

## Peran Penting Manajemen Usaha dalam Pengembangan Usaha Mikro Bidang Kuliner di Kota Malang

Rr. Suci Palasari<sup>1</sup>, Danira Irin Wijayanti<sup>2</sup>, Fahrul Ulum<sup>3</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Al-Qolam, Malang

<sup>1</sup> [sucipalasari@alqolam.ac.id](mailto:sucipalasari@alqolam.ac.id)

<sup>2</sup> [danirairin@alqolam.ac.id](mailto:danirairin@alqolam.ac.id)

<sup>3</sup> [fahrululum@alqolam.ac.id](mailto:fahrululum@alqolam.ac.id)

---

### Intisari:

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Usaha mikro binaan BAZNAS bergerak di beberapa sektor, salah satunya di bidang kuliner. BAZNAS melakukan pendampingan khusus bagi pelaku usaha mikro untuk menerapkan manajemen usaha supaya dapat tertata dengan baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran penting manajemen usaha dalam pengembangan usaha bagi pelaku usaha mikro binaan BAZNAS. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang peran manajemen usaha dalam pengembangan usaha mikro dan memberikan rekomendasi yang berguna bagi BAZNAS serta lembaga lain yang memiliki program serupa. Penelitian ini merupakan penelitian analisis deskriptif. Sampel yang digunakan adalah pelaku usaha mikro binaan BAZNAS yang ada di kota Malang, rata-rata usaha yang dijalankan dibidang kuliner. Data yang dikumpulkan melalui angket dan wawancara. Aspek-aspek manajemen perusahaan memberikan pedoman untuk melakukan manajemen usaha. Meskipun usaha mikro, perlu melakukan manajemen usaha agar dapat melaksanakan prinsip-prinsip manajemen sehingga dapat mengevaluasi usahanya dan mengetahui bagaimana usahanya berkembang. Pelaku usaha mikro binaan BAZNAS pada bidang kuliner rata-rata belum menerapkan aspek-aspek tersebut dengan maksimal, dikarenakan beberapa faktor seperti kualitas SDM yang rendah dan keterbatasan modal. Keterbatasan-keterbatasan ini lah yang membuat BAZNAS melakukan pendampingan dengan memberikan pelatihan-pelatihan agar para pelaku usaha kuliner dapat menerapkan manajemen usaha dengan efektif dan efisien. Penggunaan analisis SWOT juga harus diperhatikan sebagai bahan pertimbangan mereka sebagai strategi untuk dapat mengalahkan pasar di luar wilayah mereka. Pemerintah dan lembaga terkait harus memberikan perhatian yang lebih besar kepada pelaku usaha mikro sebagai bagian dari perekonomian rakyat, terutama dalam hal pembinaan dan sumber pendanaan.

### Kata kunci:

*manajemen; usaha; mikro; kuliner; peran*

### Abstract:

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have an important role in driving economic growth. The micro enterprises fostered by BAZNAS operate in several sectors, one of which is the culinary sector. BAZNAS provides special assistance for micro enterprises actors to implement business management so that it can be well organized. This research aims to determine the important role of business management in business development for micro entrepreneurs assisted by BAZNAS. It is hoped that the results of this research will provide deeper insight into the role of business management in micro-enterprise development and

provide useful recommendations for BAZNAS and other institutions that have similar programs. This research is a descriptive analysis research. The samples used were micro enterprises actors assisted by BAZNAS in the city of Malang, mostly businesses run in the culinary sector. Data collected through questionnaires and interviews. Aspects of company management provide guidelines for carrying out business management. Even though it is a micro enterprises, it is necessary to carry out business management in order to implement management principles so that you can evaluate your business and find out how your business is developing. BAZNAS assisted micro entrepreneurs in the culinary sector on average have not implemented these aspects optimally, due to several factors such as the low quality of human resources and limited capital. These limitations are what makes BAZNAS provide assistance by providing training so that culinary business actors can implement business management effectively and efficiently. The use of SWOT analysis must also be taken in to consideration for their consideration as a strategy to be able to beat markets outside their area. The government and related institutions must pay greater attention to micro business actors as part of the people's economy, especially in terms of development and sources of funding.

**Keywords:**

*Management; business; micro; culinary; role*

---

## 1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Dengan memanfaatkan pemikiran yang inovatif dan memanfaatkan sumber daya alam secara efektif, UMKM memfasilitasi pengembangan dan penerapan kreativitas dan inovasi untuk mengatasi tantangan dan mengidentifikasi peluang bisnis yang ada (Palasari et al., 2023). Oleh karena itu, UMKM mempunyai arti penting karena dapat menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia, mendorong inovasi, meningkatkan produksi, dan mendiversifikasi sumber pendapatan ekonomi dengan mendorong pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dapat tumbuh dan berkembang dengan adanya beberapa faktor, yakni sumber daya manusia (SDM), permodalan, pengelolaan usaha, pemasaran, dan informasi untuk dapat mengakses pasar global (Sitorus et al., 2023). Dari beberapa faktor tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen usaha adalah kunci bagi pelaku UMKM dalam membantu usaha mikro untuk berkembang dan bertahan di pasar yang kompetitif. Dengan menerapkan praktik manajemen yang baik, pemilik usaha mikro dapat mengoptimalkan potensi pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjang.

Manajemen usaha membantu pemilik usaha mikro dalam merencanakan bisnis mereka secara efektif. Dengan merumuskan rencana bisnis yang baik, termasuk tujuan, strategi, dan proyeksi keuangan, pemilik usaha mikro dapat memiliki panduan yang jelas untuk mengembangkan bisnis mereka. Kebanyakan pelaku usaha mikro tidak memperhatikan manajemen usahanya, hanya saja mereka fokus dengan memproduksi, dan aktifitas berjualan dengan tujuan mendapatkan keuntungan saja. Padahal dengan manajemen usaha yang baik sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha mereka.

Usaha mikro binaan BAZNAS bergerak di beberapa sektor, yakni sektor industri kuliner, kuliner siap saji, industri kerajinan dan alat rumah tangga (ART), fashion, perdagangan dan jasa. Berikut data usaha mikro binaan BAZNAS dari beberapa sektor:

No	Sektor Usaha	Jumlah Mitra	Persentase
1	Industri Kuliner	210	37%
2	Kuliner Siap Saji	138	24,3%
3	Industri Kerajinan dan ART	24	4,2%
4	Fashion	10	1,8%
5	Perdagangan	121	21,3%
6	Jasa	65	11,4%
Total		568	100%

Tabel 1. Data Usaha Mikro Binaan BAZNAS Di Berbagai Sektor. (Sumber: BMD Sawojajar Malang, 2024)

Dari data di atas dapat disimpulkan paling banyak berada di sektor industri kuliner, yang mana kota Malang memang sangat terkenal dengan kulinernya. Industri kuliner yang digeluti oleh usaha mikro binaan BAZNAS rata-rata yakni warung makan, makanan siap saji, dan juga aneka camilan. Rata-rata dari mereka hanya fokus pada produksi dan penjualan. Sehingga untuk memajemen usaha memang sangat membutuhkan pendampingan yang khusus oleh BAZNAS sehingga dapat tertata dengan baik. Bagi pelaku usaha mikro yang sudah menerapkan manajemen usaha dengan baik, mereka dapat berhasil menjadi UMKM naik kelas. Karena manajemen usaha membantu dalam pengelolaan sumber daya yang terbatas, termasuk tenaga kerja, modal, dan waktu. Dengan mengalokasikan sumber daya secara efisien dan efektif, usaha mikro dapat meningkatkan produktivitas dan mengoptimalkan hasil.

Menurut (Jamil et al., 2022) manajemen usaha memiliki peran penting dalam menjalankan sebuah usaha untuk pengembangan usahanya. Manajemen usaha sangat penting untuk pengembangan usaha dilihat dari aspek pemasaran, keuangan, dan produksi serta legalitas usaha (Marka et al., 2018). Penelitian yang dilakukan oleh (Atmaja & ratnawati, 2018) juga menemukan hasil bahwa manajemen usaha dari aspek SDM memiliki peran penting dalam keberhasilan sebuah usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Bismala (2017) menemukan bahwa manajemen usaha untuk para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) secara garis besar meliputi empat aspek yakni; manajemen Sumber Daya Manusia (SDM), Manajemen Pemasaran, Manajemen Produksi, dan Manajemen Keuangan.

Dalam penelitian ini, akan dianalisis berbagai komponen manajemen usaha seperti perencanaan strategis, pengelolaan keuangan, manajemen operasional, pemasaran, dan sumber daya manusia. Penelitian ini juga akan mengevaluasi efektivitas program pelatihan dan pendampingan yang diselenggarakan oleh BAZNAS dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku usaha mikro. Dengan demikian, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang peran manajemen usaha dalam pengembangan usaha mikro dan memberikan rekomendasi yang berguna bagi BAZNAS serta lembaga lain yang memiliki program serupa. Melalui pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya manajemen usaha, diharapkan usaha mikro binaan BAZNAS dapat lebih siap menghadapi tantangan bisnis, mencapai pertumbuhan yang lebih baik, dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran penting manajemen usaha dalam pengembangan usaha bagi pelaku usaha mikro binaan BAZNAS. Oleh karena itu, peneliti

mengambil judul “Peran Penting Manajemen usaha Dalam Pengembangan Usaha Mikro Bidang Kuliner Kota Malang”.

## **2. Metode Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2004). Sampel yang digunakan adalah pelaku usaha mikro binaan BAZNAS yang ada di Kota Malang, rata-rata usaha yang dijalankan di bidang kuliner. Data dikumpulkan melalui angket dan wawancara.

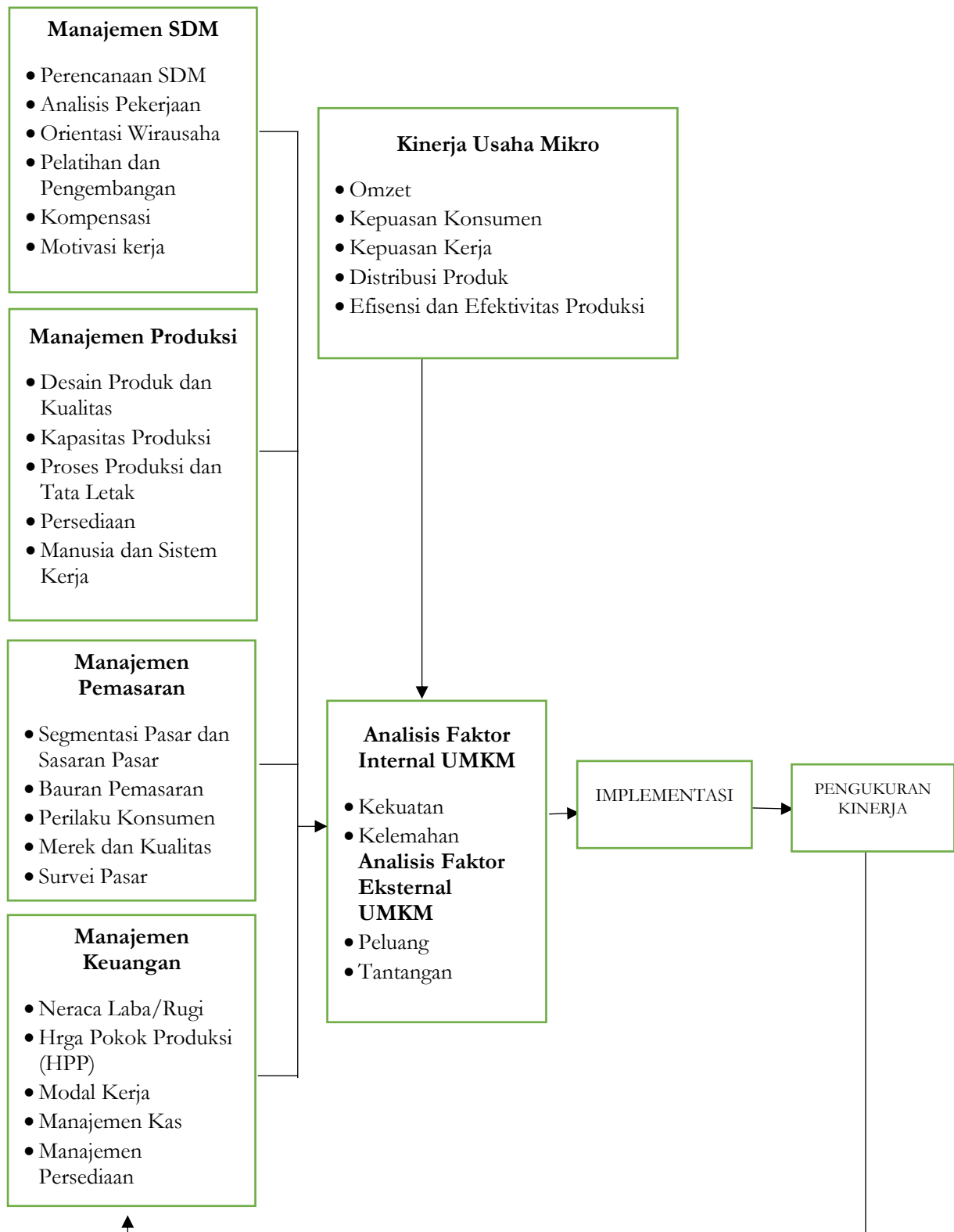
## **3. Hasil dan Diskusi**

Pelaku usaha mikro binaan BAZNAS rata-rata belum menerapkan manajemen yang konsisten dan komprehensif. Dalam manajemen produksi, pelaku usaha mikro hanya memiliki stok bahan sesuai dengan kemampuannya. Jika mereka memiliki modal lebih banyak maka mereka dapat menyediakan stok yang lebih banyak. Tetapi sebaliknya, hal ini akan berdampak pada biaya stok yang ditimbulkan, tetapi para pelaku usaha mikro tidak menyadarinya. Namun, dengan bantuan modal usaha dari BAZNAS bisa membantu untuk menambah stok bahan sehingga dapat menerima pesanan/memproduksi lebih banyak sesuai dengan permintaan konsumen.

Pelaku usaha mikro cenderung menggunakan SDM keluarga terdekat atau komunitas di sekitar wilayah usahanya, bahkan jika mereka tidak memiliki keahlian yang diperlukan. Namun, hal ini dapat diatasi dengan memberikan pelatihan kepada karyawan baru. Dalam industri konveksi, pemilihan SDM didasarkan pada kemampuan mereka dan peralatan mereka, karena Sebagian besar pekerjaan dapat dilakukan di rumah. Karena pekerjaan cenderung terfokus pada satu pekerjaan, rata-rata pelaku usaha mikro yang diteliti tidak menggunakan prinsip spesialisasi.

Dari segi pemasaran produk tidak sedikit yang pemasarannya menggunakan platform digital seperti gofood, shopeefood, grab food, atau sosial media seperti whatshaap. Dengan pendampingan yang diberikan oleh BAZNAS untuk menerapkan digital marketing rata-rata mereka menguasai, sehingga saat pandemi kemarin mereka bisa bertahan. Apalagi usaha mereka bergelut dibidang kuliner. Pelaku usaha mikro dengan pendidikan yang rendah, kebanyakan tidak melek teknologi, terutama teknologi informasi yang seharusnya dapat digunakan sebagai strategi pemasaran. Pelaku usaha mikro didampingi oleh BAZNAS untuk membuat segmentasi pasar, salah satunya berdasarkan konsumen yang dituju. Misalnya, segmen menengah ke atas memiliki harga yang cukup mahal dan bahan baku yang pasti lebih berkualitas. Sedangkan segmen menengah ke bawah memiliki harga yang lebih murah dan bahan baku berkualitas rendah. Seperti kue kastengel milik bu karyawati yang menjual dengan berbagai harga, dari kualitas premium, standart, dan regular. Yang pastinya beda harga beda rasa. Selain itu mereka juga menerapkan promosi sebagai tips pemasaran yang jitu. Tidak lupa diperkuat dengan brand yang unik agar mudah dikenal oleh msyarakat, apalagi zaman sekarang mudah sekali viral apabila menemukan keunikan dala suatu produk. Kemampuan untuk merebut mangsa pasar akan berdampak pada keberadaan UMKM itu sendiri, terutama dalam konteks persaingan pasar yang semakin ketat seperti saat ini (Nurwita, 2021).

Pelaku usaha mikro rata-rata pencatatan keuangannya tidak jelas atau bahkan tidak mencatat, bukan karena tidak paham akan pencatatan keuangan, karena dari BAZNAS sudah memberikan pendampingan terkait pencatatan keuangan sederhana bahkan ada platform digital pencatatan kas sederhana UMKM, melainkan kurang ada niat untuk mencatat. Mereka juga tidak memisahkan antara uang dari hasil usaha dengan uang kebutuhan keluarga. Pengelolaan hutang yang tidak baik. Hal inilah yang menjadi penghambat bagi pelaku usaha untuk berkembang. Karena pencatatan keuangan itu memiliki peran yang sangat penting bagi pelaku usaha yang akan berhubungan dengan para investor. Pencatatan keuangan sangat penting untuk dapat mengevaluasi dan mengukur keberhasilan usahanya, baik itu untung atau justru rugi. Berdasarkan temuan di atas, sebuah model manajemen UMKM praktis dibuat yang dapat digunakan untuk manajemen usaha pelaku usaha mikro tersebut. Model ini dapat digambarkan sebagai berikut (Bismala & Handayani, 2014).



Aspek-aspek manajemen perusahaan memberikan pedoman untuk melakukan manajemen usaha. Meskipun usaha mikro, perlu melakukan manajemen usaha agar dapat melaksanakan prinsip-prinsip manajemen sehingga dapat mengevaluasi usahanya dan mengetahui bagaimana usahanya berkembang.

Analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman persaingan usaha. Pelaku usaha mikro harus mempertimbangkan bagaimana mereka dapat mengalahkan pasar di luar wilayah mereka. Beberapa kriteria yang dapat digunakan untuk mengukur kinerja usaha mikro adalah omzet usaha, kepuasan konsumen, kepuasan kerja, efisiensi dan efektivitas produksi, dan distribusi produk. Distribusi produk akan memberikan peluang untuk mendapatkan pasar yang lebih luas, yang berdampak pada omzet usaha yang akan diperoleh.

Karena kebutuhan, keinginan, dan kepuasan pelanggan adalah dasar pengembangan bisnis, kepuasan pelanggan harus diukur. Peluang untuk mengembangkan usaha akan meningkat jika pelanggan puas. Karyawan harus tetap Bahagia dari perspektif internal Perusahaan. Karyawan yang puas dengan apa yang mereka dapatkan dari pekerjaan mereka akan memberikan kinerja terbaik mereka untuk perusahaan. Kepuasan bergantung pada kualitas hubungan intrapersonal, kompensasi, dan motivasi kerja. Aplikasi elemen-elemen manajemen perusahaan (manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen produksi) digunakan untuk mengukur efisiensi dan efektivitas produksi.

Beberapa faktor yang dapat menunjukkan efisiensi dan efektivitas adalah persediaan, ketepatan perencanaan kapasitas produksi, dan tingkat pemborosan. Pengukuran ini akan memerlukan standar yang berbeda untuk setiap jenis usaha. Pemerintah dan lembaga terkait harus memberikan perhatian yang lebih besar kepada pelaku usaha mikro sebagai bagian dari perekonomian rakyat, terutama dalam hal pembinaan dan sumber pendanaan. Pemerintah harus lebih berpihak kepada pelaku usaha mikro dan memberikan akses yang lebih luas ke segala aspek manajemen.

#### **4. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa sangat penting menerapkan manajemen usaha pada para pelaku usaha mikro. Manajemen usaha dapat dilihat dari beberapa aspek yakni manajemen produksi, manajemen SDM, manajemen pemasaran serta manajemen keuangan. Pelaku usaha mikro binaan BAZNAS pada bidang kuliner rata-rata belum menerapkan aspek-aspek tersebut dengan maksimal, dikarenakan beberapa faktor seperti kualitas SDM yang rendah dan keterbatasan modal. Keterbatasan-keterbatasan ini lah yang membuat BAZNAS melakukan pendampingan dengan memberikan pelatihan-pelatihan agar para pelaku usaha kuliner dapat menerapkan manajemen usaha dengan efektif dan efisien.

Penggunaan analisis SWOT juga harus diperhatikan sebagai bahan pertimbangan mereka sebagai strategi untuk dapat mengalahkan pasar di luar wilayah mereka. Dengan dua hal ini serta dukungan pemerintah untuk memberikan keringanan dan keberpihakan pemerintah terhadap para pelaku usaha mikro dapat membantu meningkatkan pengembangan usaha-usaha mikro di Kota Malang.

## 5. Daftar Pustaka

- Atmaja, H. E., & ratnawati, shinta. (2018). Pentingnya Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Riset Ekonomi Manajemen (REKOMEN)*, 2(1), 21–34. <https://doi.org/10.31002/rn.v2i1.818>
- Bismala, L., & Handayani, S. (2014, October). Model manajemen umkm berbasis analisis swot. In *Prosiding Seminar Nasional PB3I ITM*.
- Bismala, L. (2017). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, 5(1), 19–26.
- Jamil, M., Mutmainnah, D., & Azizah, M. (2022). Pendampingan Manajemen Usaha Dan Manajemen Keuangan Pada Umkm Bakul Kembang Official Kelurahan Kedurus Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya. *SHARE “SHaring - Action - REflection,”* 8(2), 196–207. <https://doi.org/10.9744/share.8.2.196-207>
- Marka, M. M., Azis, N., & Alifiana, M. A. (2018). Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian Pada Masyarakat Pengembangan UMKM Madumongso Melalui Manajemen Usaha Dan Legalitas Usaha. *Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian Pada Masyarakat*, 1, 108. <https://proceeding.unnes.ac.id/index.php/snkppm>
- Nurwita. (2021). Pengenalan Konsep Manajemen Pemasaran Kepada Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Masyarakat Desa Cicalengka Kecamatan Pagedangan. *Dedikasi PKM*, 2(3), 318–321.
- Palasari, R. S., Yuniarti, S., Apriyanto, G., & Subiantoro, E. (2023). How does Women Entrepreneurship Matter to Financial Performance ? Insights from Entrepreneurs Accessing Islamic Microfinance Services How does Women Entrepreneurship Financial Performance ? Evidence from Islamic Institutions. 6(3), 322–338. <https://doi.org/10.24815/jaroe.v6i3.34460>
- Rifa'i, M. (2020). *Manajemen Bisnis* (R. Ananda & Husinsah (eds.); 1st ed.). CV. Pusdikra Mitra Jaya.
- Sitorus, G. F., Machfud, M., & Anggraeni, E. (2023). Strategi Pengembangan Inkubator Bisnis Dalam Pendampingan Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen*, 9(3), 987–997. <https://doi.org/10.17358/jabm.9.3.987>
- Sugiyono. (2004). *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta.
- Sukmadinata, N. S. (2006). *Metode Penelitian Tindakan*. Remaja Rosda Karya. Tambunan, T. T. (2011). *Teori Ekonomi Makro*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.