungan yang santai dan akrab dengan karyawan melalui komunikasi yang ringan dan penuh candaan.

“Saya sering memberikan candaan kepada karyawan supaya suasana kerja nyaman.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Wahdiah selaku kasir dan pengelola usaha, diketahui bahwa komunikasi antara owner dan karyawan berjalan cukup baik sehingga instruksi kerja dapat dipahami dengan jelas. Menurutnya, suasana kerja yang santai membuat karyawan lebih nyaman

³⁹ Muhammad Fadly, ‘Bapak Owner Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

dalam bekerja dan tidak mudah merasa tertekan ketika kondisi warung sedang ramai.

“Kalau ada arahan biasanya disampaikan ji lewat grup atau langsung saat kumpul bersama. Owner juga sering bercanda dengan karyawan jadi suasana kerja tidak terlalu tegang.”⁴⁰

Ibu Wahdiah juga menjelaskan bahwa pemberian motivasi dan tambahan gaji membuat karyawan merasa lebih dihargai sehingga semangat kerja tetap terjaga. Selain itu, owner selalu berusaha mengingatkan karyawan agar tetap ramah dalam melayani pelanggan.

“Owner selalu mengingatkan supaya tetap ramah melayani pelanggan dan kalau kerja bagus biasanya ada tambahan gaji.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ilyas selaku karyawan, diketahui bahwa komunikasi yang dilakukan owner membuat dirinya lebih mudah memahami tugas dan merasa nyaman bekerja. Menurutnya, owner tidak hanya memberikan arahan, tetapi juga sering memberikan motivasi sehingga karyawan tetap bersemangat dalam menjalankan pekerjaan.

“Kalau ada yang kurang jelas biasa langsung dijelaskan sama owner. Orangny juga enak diajak komunikasi, jadi kami nda sungkan bertanya. Kalau kerja lagi ramai, beliau juga kasih semangat supaya tetap fokus.”⁴¹

Sementara itu, berdasarkan hasil wawancara dengan Annisa selaku konsumen tetap, diketahui bahwa pelayanan di Warung Bakso Jumbo Turlappae dinilai cukup ramah dan karyawan terlihat mampu bekerja sama dengan baik saat melayani pelanggan. Menurutnya, suasana di warung juga terasa nyaman sehingga pelanggan merasa betah ketika makan di tempat tersebut.

⁴⁰ Wahdiah Burhani, ‘Ibu Owner Sekaligus Kasir Di Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

⁴¹ Ilyas, ‘Ilyas Karyawan Di Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

“Pelayanannya ramah dan karyawannya terlihat akrab satu sama lain tawwa. Walaupun ramai mereka tetap melayani dengan baik jadi pelanggan merasa nyaman.”⁴²

Berdasarkan hasil wawancara dari ketiga narasumber tersebut dapat disimpulkan bahwa implementasi *actuating* di Warung Bakso Jumbo Turlappae dilakukan melalui komunikasi yang aktif antara owner dan karyawan, pemberian motivasi kerja, pembinaan pelayanan, serta penciptaan lingkungan kerja yang nyaman. Selain itu, adanya arahan, penghargaan, dan hubungan kerja yang baik antar karyawan turut mendukung kelancaran operasional usaha sehingga dapat meningkatkan kualitas pelayanan dan profitabilitas usaha.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti selama penelitian, terlihat bahwa komunikasi antara owner dan karyawan berlangsung secara terbuka dan tidak kaku. Owner beberapa kali memberikan arahan secara langsung kepada karyawan ketika operasional berlangsung, terutama saat jumlah pelanggan meningkat. Peneliti juga mengamati bahwa suasana kerja di Warung Bakso Jumbo Turlappae cenderung akrab, di mana owner dan karyawan sesekali berkomunikasi dengan santai tanpa mengurangi profesionalisme dalam bekerja. Meskipun briefing tidak dilakukan setiap hari, koordinasi tetap berjalan dengan baik sehingga pelayanan kepada pelanggan berlangsung cepat, ramah, dan terarah. Hasil observasi tersebut memperkuat temuan wawancara bahwa fungsi *actuating* telah diterapkan dengan baik melalui komunikasi yang efektif, motivasi kerja, serta

⁴² Annisa Ainiyyah, ‘Annisa Konsumen Tetap Di Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

kepemimpinan yang mendukung terciptanya kualitas pelayanan dan peningkatan profitabilitas usaha.

d. Implementasi *Controlling* dalam Meningkatkan Profitabilitas

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Fadly selaku owner Warung Bakso Jumbo Turlappae, diketahui bahwa proses pengendalian (*controlling*) dilakukan untuk menjaga kualitas produk, kinerja karyawan, serta kelancaran operasional usaha agar tetap berjalan sesuai standar yang telah ditetapkan. Dalam menjaga konsistensi rasa bakso dan kuah, owner menerapkan takaran tetap pada setiap proses pengolahan bahan baku. Selain itu, owner juga melakukan pengecekan langsung terhadap bahan baku yang digunakan sebelum diolah agar kualitas produk tetap terjaga.

“Semua pengolahan bahan kami sudah mempunyai takaran tetap dan saya juga melakukan pengecekan langsung terhadap bahan baku.”

Dalam pengawasan kinerja karyawan, owner menjelaskan bahwa pemantauan dilakukan secara langsung maupun melalui CCTV untuk melihat bagaimana pelayanan yang diberikan kepada pelanggan. Jika terdapat karyawan yang bekerja tidak sesuai aturan atau standar pelayanan, owner akan memberikan teguran sebagai bentuk pembinaan. Namun, apabila teguran tersebut tidak diindahkan, maka owner mengambil tindakan lebih tegas dengan memberhentikan karyawan tersebut dari pekerjaan.

“Saya memperhatikan karyawan melalui CCTV. Kalau ada yang nda bekerja sesuai aturan saya memberikan teguran dan apabila tidak mengindahkan teguran itu saya lebih baik berhentikan untuk bekerja.”⁴³

⁴³ Muhammad Fadly, ‘Bapak Owner Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

Bapak Fadly juga menjelaskan bahwa pengendalian keuangan dan stok bahan baku dilakukan melalui sistem pencatatan penjualan yang direkap setiap dua hari. Selain itu, pengecekan stok bahan baku juga dilakukan secara rutin untuk mengetahui persediaan bahan yang masih tersedia dan mencegah terjadinya pemborosan ataupun kekurangan bahan baku saat operasional berlangsung.

“Sistem pencatatan direkap per dua hari dan pengecekan bahan juga dilakukan per dua hari untuk melihat bahan baku yang masih tersedia.”

Dalam penanganan keluhan pelanggan, owner menyampaikan bahwa setiap komplain yang diterima akan disampaikan kepada seluruh karyawan agar kesalahan yang sama tidak kembali terjadi kepada pelanggan lainnya. Selain itu, owner juga rutin meminta masukan dari karyawan mengenai kendala yang mereka hadapi selama bekerja demi menjaga kenyamanan kerja dan meningkatkan kualitas pelayanan usaha.

“Saya sampaikan keluhan itu ke semua karyawan agar nda terjadi lagi kepada pelanggan lain dan saya juga sering meminta masukan dari karyawan demi kenyamanan kerja.”

Berkaitan dengan evaluasi usaha, owner menjelaskan bahwa evaluasi dilakukan setiap satu minggu sekali untuk melihat perkembangan usaha maupun permasalahan yang terjadi selama operasional berlangsung. Jika terdapat rencana atau strategi yang tidak berjalan dengan baik, maka owner akan melakukan perubahan terhadap rencana tersebut sebagai langkah perbaikan untuk periode berikutnya.

“Evaluasi kami lakukan setiap sekali seminggu dan kalau ada rencana yang tidak berjalan lancar biasanya saya merubah rencana itu.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Wahdiyah selaku kasir dan pengelola usaha, diketahui bahwa pengawasan dalam operasional usaha

dilakukan secara rutin untuk memastikan pelayanan dan kualitas produk tetap terjaga. Menurutnya, owner selalu memperhatikan kualitas rasa makanan serta pelayanan kepada pelanggan agar pelanggan tetap merasa puas.

“Owner selalu perhatikan rasa sama pelayanan. Kalau ada yang kurang langsung diingatkan ji supaya nda terulang lagi.”⁴⁴

Ibu Wahdiah juga menjelaskan bahwa pencatatan penjualan dan pengecekan bahan baku dilakukan secara berkala agar kondisi usaha tetap terkontrol dengan baik. Selain itu, setiap keluhan pelanggan biasanya dibahas bersama agar menjadi bahan evaluasi bagi seluruh karyawan.

“Penjualan biasanya direkap dan bahan baku dicek rutin supaya tidak kekurangan stok. Kalau ada komplain pelanggan biasanya dibicarakan bersama supaya pelayanan bisa lebih baik.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ilyas selaku karyawan, diketahui bahwa owner selalu melakukan pengawasan terhadap pekerjaan karyawan, baik secara langsung maupun melalui evaluasi setelah bekerja. Menurutnya, apabila terjadi kesalahan, owner lebih mengutamakan pemberian arahan terlebih dahulu sebelum mengambil tindakan lain.

“Kalau ada yang kurang pas waktu kerja, owner biasa langsung kasih tahu dan jelaskan yang benar. Jadi kami bisa perbaiki kalau ada kesalahan.”⁴⁵

Sementara itu, berdasarkan hasil wawancara dengan Annisa selaku konsumen tetap, diketahui bahwa kualitas rasa bakso di Warung Bakso Jumbo Turlappae dinilai cukup konsisten dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan juga cukup baik. Menurutnya, ketika terdapat kesalahan

⁴⁴ Wahdiah Burhani, ‘Ibu Owner Sekaligus Kasir Di Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

⁴⁵ Ilyas, ‘Ilyas Karyawan Di Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

dalam pelayanan, pihak warung cukup cepat merespon dan memperbaiki keadaan.

“Menurutku rasa baksonya tetap enak ji dari dulu. Kalau ada kesalahan biasa langsung diperbaiki sama karyawannya, jadi pelanggan tetap nyaman.”⁴⁶

Berdasarkan hasil wawancara dari ketiga narasumber tersebut dapat disimpulkan bahwa implementasi controlling di Warung Bakso Jumbo Turlappae dilakukan melalui pengawasan kualitas produk, pengendalian kinerja karyawan, pencatatan keuangan dan stok bahan baku, penanganan keluhan pelanggan, serta evaluasi usaha secara berkala. Pengendalian tersebut menjadi upaya penting dalam menjaga kualitas usaha, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mendukung peningkatan profitabilitas Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti selama penelitian, terlihat bahwa owner secara rutin melakukan pengawasan terhadap proses operasional usaha. Peneliti mengamati bahwa bahan baku diperiksa sebelum digunakan, proses pengolahan dilakukan dengan takaran yang sama, serta area dapur dan ruang pelayanan tetap terjaga kebersihannya. Selain itu, aktivitas karyawan berlangsung secara tertib dan owner sesekali memberikan arahan ketika menemukan hal yang perlu diperbaiki. Peneliti juga melihat adanya pencatatan transaksi penjualan serta pengecekan persediaan bahan baku sebagai bagian dari pengendalian operasional. Temuan observasi tersebut memperkuat hasil wawancara bahwa fungsi *controlling* telah diterapkan secara cukup baik melalui pengawasan kualitas

⁴⁶ Annisa Ainiyyah, ‘Annisa Konsumen Tetap Di Warung Bakso Jumbo Turlappa’e’ (Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026).

produk, evaluasi kinerja karyawan, pengendalian stok, dan tindak lanjut terhadap keluhan pelanggan sehingga mendukung peningkatan kualitas pelayanan dan profitabilitas usaha.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Implementasi *Planning* dalam Meningkatkan Profitabilitas

Planning atau perencanaan merupakan fungsi dasar dalam manajemen yang berperan penting dalam menentukan arah dan tujuan suatu usaha. Perencanaan adalah proses penetapan tujuan organisasi serta penentuan strategi, program, dan langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan dilakukan agar kegiatan usaha dapat berjalan secara terarah, efektif, dan mampu mengurangi risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan usaha. Dalam konteks usaha, planning menjadi dasar penting dalam menentukan strategi bisnis, pengelolaan sumber daya, serta pengembangan usaha guna meningkatkan profitabilitas.⁴⁷

Perencanaan adalah proses penentuan tujuan dan pedoman pelaksanaan dengan memilih alternatif terbaik dari berbagai pilihan yang ada. Perencanaan tidak hanya berkaitan dengan penyusunan target usaha, tetapi juga mencakup penentuan strategi operasional, pengelolaan modal, pengadaan bahan baku, serta penyesuaian terhadap kondisi pasar.⁴⁸

⁴⁷ Ernie Tisnawati Sule and Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2020). h. 98.

⁴⁸ Malayu S P Hasibuan, *Manajemen: Dasar, Pengertian, Dan Masalah* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2019).

[illegible]

Gambar 4.7 menunjukkan hasil visualisasi *Project Map* pada NVivo 12 Pro yang menggambarkan hubungan antara tema-tema hasil proses coding dalam fungsi Planning. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh lima tema utama, yaitu diferensiasi produk, lokasi strategis, target penjualan, kontrol bahan baku, dan loyalitas pelanggan. Kelima tema tersebut merupakan hasil pengelompokan data wawancara yang telah melalui proses *open coding* dan kemudian dikategorikan ke dalam fungsi Planning pada konsep manajemen POAC.

Tema diferensiasi produk menunjukkan bahwa informan menilai keunikan produk sebagai strategi utama dalam menarik minat pelanggan. Tema lokasi strategis menggambarkan pentingnya pemilihan lokasi usaha yang mudah

dijangkau konsumen. Sementara itu, tema target penjualan, kontrol bahan baku, dan loyalitas pelanggan menunjukkan adanya perencanaan yang dilakukan pemilik usaha dalam mencapai peningkatan profitabilitas.

Berdasarkan hasil wawancara penelitian, implementasi planning pada Warung Bakso Jumbo Turlappae dilakukan melalui penentuan tujuan usaha, pemilihan jenis produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, penetapan target pasar, serta pemanfaatan lokasi usaha yang strategis. Owner memilih usaha bakso karena dinilai dapat dijangkau oleh seluruh kalangan masyarakat dan memiliki peluang pasar yang cukup luas. Selain itu, Warung Bakso Jumbo Turlappae juga memiliki ciri khas berupa saus kacang yang menjadi pembeda dengan usaha bakso lainnya. Perencanaan usaha juga terlihat dari pemanfaatan lokasi usaha yang berada di depan Lapas Watampone sehingga memudahkan usaha menjangkau target konsumen. Di samping itu, owner memiliki modal awal sebesar Rp130.000.000 yang berasal dari tabungan pribadi. Pada tahun pertama operasional, usaha mampu menghasilkan rata-rata omzet sekitar Rp50.000.000 per bulan dengan keuntungan bersih sekitar Rp20.000.000 per bulan. Peningkatan omzet dan keuntungan yang paling signifikan terjadi pada tahun pertama hingga tahun kedua operasional yang didorong oleh meningkatnya jumlah pelanggan dan tingginya minat masyarakat terhadap produk yang ditawarkan. Perkembangan usaha tersebut bahkan mendorong pembukaan hingga 12 cabang yang turut memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan profitabilitas usaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chairil M. Noor dan Gartika Rahmasari yang menyatakan bahwa perencanaan bisnis yang baik sangat penting bagi UMKM dalam menentukan arah usaha, membaca peluang

pasar, serta meningkatkan kemampuan usaha dalam menghadapi persaingan bisnis.⁴⁹ Penelitian Wahyu Dwi Warsitasari dan An Falakhudin juga menjelaskan bahwa implementasi fungsi planning dalam pengelolaan usaha mikro dapat membantu pelaku usaha dalam mengelola sumber daya dan meningkatkan efektivitas operasional usaha.⁵⁰ Dengan adanya perencanaan yang baik, usaha dapat berjalan lebih terarah dan memiliki peluang lebih besar untuk berkembang secara berkelanjutan.

Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sepenuhnya sejalan dengan penelitian Asni, Dwi Dasalinda, dan Dini Chairunnisa yang menjelaskan bahwa implementasi planning dalam fungsi manajemen dilakukan secara formal melalui penyusunan program kerja dan target yang terstruktur. Pada Warung Bakso Jumbo Turlappae, proses perencanaan masih dilakukan secara sederhana dan lebih banyak didasarkan pada pengalaman langsung owner dalam menjalankan usaha. Hal tersebut terlihat dari belum adanya target penjualan harian yang ditetapkan secara khusus maupun sistem perencanaan tertulis dalam pengelolaan usaha.⁵¹

Dalam perspektif manajemen syariah, planning merupakan bagian penting dalam menjalankan usaha karena Islam mengajarkan pentingnya persiapan dan perencanaan sebelum melakukan suatu pekerjaan. Perencanaan dalam manajemen syariah tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, tetapi juga

⁴⁹ Chairil M Noor and Gartika Rahmasari, 'Esensi Perencanaan Bisnis Yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)', Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 1, no. 3 (2023).

⁵⁰ Wahyu Dwi Warsitasari and An Falakhudin, 'Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kabupaten Trenggalek' 5, no. 2 (2023).

⁵¹ Asni, Dwi Dasalinda, and Dini Chairunnisa, 'Penerapan Fungsi Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, And Controlling) Dalam Layanan Bimbingan Dan Konseling Di Sekolah', Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru 3 (2024).

memperhatikan nilai kejujuran, tanggung jawab, serta kebermanfaatan usaha bagi masyarakat. Implementasi planning pada Warung Bakso Jumbo Turlappae terlihat dari upaya owner mempertahankan kualitas rasa, pelayanan, dan kenyamanan pelanggan sebagai bentuk tanggung jawab dalam menjalankan usaha secara amanah dan profesional.

Konsep perencanaan dalam Islam juga dijelaskan dalam Al-Qur'an Surah Al-Hasyr ayat 18:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok.” (QS. Al-Hasyr: 18).⁵²

Ayat tersebut menjelaskan pentingnya mempersiapkan dan merencanakan sesuatu dengan baik untuk masa depan. Dalam konteks usaha, ayat ini dapat dipahami sebagai anjuran untuk melakukan perencanaan usaha secara matang agar usaha dapat berkembang dan memberikan manfaat secara berkelanjutan.

Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi planning yang dilakukan oleh Warung Bakso Jumbo Turlappae memberikan pengaruh terhadap keberlangsungan usaha dan peningkatan profitabilitas. Perencanaan yang dilakukan melalui pemilihan produk, penentuan target pasar, pemanfaatan lokasi strategis, serta upaya mempertahankan kualitas produk dan pelayanan mampu membantu usaha tetap bertahan dan bersaing di tengah perkembangan usaha kuliner di Kabupaten Bone. Namun demikian, usaha ini masih perlu meningkatkan sistem perencanaan yang lebih terstruktur, terutama dalam penetapan target

⁵² Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019).

penjualan dan strategi pengembangan usaha jangka panjang agar profitabilitas usaha dapat meningkat secara lebih optimal.

2. Implementasi *Organizing* dalam Meningkatkan Profitabilitas

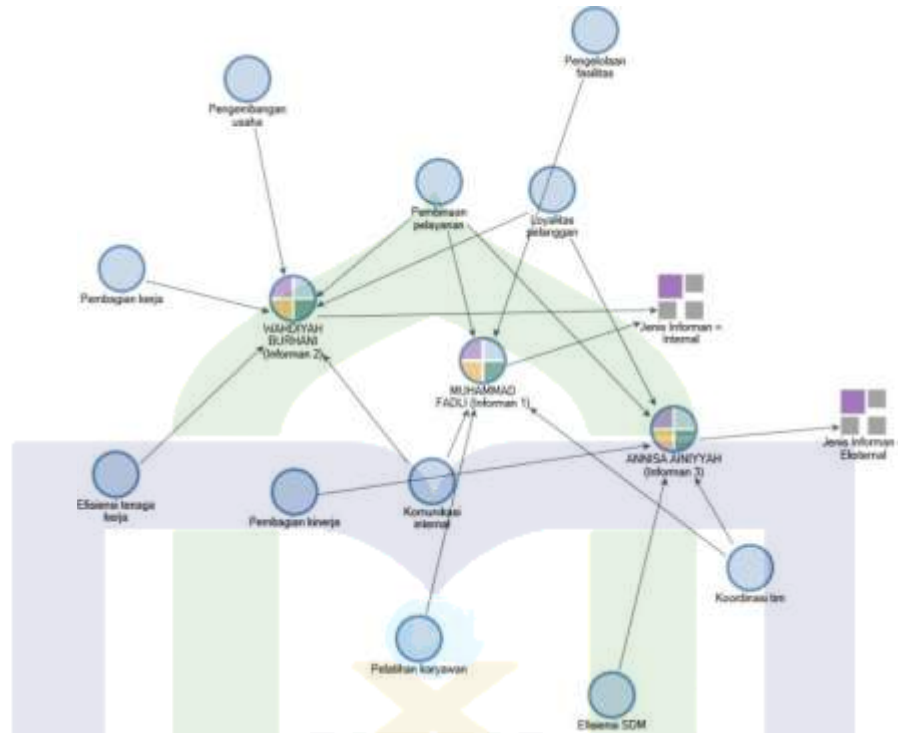
Organizing atau pengorganisasian merupakan salah satu fungsi manajemen yang berkaitan dengan pembagian tugas, penetapan tanggung jawab, serta pengaturan sumber daya agar tujuan organisasi dapat tercapai secara efektif dan efisien. Menurut Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, organizing adalah proses pengelompokan kegiatan, penetapan tugas, serta pembentukan hubungan kerja antarbagian dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Melalui pengorganisasian yang baik, suatu usaha dapat menjalankan operasional secara lebih teratur, meningkatkan efektivitas kerja, serta mempermudah proses pengawasan dalam mencapai target usaha.⁵³

M. Manullang, organizing merupakan proses penyusunan struktur organisasi, pembagian kerja, serta penempatan individu sesuai kemampuan dan keahlian yang dimiliki agar pelaksanaan pekerjaan berjalan secara optimal.⁵⁴ Pengorganisasian tidak hanya berkaitan dengan pembagian tugas, tetapi juga mencakup pengaturan koordinasi kerja, pengelolaan sumber daya manusia, dan penempatan fasilitas kerja agar aktivitas usaha dapat berjalan lancar.

⁵³ Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2020), 134.

⁵⁴ M Manullang, *Dasar-Dasar Manajemen* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018).

Gambar 4.8 Coding Project Map Organizing NVivo 12 Pro



Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Gambar 4.8 menunjukkan hasil visualisasi *Project Map* pada NVivo 12 Pro yang menggambarkan hubungan antara tema-tema hasil proses coding dalam fungsi Organizing. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh empat tema utama, yaitu koordinasi tim, pembagian tugas, komunikasi internal, dan evaluasi kompetensi. Keempat tema tersebut merupakan hasil pengelompokan data wawancara yang telah melalui proses *open coding* dan kemudian dikategorikan ke dalam fungsi Organizing pada konsep manajemen POAC.

Tema koordinasi tim menunjukkan pentingnya kerja sama antarpegawai dalam menjalankan kegiatan operasional usaha. Tema pembagian tugas menggambarkan adanya pembagian tanggung jawab sesuai peran masing-masing karyawan. Sementara itu, tema komunikasi internal dan evaluasi kompetensi

menunjukkan bahwa pemilik usaha berupaya menjaga kelancaran koordinasi serta meningkatkan kemampuan karyawan agar kegiatan operasional berjalan efektif dan mendukung peningkatan profitabilitas.

Berdasarkan hasil wawancara penelitian, implementasi organizing pada Warung Bakso Jumbo Turlappae dilakukan melalui pembagian tugas yang jelas kepada setiap karyawan sesuai tanggung jawab masing-masing. Owner menempatkan karyawan bagian dapur berdasarkan pengalaman dan kebersihan kerja, sedangkan bagian pelayanan dipilih berdasarkan sikap ramah, sopan, dan rapi dalam melayani pelanggan. Selain itu, pengaturan kerja dilakukan dengan memberikan waktu libur kepada karyawan agar kondisi kerja tetap seimbang. Dalam operasional usaha, owner juga menekankan pentingnya koordinasi kerja antar karyawan, terutama ketika kondisi warung sedang ramai agar pelayanan tetap berjalan tertib dan tidak terjadi kekacauan pesanan. Pengelolaan stok bahan baku dan penataan fasilitas usaha juga dilakukan secara teratur untuk mendukung kenyamanan pelanggan dan kelancaran aktivitas kerja. Selain itu, owner memberikan pelatihan kepada karyawan baru selama tiga hari agar mereka memahami sistem kerja dan tanggung jawab masing-masing sebelum mulai bekerja secara penuh.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Nur Septihandini, Khairil Anwar, dan Poppy Alvianolita Sanistasya yang menyatakan bahwa penerapan organizing dalam fungsi manajemen POAC berperan penting dalam meningkatkan keberlanjutan usaha melalui pembagian tugas yang jelas, koordinasi kerja, serta

pengelolaan sumber daya manusia yang baik.⁵⁵ Penelitian Asni, Dwi Dasalinda, dan Dini Chairunnisa juga menjelaskan bahwa organizing yang efektif mampu membantu pelaksanaan kegiatan berjalan lebih terstruktur karena setiap individu memahami tugas dan tanggung jawab masing-masing.⁵⁶ Dengan adanya pengorganisasian yang baik, aktivitas operasional usaha dapat berjalan lebih efektif dan efisien sehingga mendukung peningkatan kualitas pelayanan usaha.

Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sepenuhnya sejalan dengan penelitian Wahyu Dwi Warsitasari dan An Falakhudin yang menjelaskan bahwa pengorganisasian dalam usaha mikro dilakukan melalui sistem administrasi dan pembagian kerja yang lebih formal serta terstruktur.⁵⁷ Pada Warung Bakso Jumbo Turlappae, proses organizing masih dilakukan secara sederhana dan lebih bersifat fleksibel sesuai kondisi operasional usaha. Struktur kerja yang diterapkan belum sepenuhnya menggunakan sistem administrasi formal, namun lebih menekankan pada kerja sama langsung antar karyawan dan pengalaman kerja di lapangan.

Dalam perspektif manajemen syariah, organizing merupakan bentuk pengelolaan amanah dan tanggung jawab dalam menjalankan usaha. Islam mengajarkan pentingnya kerja sama, pembagian tugas, dan penempatan seseorang sesuai kemampuan yang dimiliki agar pekerjaan dapat berjalan secara adil dan

⁵⁵ Nur Septiandini, Khairil Anwar, and Poppy Alvianolita Sanistasya, 'Strategi Majaemen POAC Dalam Meningkatkan Kerberlanjutan Pasar Karang Joang Di Kota Balikpapan', *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara* 6, no. 2 (2025): 2135–41, <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v6i2.5084>.

⁵⁶ Asni, Dwi Dasalinda, and Dini Chairunnisa, 'Penerapan Fungsi Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, And Controlling) Dalam Layanan Bimbingan Dan Konseling Di Sekolah', *Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru* 3 (2024).

⁵⁷ Wahyu Dwi Warsitasari and An Falakhudin, 'Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kabupaten Trenggalek' 5, no. 2 (2023).

teratur. Implementasi organizing pada Warung Bakso Jumbo Turlappae terlihat dari pembagian kerja yang jelas antara bagian dapur dan pelayanan, pelatihan karyawan, serta upaya owner menciptakan kerja sama yang baik antar karyawan dalam menjalankan operasional usaha. Hal tersebut menunjukkan adanya penerapan nilai tanggung jawab dan profesionalitas dalam pengelolaan usaha.

Konsep organizing dalam Islam juga dijelaskan dalam Al-Qur'an Surah Ash-Shaff ayat 4:

﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَانَتْهُمْ بُنْيَانٌ مَّرْصُوصٌ﴾

Terjemahnya:

“Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berjuang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur, seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.” (QS. Ash-Shaff: 4).⁵⁸

Ayat tersebut menjelaskan pentingnya keteraturan, kerja sama, dan pembagian posisi dalam mencapai tujuan bersama. Dalam konteks usaha, ayat ini dapat dipahami sebagai anjuran untuk membangun sistem kerja yang terorganisir agar operasional usaha berjalan secara efektif dan harmonis.

Implementasi *organizing* yang dilakukan Warung Bakso Jumbo Turlappae memberikan dampak terhadap efektivitas operasional usaha dan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Pembagian tugas yang jelas, koordinasi kerja antar karyawan, serta pelatihan kerja membantu menciptakan sistem kerja yang lebih tertata sehingga pelayanan dapat berjalan lebih cepat dan teratur. Selain itu, pengorganisasian yang baik juga membantu usaha menjaga kenyamanan pelanggan dan meningkatkan kepuasan konsumen yang pada akhirnya berdampak

⁵⁸ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya: Edisi Penyempurnaan 2019* (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Kementerian Agama RI, 2019).

pada peningkatan profitabilitas usaha. Namun demikian, usaha ini masih perlu meningkatkan sistem pengorganisasian yang lebih formal dan terstruktur agar pengelolaan usaha dapat berjalan lebih optimal seiring perkembangan usaha di masa mendatang.

3. Implementasi *Actuating* dalam Meningkatkan Profitabilitas

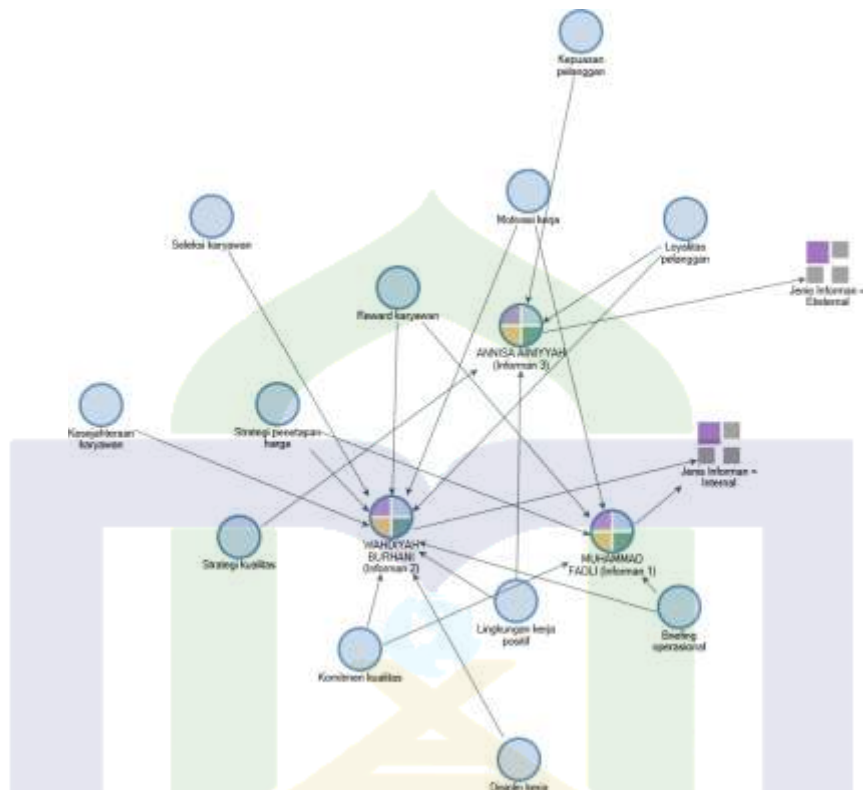
Actuating atau penggerakan merupakan fungsi manajemen yang berkaitan dengan upaya mengarahkan, membimbing, serta menggerakkan seluruh sumber daya manusia agar mampu bekerja secara efektif dalam mencapai tujuan organisasi. Menurut Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *actuating* adalah proses mengarahkan dan memotivasi anggota organisasi agar mampu menjalankan tugas sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan.⁵⁹ Fungsi ini sangat penting karena keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh perencanaan yang baik, tetapi juga oleh kemampuan pemimpin dalam menggerakkan karyawan agar bekerja secara optimal.

Menurut M. Manullang, penggerakan merupakan usaha untuk menciptakan suasana kerja yang mampu mendorong anggota organisasi bekerja dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab demi tercapainya tujuan bersama.⁶⁰ Dalam kegiatan usaha, fungsi *actuating* meliputi pemberian arahan, komunikasi kerja, motivasi, penyelesaian konflik, hingga pembinaan terhadap karyawan.

⁵⁹Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Kencana, 2020), h. 8.

⁶⁰ M Manullang, *Dasar-Dasar Manajemen* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), h. 12.

Gambar 4.9 Coding Project Map Actuating NVivo 12 Pro



Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Gambar 4.9 menunjukkan hasil visualisasi *Project Map* pada NVivo 12 Pro yang menggambarkan hubungan antara tema-tema hasil proses coding dalam fungsi Actuating. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh empat tema utama, yaitu komunikasi internal, motivasi kerja, lingkungan kerja, dan kesejahteraan karyawan. Keempat tema tersebut merupakan hasil pengelompokan data wawancara yang telah melalui proses *open coding* dan kemudian dikategorikan ke dalam fungsi Actuating pada konsep manajemen POAC.

Tema komunikasi internal menunjukkan pentingnya penyampaian informasi yang jelas antara pemilik usaha dan karyawan dalam menjalankan kegiatan operasional. Tema motivasi kerja menggambarkan upaya pemilik usaha dalam

mendorong semangat dan kinerja karyawan. Sementara itu, tema lingkungan kerja dan kesejahteraan karyawan menunjukkan bahwa suasana kerja yang kondusif serta perhatian terhadap kesejahteraan karyawan menjadi faktor yang mendukung pelaksanaan pekerjaan secara efektif sehingga berkontribusi terhadap peningkatan profitabilitas usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Anto selaku owner Warung Bakso Jumbo Turlappae, diketahui bahwa implementasi *actuating* dilakukan melalui komunikasi langsung dengan karyawan, baik melalui grup WhatsApp maupun dengan mengumpulkan seluruh karyawan ketika terdapat perubahan aturan atau kebijakan usaha. Selain itu, owner juga berupaya menjaga semangat kerja karyawan dengan menciptakan suasana kerja yang santai melalui candaan serta memberikan tambahan gaji sebagai bentuk penghargaan terhadap kinerja karyawan. Dalam menyelesaikan konflik kerja, owner terlebih dahulu mencari penyebab permasalahan sebelum mengambil keputusan secara bijaksana. Owner juga memberikan teguran kepada karyawan yang melakukan kesalahan pelayanan serta sesekali melakukan briefing ketika terdapat keluhan dari pelanggan. “Saya berinstruksi melalui grup WhatsApp. Kalau ada perubahan aturan saya mengajak semua karyawan untuk kumpul. Saya juga memberikan semangat dengan cara bercanda agar tidak tegang dan rasa capek hilang, serta memberikan tambahan gaji setiap bulan.”

Hal serupa juga disampaikan oleh Ibu Salma selaku kasir dan owner Warung Bakso Jumbo Turlappae yang menjelaskan bahwa komunikasi dan pendekatan kekeluargaan menjadi cara utama dalam menjaga kenyamanan kerja karyawan. Menurutnya, suasana kerja yang nyaman membuat karyawan lebih mudah bekerja

sama dan tetap ramah kepada pelanggan. “Kami lebih sering berkomunikasi secara langsung dengan karyawan supaya pekerjaan tetap terarah. Suasana kerja juga dibuat santai supaya karyawan nyaman bekerja dan pelayanan ke pelanggan tetap baik.” Selain itu, hasil wawancara dengan Aco selaku konsumen tetap menunjukkan bahwa pelayanan yang diberikan karyawan Warung Bakso Jumbo Turlappae dinilai cukup baik dan ramah kepada pelanggan. Menurutnya, sikap karyawan yang sopan dan pelayanan yang cepat menjadi salah satu alasan dirinya tetap berlangganan di warung tersebut. “Pelayanannya bagus dan ramah. Karyawan juga cepat melayani pesanan jadi pelanggan merasa nyaman kalau makan di sini.”

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Asni, Dwi Dasalinda, dan Dini Chairunnisa yang menyatakan bahwa fungsi *actuating* berperan penting dalam meningkatkan efektivitas organisasi melalui komunikasi, motivasi, serta pengarahan kerja yang baik kepada anggota organisasi.⁶¹ Penelitian tersebut menunjukkan bahwa penggerakan yang dilakukan secara tepat mampu meningkatkan kedisiplinan, semangat kerja, dan kualitas pelayanan dalam suatu organisasi.

Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sepenuhnya sejalan dengan penelitian Wahyu Dwi Warsitasari dan An Falakhudin yang menjelaskan bahwa implementasi fungsi penggerakan dalam UMKM masih terkendala pada kurangnya evaluasi rutin serta lemahnya sistem koordinasi antarpegawai.⁶² Pada

⁶¹ Asni, Dwi Dasalinda, and Dini Chairunnisa, ‘Penerapan Fungsi Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, And Controlling) Dalam Layanan Bimbingan Dan Konseling Di Sekolah’, *Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru* 3 (2024).

⁶² Wahyu Dwi Warsitasari and An Falakhudin, ‘Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kabupaten Trenggalek’ 5, no. 2 (2023).

Warung Bakso Jumbo Turlappae, meskipun briefing tidak dilakukan secara rutin, komunikasi langsung dan pendekatan kekeluargaan tetap menjadi strategi utama owner dalam menjaga koordinasi kerja dan kenyamanan karyawan.

Dalam perspektif manajemen syariah, fungsi *actuating* berkaitan dengan prinsip kepemimpinan yang mengedepankan sikap adil, komunikasi yang baik, serta saling menghargai antaranggota organisasi. Pemimpin tidak hanya bertugas memberi perintah, tetapi juga membimbing, memotivasi, dan menciptakan lingkungan kerja yang harmonis. Hal tersebut tercermin dari cara owner menjaga hubungan baik dengan karyawan melalui pendekatan kekeluargaan, pemberian motivasi, serta penghargaan terhadap kinerja karyawan.

Konsep penggerakan dalam Islam juga dijelaskan dalam QS. Ali ‘Imran ayat 159 yang menekankan pentingnya sikap lemah lembut dan musyawarah dalam memimpin:

﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾

Terjemahnya:

“Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu.”⁶³

Ayat tersebut menunjukkan bahwa kepemimpinan yang baik harus dilakukan dengan komunikasi yang lembut, sikap menghargai, dan pendekatan yang bijaksana agar hubungan kerja tetap harmonis serta tujuan organisasi dapat tercapai dengan baik.

Penerapan fungsi *actuating* di Warung Bakso Jumbo Turlappae menunjukkan bahwa komunikasi yang baik, pemberian motivasi, suasana kerja yang nyaman,

⁶³ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya: Edisi Penyempurnaan 2019*. QS. Ali ‘Imran: 159.

dan pelayanan yang ramah mampu meningkatkan loyalitas pelanggan serta mendukung peningkatan profitabilitas usaha. Pendekatan kekeluargaan yang diterapkan owner juga membantu menjaga semangat kerja karyawan sehingga operasional usaha dapat berjalan lebih efektif dan stabil.

4. Implementasi *Controlling* dalam Meningkatkan Profitabilitas

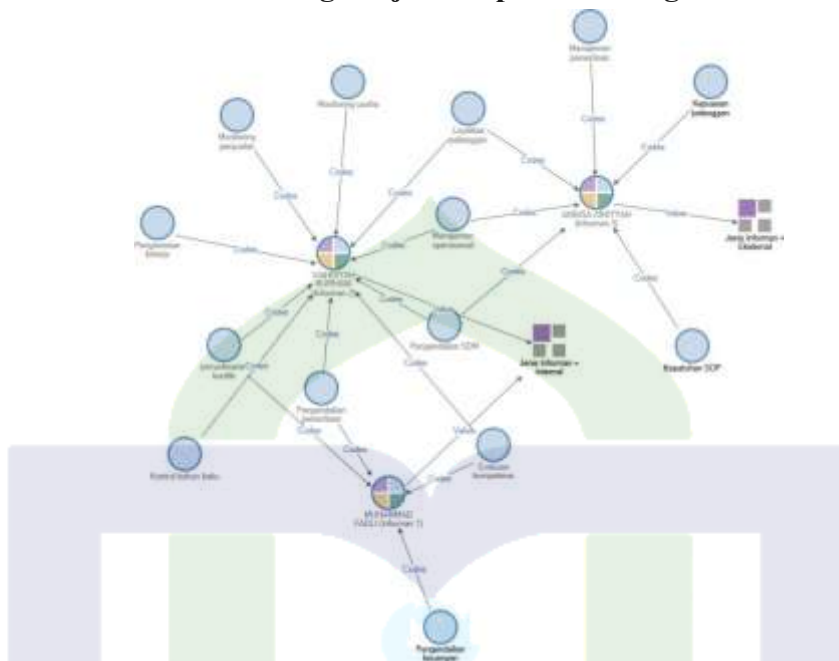
Controlling atau pengendalian merupakan salah satu fungsi manajemen yang bertujuan untuk memastikan seluruh kegiatan usaha berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Menurut Malayu S.P. Hasibuan, pengendalian adalah proses pengukuran pelaksanaan pekerjaan, membandingkannya dengan standar yang telah ditentukan, serta melakukan tindakan perbaikan apabila ditemukan penyimpangan.⁶⁴ Fungsi pengendalian sangat penting dalam suatu usaha karena melalui proses tersebut pemilik usaha dapat mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan operasional sekaligus meminimalkan risiko kerugian.

Menurut Hani Handoko, *controlling* merupakan proses untuk menjamin bahwa tujuan organisasi dan manajemen dapat tercapai melalui pengawasan terhadap pelaksanaan kegiatan yang sedang berjalan.⁶⁵ Dalam praktik usaha, fungsi pengendalian meliputi pengawasan kualitas produk, evaluasi kinerja karyawan, pengontrolan keuangan, pengawasan stok bahan baku, hingga penanganan keluhan pelanggan.

⁶⁴ Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2019), 242.

⁶⁵ T Hani Handoko, *Manajemen*, 2nd ed. (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2018). h. 359.

Gambar 4.10 Coding Project Map Controlling NVivo 12 Pro



Sumber: diolah peneliti menggunakan NVivo 12 Pro, 2026

Gambar 4.10 menunjukkan hasil visualisasi *Project Map* pada NVivo 12 Pro yang menggambarkan hubungan antara tema-tema hasil proses coding dalam fungsi Controlling. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh empat tema utama, yaitu kontrol bahan baku, kepatuhan SOP, evaluasi kinerja, dan kepuasan pelanggan. Keempat tema tersebut merupakan hasil pengelompokan data wawancara yang telah melalui proses *open coding* dan kemudian dikategorikan ke dalam fungsi Controlling pada konsep manajemen POAC.

Tema kontrol bahan baku menunjukkan adanya pengawasan terhadap kualitas dan ketersediaan bahan baku agar produk yang dihasilkan tetap sesuai standar. Tema kepatuhan SOP menggambarkan upaya pemilik usaha dalam memastikan seluruh kegiatan operasional dilaksanakan sesuai prosedur yang telah ditetapkan. Sementara itu, tema evaluasi kinerja dan kepuasan pelanggan menunjukkan bahwa

pengawasan dilakukan melalui penilaian terhadap kinerja karyawan serta tanggapan pelanggan sebagai bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan profitabilitas usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Anto selaku owner Warung Bakso Jumbo Turlappae, diketahui bahwa implementasi controlling dilakukan melalui pengawasan kualitas produk, pengawasan kinerja karyawan, serta evaluasi operasional usaha secara berkala. Owner menjelaskan bahwa seluruh proses pengolahan bakso telah menggunakan takaran tetap agar rasa dan kualitas produk tetap konsisten. Selain itu, owner juga melakukan pengecekan langsung terhadap bahan baku serta memantau kinerja karyawan melalui CCTV. Dalam pengawasan kerja, owner memberikan teguran kepada karyawan yang tidak bekerja sesuai aturan dan tidak segan memberhentikan karyawan apabila kesalahan terus berulang. Sistem pencatatan penjualan dilakukan setiap dua hari sekali, begitu pula dengan pengecekan stok bahan baku agar operasional usaha tetap berjalan lancar dan terhindar dari pemborosan. “Semua pengolahan bahan kami sudah mempunyai takaran tetap. Saya juga memperhatikan karyawan melalui CCTV dan kalau ada yang tidak sesuai aturan saya berikan teguran. Sistem pencatatan direkap per dua hari dan pengecekan bahan juga dilakukan per dua hari.”

Owner juga menjelaskan bahwa setiap keluhan pelanggan selalu disampaikan kepada seluruh karyawan sebagai bentuk evaluasi bersama agar kesalahan yang sama tidak kembali terjadi. Evaluasi usaha juga dilakukan secara rutin setiap minggu untuk melihat perkembangan usaha dan memperbaiki rencana yang belum berjalan dengan baik. “Kalau ada pelanggan komplain saya sampaikan ke semua karyawan supaya tidak terjadi lagi. Evaluasi juga dilakukan setiap seminggu sekali

dan kalau ada rencana yang tidak berjalan maka kami perbaiki kembali.” Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Salma selaku kasir dan owner Warung Bakso Jumbo Turlappae yang menjelaskan bahwa pengawasan usaha dilakukan secara langsung agar pelayanan dan kualitas produk tetap terjaga. Menurutnya, pencatatan penjualan dan pengontrolan stok bahan baku menjadi bagian penting dalam menjaga stabilitas usaha. “Kami selalu memperhatikan kualitas bahan dan pelayanan supaya pelanggan tetap puas. Penjualan juga dicatat dan stok bahan rutin dicek supaya tidak ada kekurangan bahan saat operasional.”

Sementara itu, hasil wawancara dengan Aco selaku konsumen tetap menunjukkan bahwa kualitas rasa bakso di Warung Bakso Jumbo Turlappae dinilai cukup konsisten dan pelayanan yang diberikan juga tetap baik dari waktu ke waktu. “Rasa baksonya tetap sama dari dulu dan pelayanannya juga cepat. Itu yang membuat saya tetap sering makan di sini.”

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Nur Septihandini, Khairil Anwar, dan Poppy Alvianolita Sanistasya yang menyatakan bahwa fungsi controlling memiliki peran penting dalam menjaga keberlanjutan usaha melalui pengawasan terhadap kualitas pelayanan, evaluasi kerja, serta pengendalian operasional usaha. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengawasan yang dilakukan secara rutin mampu membantu pelaku usaha mempertahankan kualitas dan meningkatkan daya saing usaha di tengah persaingan pasar.⁶⁶

Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sepenuhnya sejalan dengan penelitian Wahyu Dwi Warsitasari dan An Falakhudin yang menjelaskan bahwa

⁶⁶ Nur Septihandini, Khairil Anwar, and Poppy Alvianolita Sanistasya, ‘Strategi Majaemen POAC Dalam Meningkatkan Keberlanjutan Pasar Karang Joang Di Kota Balikpapan’, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara 6, no. 2 (2025): 2135–2141,

beberapa UMKM masih mengalami kendala dalam sistem pengendalian, khususnya dalam pencatatan keuangan dan evaluasi operasional yang belum dilakukan secara konsisten.⁶⁷ Pada Warung Bakso Jumbo Turlappae, meskipun sistem pencatatan masih dilakukan secara sederhana, owner telah menerapkan pengawasan rutin terhadap penjualan, stok bahan baku, serta evaluasi mingguan untuk menjaga keberlangsungan usaha.

Dalam perspektif manajemen syariah, fungsi controlling berkaitan dengan prinsip pengawasan, tanggung jawab, dan kejujuran dalam menjalankan usaha. Pengawasan dilakukan agar seluruh kegiatan usaha tetap berjalan sesuai aturan dan terhindar dari tindakan yang merugikan pihak lain. Dalam Islam, pengendalian tidak hanya dilakukan oleh manusia, tetapi juga didasarkan pada kesadaran bahwa setiap perbuatan diawasi oleh Allah Swt. Oleh karena itu, pengawasan dalam usaha harus dilakukan secara jujur, disiplin, dan penuh tanggung jawab.

Konsep pengawasan dalam Islam dijelaskan dalam QS. Al-Infithar ayat 10-12:

وَإِنَّ عَلَيْكُمْ لَحَافِظِينَ ۖ كِرَامًا كَاتِبِينَ ۖ يَعْلَمُونَ مَا تَفْعَلُونَ

Terjemahnya:

“Padahal sesungguhnya bagi kamu ada malaikat-malaikat yang mengawasi pekerjaanmu, yang mulia dan mencatat pekerjaan-pekerjaan itu, mereka mengetahui apa yang kamu kerjakan.”⁶⁸

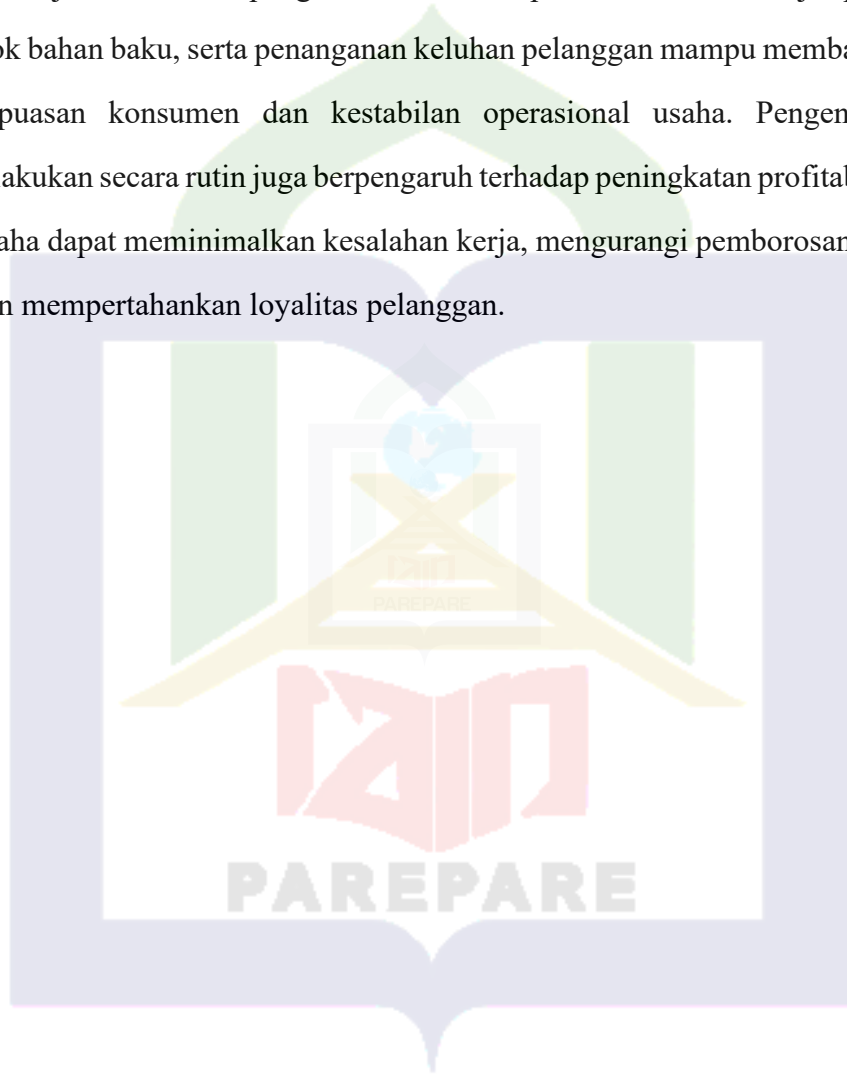
Ayat tersebut menunjukkan bahwa setiap aktivitas manusia selalu berada dalam pengawasan, sehingga dalam kegiatan usaha diperlukan sikap disiplin,

⁶⁷ Wahyu Dwi Warsitasari and An Falakhudin, ‘Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kabupaten Trenggalek’ 5, no. 2 (2023).

⁶⁸ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019), QS. Al-Infithar: 10-12.

tanggung jawab, dan kejujuran agar usaha dapat berjalan dengan baik dan memperoleh keberkahan.

Penerapan fungsi *controlling* di Warung Bakso Jumbo Turlappae menunjukkan bahwa pengawasan kualitas produk, evaluasi kerja, pengontrolan stok bahan baku, serta penanganan keluhan pelanggan mampu membantu menjaga kepuasan konsumen dan kestabilan operasional usaha. Pengendalian yang dilakukan secara rutin juga berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas karena usaha dapat meminimalkan kesalahan kerja, mengurangi pemborosan bahan baku, dan mempertahankan loyalitas pelanggan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi fungsi manajemen dalam meningkatkan profitabilitas pada Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Fungsi *planning* (perencanaan) pada Warung Bakso Jumbo Turlappae dilakukan melalui penetapan tujuan usaha, penentuan target pasar, pemilihan lokasi usaha yang strategis, perencanaan modal, serta pengendalian persediaan bahan baku. Perencanaan tersebut menjadi pedoman dalam menjalankan usaha secara terarah sehingga mampu mendukung peningkatan jumlah pelanggan, menjaga kualitas produk, dan meningkatkan profitabilitas usaha.

2. Fungsi *organizing* (pengorganisasian), telah dilakukan pembagian tugas dan tanggung jawab sesuai dengan kemampuan masing-masing karyawan disertai koordinasi dan pelatihan bagi karyawan baru. Penerapan fungsi ini mendukung kelancaran operasional usaha sehingga pekerjaan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.

3. Fungsi *actuating* (penggerakan), pemilik usaha menerapkan komunikasi yang baik dengan karyawan melalui pemberian arahan, motivasi, penghargaan, serta menciptakan hubungan kerja yang kondusif. Penerapan fungsi ini mampu meningkatkan semangat kerja karyawan dan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

4. Fungsi *controlling* (pengendalian), pengawasan dilakukan melalui pemantauan kualitas produk, evaluasi kinerja karyawan, pencatatan penjualan, pengelolaan stok bahan baku, serta evaluasi usaha secara berkala. Pengendalian

tersebut membantu menjaga kualitas produk dan pelayanan serta mendukung keberlangsungan usaha.

Implementasi fungsi manajemen berdasarkan konsep POAC pada Warung Bakso Jumbo Turlappae telah berkontribusi terhadap peningkatan profitabilitas melalui peningkatan efisiensi operasional, kualitas pelayanan, kepuasan pelanggan, dan pengelolaan usaha yang lebih terarah. Dengan demikian, penerapan fungsi manajemen yang baik menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung keberhasilan dan keberlanjutan usaha UMKM.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Warung Bakso Jumbo Turlappae, agar mempertahankan penerapan fungsi-fungsi manajemen (Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling) yang telah berjalan dengan baik serta melakukan evaluasi secara berkala untuk meningkatkan efektivitas operasional dan profitabilitas usaha.
2. Bagi pelaku UMKM, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam menerapkan fungsi-fungsi manajemen sebagai upaya meningkatkan kinerja usaha dan memperoleh keuntungan yang lebih optimal.
3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan penelitian dengan objek yang lebih beragam, menggunakan periode penelitian yang lebih panjang, atau mengombinasikan metode kualitatif dan kuantitatif sehingga diperoleh hasil yang lebih komprehensif mengenai pengaruh penerapan fungsi manajemen terhadap profitabilitas usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim.

Alifedrin, Garindya Rangga, and Egi Arvian Firmansyah. *Risiko Likuiditas Dan Profitabilitas Perbankan Syariah Peran FDR, LAD, LTA, NPF, Dan CAR.* Bandung: Publikasi Media Discovery Berkelanjutan, 2023.

Asni, Dwi Dasalinda, and Dini Chairunnisa. 'Penerapan Fungsi Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, And Controlling) Dalam Layanan Bimbingan Dan Konseling Di Sekolah'. *Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru* 3 (2024).

Ainiyyah, Annisa. 'Annisa Konsumen Tetap Di Warung Bakso Jumbo Turlappa'e'. Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026.

Burhani, Wahdiyah. 'Ibu Owner Sekaligus Kasir Di Warung Bakso Jumbo Turlappa'e'. Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026.

Dewintara, Eka, St. Aminah, Syahriyah Semaun, Muliati, and Andi Bahri S. 'Orientasi Dan Strategi Bertahan Persaingan Kewirausahaan Perempuan Pada UMKM' 17, no. 1 (2024): 40–55.

Fadly, Muhammad. 'Bapak Owner Warung Bakso Jumbo Turlappa'e'. Jl. Yos Sudarso, Kel. Cellu, Kec. Tanete Riattang Timur, Kab. Bone, 2026.

———. 'Wawancara Tentang Pengelolaan Warung Bakso Jumbo Turlappae'. Kabupaten Bone, 2026.

Fayol, Henri. *General and Industrial Management*. London: Pitman, 1949.

Hadi, Abd., Asrori, and Rusman. *Penelitian Kualitatif: Studi Fenomenologi, Case Study, Grounded Theory, Etnografi, Biografi*. Banyumas: CV. Pena Persada, 2021.

Handoko, T Hani. *Manajemen*. 2nd ed. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2018.

Harun, Windra Angrain, Raflin Hinel, Mohamad Agus, Salim Monoarfa, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Gorontalo, et al. 'Manajemen Keuangan Syariah Dan Perencanaan Keuangan Syariah Dalam Meningkatkan Produktivitas UMKM' 6, no. 2 (2023): 970–83.

Hasibuan, Malayu S P. *Manajemen: Dasar, Pengertian, Dan Masalah*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2019.

Hikmat. *Manajemen Pendidikan*. Bandung: Pustaka Setia, 2009.

Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya: Edisi*

- Penyempurnaan 2019*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an Kementerian Agama RI, 2019.
- . *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Jakarta: Kementerian Agama RI, 2019.
- Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah, 2019), Al - Baqarah : 16 (n.d.).
- Manullang, M. *Dasar-Dasar Manajemen*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018.
- Maujud, Fathul. 'Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Dalam Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus Pengelolaan Madrasah Ibtidaiyah Islahul Muta'allim Pagutan)'. *Jurnal Penelitian Keislaman* 14, no. 1 (2018): 30–50. <https://doi.org/10.20414/jpk.v14i1.490>.
- Noor, Chairil M, and Gartika Rahmasari. 'Esensi Perencanaan Bisnis Yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)'. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 3 (2023).
- Pujiati, Amin. 'Menuju Pemikiran Ekonomi Ideal: Tinjauan Filosofis Dan Empiris'. *Fokus Ekonomi (FE)* 10, no. 2 (2011): 114–24.
- Putri, Mifta Novianti, Muhammad Kamal Zubair, and Misdar. 'The Effect Of Sharia Financial Literature On The Performance Of Micro To Medium Enterprises In Soreang-Parepare'. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Bisnis* 1, no. 1 (2022).
- Saefullah, U. *Manajemen Pendidikan Islam*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2012.
- Saleh, Sirajuddin. *Analisis Data Kualitatif*. Pertama. Bandung: Pustaka Ramadhan, 2017.
- Septiandini, Nur, Khairil Anwar, and Poppy Alvianolita Sanistasya. 'Strategi Majaemen POAC Dalam Meningkatkan Kerberlanjutan Pasar Karang Joang Di Kota Balikpapan'. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara* 6, no. 2 (2025): 2135–41. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v6i2.5084>.
- Siregar, Eddy Irsan. *Kinerja Keuangan Terhadap Profitabilitas Sub Sektor Konstruksi*. Penerbit NEM, 2021.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Suhaera, Rika, Putri Rimadhani, Muh. Farrul Siddik, Muh. Jibril, Dhani Asar, Muh. Ichsan, and Trian Fisman Adisaputra. 'Pengaruh Penggunaan Media Sosial Dan Inovasi Produk Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umk) Di Kota Parepare' 03, no. 01 (2024): 43–59. <https://doi.org/10.35905/moneta.v3i1.11514>.

- Sukoco, Abu Rizal Faturrohman, M G Wi. Endang N P., and Zahroh Z A. 'Pengelolaan Modal Kerja Usaha Mikro Untuk Memperoleh Profitabilitas (Studi Pada UD. Warna Jaya Periode 2011--2013)'. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 22, no. 1 (2015): 1–9.
- Sule, Ernie Tisnawati, and Kurniawan Saefullah. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Kencana, 2020.
- Terry, George Robert. *Principles of Management*. Edited by R.D. Irwin. Homewood, Illinois, 1972.
- Warsitasari, Wahyu Dwi, and An Falakhudin. 'Implementasi Fungsi-Fungsi Manajemen Keuangan Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kabupaten Trenggalek' 5, no. 2 (2023).
- Yusanto, Muhammad Ismail, Muhammad Karebet Widjajakusuma, Muhammad Rahmat Kurnia, Muhammad Riza Rosadi, Muhammad Sigit Purnawan Jati, and Mohammad Arif Yunus. *Pengantar Manajemen Syariah*. Jakarta: Khairul Bayan, 2002.





Pedoman Wawancara

	<p>KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404 PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id</p> <p>VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN SKRIPSI</p>
---	--

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Saudara (i)

Di Tempat

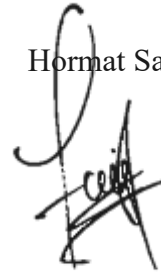
Assalamualaikum Wr.Wb.

Bapak/Ibu/Saudara/i dalam rangka menyelesaikan karya (Skripsi) pada Jurusan Manajemen Keuangan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Parepare (IAIN) Parepare maka saya,

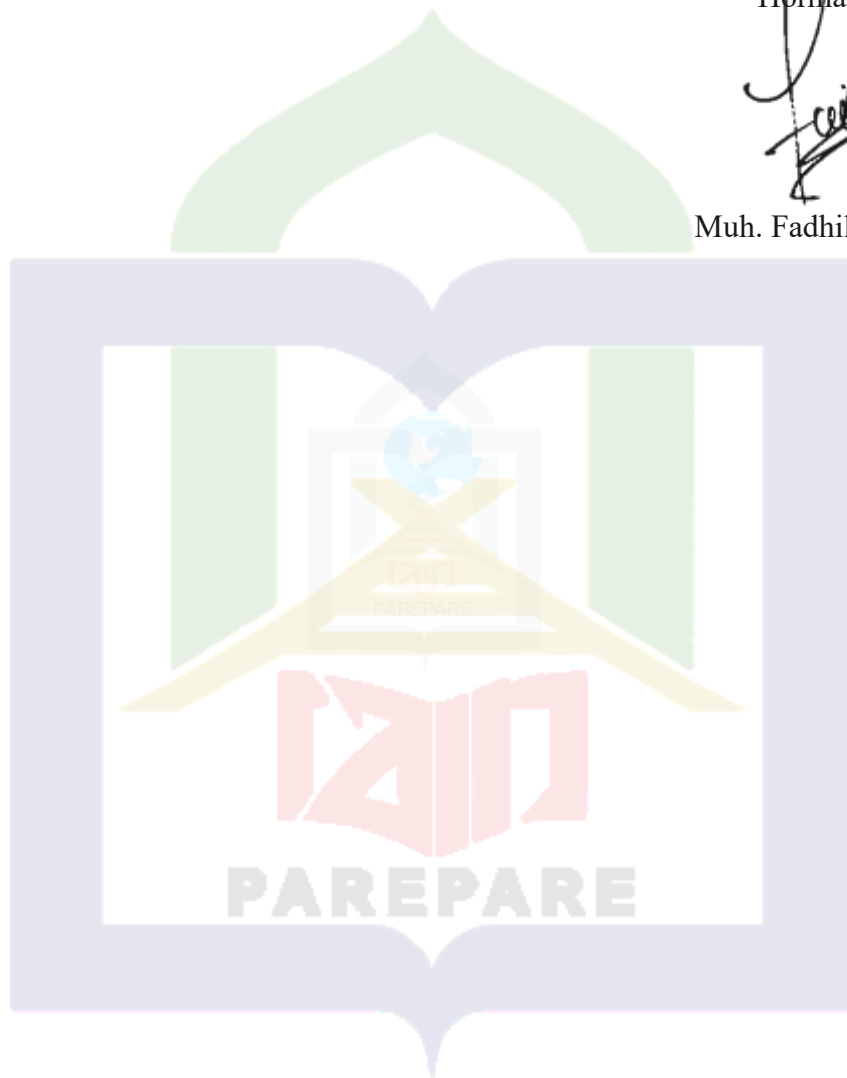
NAMA MAHASISWA	:	MUH. FADHIL NUGRAHA
NIM	:	2120203861211047
FAKULTAS	:	EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PRODI	:	MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
JUDUL	:	ANALISIS IMPLEMENTASI FUNGSI MANAJEMEN UMKM DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA WARUNG BAKSO JUMBO TURLAPPAE DI KABUPATEN BONE

Untuk membantu kelancaran penelitian ini, Saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk menjadi narasumber dalam penelitian kami. Kami ucapkan terima kasih,
Wassalamu 'alaikum Wr.Wb

Hormat Saya,



Muh. Fadhil Nugraha



IDENTITAS INFORMAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Fadly
Alamat : Jl. Yos Sodarso, Kelurahan Cellu, Kecamatan Tanete Riattang Timur, Kabupaten Bone
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pemilik/pengelola
Umur : 31 Tahun

Menerangkan bahwa,

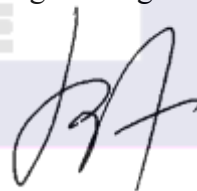
Nama : Muh. Fadhil Nugraha
Nim : 21202023861211047
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Benar-benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul “Analisis Implementasi Fungsi Manajemen UMKM dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Warung Bakso Jumbo Turlappae di Kabupaten Bone ”

Demikianlah surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya

Bone, 20 Mei 2026

Yang bersangkutan



Muhammad Fadly
Pemilik Warung

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara untuk Owner Warung Bakso Turlappae di Kabupaten Bone

A. ASPEK PERENCANAAN (*PLANNING*)

1. Visi dan Penetapan Tujuan
 - a. Apa motivasi utama Bapak/Ibu saat pertama kali memutuskan untuk membangun Warung Bakso Turlappae ini?
 - b. Apa target atau impian jangka panjang yang ingin Bapak/Ibu capai dengan warung bakso ini (misal: buka cabang, jadi yang nomor satu di daerah tersebut)?
 - c. Bagaimana Bapak/Ibu menentukan target penjualan harian? Apakah ada jumlah porsi minimal yang harus habis setiap harinya?
2. Strategi Produk & Pasar
 - a. Dalam merencanakan menu, mengapa Bapak/Ibu memilih jenis bakso yang dijual saat ini? Apa yang membedakan bakso Turlappae dengan warung bakso lainnya?
 - b. Bagaimana cara Bapak/Ibu menentukan lokasi usaha ini di awal? Apakah ada pertimbangan khusus terkait keramaian atau akses pembeli?
 - c. Siapa target pelanggan yang Bapak/Ibu sasar saat awal merencanakan usaha ini (misal: mahasiswa, pekerja, atau keluarga)?
3. Perencanaan Sumber Daya & Operasional
 - a. Sebelum mulai berjualan, bagaimana cara Bapak/Ibu merencanakan kebutuhan modal awal dan dari mana sumber modal tersebut didapatkan?
 - b. Bagaimana Bapak/Ibu merencanakan pasokan bahan baku (daging, mie, sayur)? Apakah sudah ada kerja sama tetap dengan pemasok tertentu sejak awal?

- c. Saat awal berdiri, bagaimana Bapak/Ibu merencanakan jumlah karyawan yang dibutuhkan agar pelayanan tetap maksimal?
- 4. Antisipasi Risiko
 - a. Bagaimana Bapak/Ibu merencanakan strategi harga jika tiba-tiba harga daging sapi di pasar melonjak naik?
 - b. Apakah ada rencana khusus yang Bapak/Ibu siapkan untuk menghadapi hari-hari sepi pembeli atau persaingan dari warung bakso baru di sekitar sini?

B. ASPEK PENGORGANISASIAN (*ORGANIZING*)

- 1. Struktur Organisasi & Pembagian Kerja:
 - a. Bagaimana Bapak/Ibu membagi tugas di antara karyawan? Apakah ada pembagian spesifik (misalnya: bagian masak, bagian pelayan, dan bagian kasir) atau semua karyawan harus bisa mengerjakan semuanya?
 - b. Apa yang menjadi pertimbangan Bapak/Ibu dalam menentukan siapa yang bertanggung jawab di bagian dapur dan siapa yang di bagian depan melayani pelanggan?
- 2. Pengaturan Sumber Daya Manusia (SDM):
 - a. Berapa jumlah karyawan yang saat ini bekerja di Bakso Turlappae, dan apakah jumlah tersebut sudah ideal untuk menangani volume pelanggan saat ini?
 - b. Bagaimana Bapak/Ibu mengatur jadwal kerja atau *shift* karyawan agar operasional warung tetap berjalan lancar dari buka hingga tutup?
- 3. Koordinasi dan Alur Kerja:
 - a. Bagaimana alur koordinasi yang Bapak/Ibu terapkan ketika warung sedang sangat ramai agar tidak terjadi kekacauan dalam pesanan?
 - b. Siapa yang bertanggung jawab mengambil keputusan atau memberikan instruksi jika Bapak/Ibu sedang tidak berada di lokasi?

4. Pengelolaan Fasilitas & Alat:
 - a. Dalam hal pengorganisasian alat dan bahan baku, bagaimana Bapak/Ibu mengatur penempatan sarana fisik (meja, kursi, dapur) agar pergerakan karyawan dan kenyamanan pelanggan tetap efektif?
 - b. Siapa yang ditugaskan untuk mengelola stok bahan baku agar tidak ada bahan yang terbuang atau kekurangan saat jam operasional?
5. Pengembangan dan Pelatihan:
 - a. Apakah ada proses pengenalan tugas (orientasi) bagi karyawan baru di Bakso Turlappae agar mereka memahami struktur kerja di sini?
 - b. Bagaimana cara Bapak/Ibu memastikan setiap karyawan memahami batasan tanggung jawab mereka masing-masing?

C. ASPEK PENGGERAKAN (*ACTUATING*)

1. Kepemimpinan & Gaya Komunikasi:
 - a. Bagaimana cara Bapak/Ibu memberikan instruksi harian kepada karyawan agar mereka paham apa yang harus dilakukan hari ini?
 - b. Jika ada perubahan menu atau aturan baru, bagaimana cara Bapak/Ibu menyampaikannya kepada tim supaya tidak terjadi salah paham?
2. Motivasi Karyawan:
 - a. Apa yang Bapak/Ibu lakukan untuk menjaga semangat kerja karyawan, terutama saat warung sedang sangat ramai dan melelahkan?
 - b. Apakah ada bentuk penghargaan (seperti bonus, pujian, atau makan bersama) yang diberikan kepada karyawan yang kinerjanya sangat baik?
3. Penanganan Konflik & Masalah:
 - a. Jika terjadi perselisihan antar karyawan di dapur atau di area depan, bagaimana cara Bapak/Ibu menengahi dan menyelesaikannya?
 - b. Bagaimana Bapak/Ibu menghadapi karyawan yang terlihat kurang bersemangat atau melakukan kesalahan dalam melayani pelanggan?
4. Arahan dan Bimbingan:

- a. Apakah Bapak/Ibu rutin mengadakan pertemuan singkat (*briefing*) sebelum warung buka? Jika iya, apa saja yang biasanya dibahas?
 - b. Bagaimana cara Bapak/Ibu membimbing karyawan agar tetap menjaga keramahan khas Bakso Turlappae kepada setiap pengunjung?
5. Lingkungan Kerja:
- a. Bagaimana cara Bapak/Ibu menciptakan suasana kerja yang nyaman sehingga karyawan merasa betah bekerja di sini dalam jangka panjang?

D. ASPEK PENGENDALIAN (*CONTROLLING*)

1. Standar Kualitas Produk:
 - a. Bagaimana cara Bapak/Ibu memastikan rasa bakso dan kuahnya tetap konsisten (sama enaknya) dari hari ke hari?
 - b. Apakah Bapak/Ibu melakukan pengecekan langsung terhadap bahan baku (daging/sayur) yang datang setiap pagi sebelum diolah?
2. Pengawasan Kinerja Karyawan:
 - a. Bagaimana cara Bapak/Ibu memantau kinerja karyawan saat melayani pelanggan? Apakah Bapak/Ibu sering memperhatikan langsung atau memiliki cara penilaian tertentu?
 - b. Apa yang Bapak/Ibu lakukan jika mendapati karyawan yang tidak bekerja sesuai aturan atau standar pelayanan yang sudah ditetapkan?
3. Pengendalian Keuangan & Stok:
 - a. Bagaimana sistem pencatatan penjualan harian di Bakso Turlappae? Apakah dicek setiap tutup warung untuk memastikan jumlah uang dan porsi yang terjual sesuai?
 - b. Bagaimana cara Bapak/Ibu mengontrol sisa stok bahan di akhir hari agar tidak terjadi pemborosan atau kerugian?
4. Penanganan Keluhan:
 - a. Jika ada pelanggan yang komplain (misalnya rasa kurang pas atau pelayanan lambat), bagaimana cara Bapak/Ibu menindaklanjutinya agar kejadian serupa tidak terulang?

- b. Apakah Bapak/Ibu rutin meminta masukan dari karyawan mengenai kendala apa yang mereka hadapi selama bekerja?
5. Evaluasi Berkala:
- a. Secara keseluruhan, seberapa sering Bapak/Ibu melakukan evaluasi besar (misalnya mingguan atau bulanan) untuk melihat apakah target penjualan atau kebersihan warung sudah tercapai?
 - b. Jika ada rencana yang tidak berjalan lancar di bulan lalu, langkah perbaikan apa yang biasanya Bapak/Ibu ambil untuk bulan berikutnya?

Parepare, 5 Maret 2026

Mengetahui,
Dosen Pembimbing


Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag
NIP. 197102082001 12 2 002



Surat Penetapan Pembimbing Skripsi



DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
NOMOR : B-3679/In.39/FEB.04/PP.00.9/07/2024

TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR MAHASISWA

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE

- Menimbang
- Bahwa untuk menjamin kualitas skripsi/tugas akhir mahasiswa FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN Parepare, maka dipandang perlu penetapan pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa tahun 2024
 - Bahwa yang tersebut namanya dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu untuk diserahi tugas sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa;
- Mengingat
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
 - Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - Peraturan Pemerintah RI Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan;
 - Peraturan Pemerintah RI Nomor 13 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Pemerintah RI Nomor: 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
 - Peraturan Presiden RI Nomor 29 Tahun 2018 tentang Institut Agama Islam Negeri Parepare;
 - Keputusan Menteri Agama Nomor: 394 Tahun 2003 tentang Pembukaan Program Studi;
 - Keputusan Menteri Agama Nomor 387 Tahun 2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Program Studi pada Perguruan Tinggi Agama Islam;
 - Peraturan Menteri Agama Nomor 35 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Parepare
 - Peraturan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 2019 tentang Statuta Institut Agama Islam Negeri Parepare.
- Memperhatikan :
- Surat Pengesahan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran Nomor: SP DIPA-025.04.2..307381/2024, tanggal 24 November 2023 tentang DIPA IAIN Parepare Tahun Anggaran 2024
 - Surat Keputusan Rektor Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor: 361 Tahun 2024 Tahun 2024, tanggal 21 Pebruari 2024 tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;
- MEMUTUSKAN
- Menetapkan :
- Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tentang pembimbing skripsi/tugas akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare Tahun 2024
 - Menunjuk saudara: **Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.** sebagai pembimbing skripsi/tugas akhir bagi mahasiswa :
Nama Mahasiswa : MUH. FADHIL NUGRAHA
NIM : 2120203861211047
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah
Judul Penelitian : PENGARUH INFLASI KEUANGAN DAN PENGELOLAAN KEUANGAN TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA PAREPARE
 - Tugas pembimbing adalah membimbing dan mengarahkan mahasiswa mulai pada penyusunan sinopsis sampai selesai sebuah karya ilmiah yang berkualitas dalam bentuk skripsi/tugas akhir;
 - Segala biaya akibat diterbitkannya surat keputusan ini dibebankan kepada Anggaran belanja IAIN Parepare;
 - Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan Parepare
Pada tanggal 18 Juli 2024
Dekan,



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

Berita Acara Revisi Judul Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8 Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 Fax.24404
Po Box 909 Parepare 91100 website : www.iainpare.ac.id email : mail@iainpare.ac.id

BERITA ACARA REVISI JUDUL SKRIPSI

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menyatakan bahwa Mahasiswa:

Nama : MUH. FADHIL NUGRAHA
N I M : 2120203861211047
Prodi : Manajemen Keuangan Syariah

Menerangkan bahwa judul skripsi semula:

PENGARUH INKLUSI KEUANGAN DAN PENGELOLAAN KEUANGAN TERHADAP
PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENEGAH (UMKM) DI KOTA
PAREPARE

Telah diganti dengan judul baru:

ANALISIS IMPLEMENTASI FUNGSI MANAJEMEN UMKM DALAM MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA WARUNG BAKSO JUMBO TURLAPPAE DI KABUPATEN BONE

dengan alasan / dasar:

Judul dan metode penelitian tidak relevan karena menggunakan coding.

Demikian berita acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pembimbing Utama

Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag

Parepare, 14 Juli 2026

Pembimbing Pendamping

Mengetahui
Dekan,



Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.
NIP. 197811012009121003

Surat Izin Penelitian dari Kampus



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-842/In.39/FEBI.04/PP.00.9/04/2026

20 April 2026

Sifat : Biasa

Lampiran : -

H a l : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI BONE

Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu

di

KAB. BONE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	: MUH. FADHIL NUGRAHA
Tempat/Tgl. Lahir	: BONE, 05 April 2003
NIM	: 2120203861211047
Fakultas / Program Studi	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Manajemen Keuangan Syariah
Semester	: X (Sepuluh)
Alamat	: JL. YOS SUDARSO, KELURAHAN CELLU, KECAMATAN TANETE RIATTANG TIMUR, KABUPATEN BONE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah BUPATI BONE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

ANALISIS IMPLEMENTASI FUNGSI MANAJEMEN UMKM DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA WARUNG BAKSO JUMBO TURLAPPAE DI KABUPATEN BONE

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada tanggal 21 April 2026 sampai dengan tanggal 21 Mei 2026.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Dekan,



Prof. Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP 197102082001122002

Tembusan :

1. Rektor IAIN Parepare

Surat Izin Penelitian dari Dinas Penanaman Modal



PEMERINTAH KABUPATEN BONE
**DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**
Jalan Petta Ponggawae No. 4, Watampone, Bone, Sulawesi Selatan,
Telepon (0481) 25056, Faximile (0481) 25056,
Laman <https://dpmptsp.bone.go.id/>, pos-el dpmptspbhone@gmail.com

IZIN PENELITIAN

Nomor: 070/12.473/IV/IP/DPMPSTP/2026

DASAR HUKUM :

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perubahan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian.

Dengan ini memberikan Izin Penelitian Kepada :

N a m a : MUH. FADHIL NUGRAHA
NIP/Nim/Nomor Pokok : 2120203861211047
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Perumahan Bumi Lamario Blok D No. 36, Kel. Lompoe
Kec. Bacukiki, Kota Parepare
Pekerjaan : Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka Penulisan Skripsi dengan Judul :
"ANALISIS IMPLEMENTASI FUNGSI MANAJEMEN UMKM DALAM MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA WARUNG BAKSO JUMBO TURLAPPAE DI KABUPATEN BONE"
Lamanya Penelitian : 27 April 2026 s/d 21 Mei 2026

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada PEMILIK WARUNG BAKSO JUMBO TURLAPPAE DI KECAMATAN TANETE RIATTANG TIMUR KABUPATEN BONE
2. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar Foto Copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Bone.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut diatas.

Demikian Izin Penelitian ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Watampone, 28 April 2026
Ptl. KEPALA DINAS,



Pemerintah Kabupaten
Bone

A. IRMAYANI SYAMSUL S. STP., M. Si
Pembina Tk. I, IV/b
NIP. 19820420 200112 2 001

Rp. 0,-

Tembusan Kepada Yth.:

1. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Kab. Bone di Watampone.
2. Arsip.

Surat Selesai Meneliti

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Fadly

Jabatan : Pemilik/Pengelola

Alamat : JL. YOS SODARSO, KELURAHAN CELLU, KECAMATAN TANETE
RIATTANG TIMUR, KABUPATEN BONE

Dalam hal ini bertindak sebagai pemilik/pengelola **Warung Bakso Jumbo Turlappae
Kabupaten Bone**, dengan ini menyatakan:

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Muh. Fadhil Nugraha

NIM : 2120203861211047

Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah

Institusi : Institut Agama Islam Negeri Parepare

Telah melaksanakan penelitian dengan judul "**ANALISIS IMPLEMENTASI
FUNGSI MANAJEMEN UMKM DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS
PADA WARUNG BAKSO JUMBO TURLAPPAE DI KABUPATEN BONE**".

Penelitian tersebut dilaksanakan pada tanggal **20 April 2026** sampai dengan **1 Juni
2026**. Demikian surat ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana
mestinya.

Bone, 19 Juni 2026

Pihak Pemberi Izin,


Muhammad Fadly
Pemilik warung

Dokumentasi Wawancara Penelitian



BIODATA PENULIS



Muh. Fadhil Nugraha, lahir di Bone pada tanggal 05 April 2003. Alamat Perumahan Bumi Lamario Blok D No.36, Kelurahan Lompoe, Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Muslim dan Ibu Rosmawati. Adapun riwayat pendidikan penulis yaitu pada tahun 2009 mulai masuk Sekolah Dasar Negeri (SDN) 9 Parepare. Pada tahun 2015, penulis memasuki jenjang Pendidikan Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 10 Parepare, dan pada tahun 2018 penulis memasuki pendidikan Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 4 Parepare. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan Strata 1 (S1) di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare pada tahun 2021 dengan mengambil Program Studi Manajemen Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penulis menyelesaikan studi dengan judul skripsi "Analisis Implementasi Fungsi Manajemen UMKM Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Warung Bakso Jumbo Turlappae Di Kabupaten Bone".

