

Analisis Penerapan POAC dalam Meningkatkan Efektivitas Operasional UMKM Kuliner Sarapan di Sekitar Universitas Negeri Medan

Dina Lestari¹, Yosi Natalin Br Simbolon², Akhlan Naufan Asri³, Rotua Sahat P. Simanullang⁴

¹⁻⁴Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

⁵Prodi Pendidikan Administrasi Perkantoran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

Email: dinalstr0107@gmail.com, yosinatalin2306@gmail.com, akhlannaufan01@gmail.com, rotua@unimed.ac.id

Article Info

Article history:

Received 27/11/2025

Revised 27/11/2025

Accepted 30/11/2025

Abstract

MSMEs are a sector that has a great contribution to the economy, including in the rapidly growing culinary field in the campus environment. This study aims to examine how the implementation of POAC (Planning, Organizing, Actuating, and Controlling) management functions in MSMEs Breakfast Shops operating around the State University of Medan, precisely on Jl. Perjuangan, Medan city. The research method used is qualitative descriptive through in-depth interviews, direct observations, and documentation to obtain a comprehensive understanding of the managerial practices applied. The results of the study show that in the planning aspect, business owners have set long-term goals and manage daily operations well, including production planning and raw material management. However, digital-based marketing has not been implemented so the marketing reach is still limited. In the organizing function, the division of tasks and the arrangement of working hours have been orderly. The actuating function is reflected in regular briefings to employees regarding service standards, although menu innovations have not been carried out. Meanwhile, the controlling function can be seen from the supervision of daily activities and adjustments to the purchase of raw materials as needed, but financial recording has not been carried out systematically. Seeing the absence of a digital marketing strategy, the author offers an idea engineering in the form of the use of delivery services such as GoFood, GrabFood, and ShopeeFood, as well as increasing promotions through social media such as WhatsApp, Instagram, and Facebook as an effort to expand customer reach. Overall, the implementation of the POAC function in the Breakfast Shop is quite good, but there is still a need for improvement in the use of marketing technology, product innovation, and financial management so that the business can develop optimally and sustainably.

Keywords: POAC, UMKM, Operation Management, Marketing Management, Breakfast Shop

Abstrak

UMKM merupakan sektor yang memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian, termasuk dalam bidang kuliner yang berkembang pesat di lingkungan kampus. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana penerapan fungsi manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling) pada UMKM kedai Sarapan yang beroperasi di sekitar Universitas Negeri Medan tepatnya di Jl. Perjuangan, kota Medan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui wawancara mendalam, observasi langsung, serta dokumentasi untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai praktik manajerial yang diterapkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada aspek planning, pemilik usaha telah menetapkan tujuan jangka panjang dan mengatur operasional harian dengan baik, termasuk perencanaan produksi dan pengelolaan bahan baku. Namun, pemasaran berbasis digital belum diterapkan sehingga jangkauan pemasaran masih terbatas. Pada fungsi organizing, pembagian tugas dan pengaturan jam kerja telah berjalan tertata. Fungsi actuating tercermin dalam pengarahan rutin kepada karyawan mengenai standar pelayanan, meskipun inovasi menu belum dilakukan. Sementara itu, fungsi controlling terlihat dari pengawasan kegiatan harian dan penyesuaian pembelian bahan baku sesuai kebutuhan, tetapi pencatatan keuangan belum dilakukan secara sistematis. Melihat belum adanya strategi pemasaran digital, penulis menawarkan rekayasa ide berupa pemanfaatan layanan pesan antar seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood, serta peningkatan promosi melalui media sosial seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook sebagai upaya memperluas jangkauan pelanggan. Secara keseluruhan, penerapan fungsi POAC pada kedai Sarapan sudah cukup baik, namun masih diperlukan peningkatan dalam pemanfaatan teknologi pemasaran, inovasi produk,

serta pengelolaan keuangan agar usaha dapat berkembang secara optimal dan berkelanjutan.

Kata Kunci: POAC, UMKM, Manajemen Operasional, Pemasaran Digital, Kedai Sarapan



©2024 Authors. Published by PT AN Consulting: Jurnal ANC. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian daerah, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kontribusi UMKM yang signifikan menjadikannya sebagai tulang punggung ekonomi nasional, dengan potensi besar untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif. (Azumi & Setyahadi, 2024). Ukmk menyumbang sekitar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 90% tenaga kerja nasional, membantu mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. (Janah & Tampubolon, 2024).

Usaha kuliner khususnya makanan siap saji untuk sarapan merupakan salah satu sektor UMKM yang memiliki permintaan tinggi di kawasan kampus. Di sekitar Universitas Negeri Medan, khususnya di Jalan Perjuangan, kawasan ini dikenal sebagai area padat mahasiswa dan rumah kos dengan intensitas aktivitas pagi hari yang tinggi, sehingga memberikan peluang pasar yang besar bagi usaha kuliner sarapan. Meskipun potensi pasar besar, usaha sarapan di area kampus tidak selalu berjalan mulus. Tantangan yang sering muncul antara lain penurunan jumlah pembeli, sistem pencatatan yang tidak teratur, lemahnya pengelolaan operasional, serta kurangnya strategi promosi, sehingga menunjukkan bahwa aspek manajerial UMKM masih belum optimal (Suganda & Purnamasari, 2022).

Dalam usaha memperkuat struktur manajemen UMKM tersebut, penerapan kerangka fungsi manajemen *Planning*, *Organizing*, *Actuating*, dan *Controlling* (POAC) menjadi sangat penting. Fungsi-fungsi manajemen ini tidak sekadar alat teoritis, penelitian empiris pada UMKM di Indonesia telah menunjukkan bahwa penerapan POAC bisa mendorong efisiensi operasional, menjaga konsistensi kualitas, serta membantu pengendalian biaya usaha (Basyirah & Wardi, 2020). Sebagai contoh, pada usaha tradisional seperti es Dawet Semar di Kabupaten Blitar, penerapan fungsi perencanaan mencakup penetapan target penjualan dan strategi pengembangan usaha; fungsi *organizing* melibatkan pembagian tugas dan penetapan jam kerja; *actuating* diterapkan melalui pelatihan dan pengarahan karyawan; serta *controlling* dilakukan secara teratur dan terukur untuk menjaga kualitas dan stabilitas usaha (Neni utami et al., 2023). Selain itu, UMKM yang menerapkan prinsip manajemen POAC cenderung memiliki proses operasional yang lebih efisien, pengendalian biaya yang lebih baik, dan kualitas layanan yang lebih konsisten. (Neni utami et al., 2023) Oleh karena itu, penerapan POAC bukan hanya menjadi alat evaluasi, melainkan juga rekomendasi strategis untuk meningkatkan efektivitas operasional para pelaku UMKM.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini memiliki tujuan untuk mengkaji penerapan fungsi-fungsi manajemen POAC pada UMKM kuliner sarapan di sekitar Universitas Negeri Medan. Secara khusus, penelitian ini berfokus untuk mengetahui sejauh mana fungsi perencanaan (*Planning*) telah diterapkan dalam operasional usaha, menilai penerapan fungsi pengorganisasian (*Organizing*), memahami pelaksanaan fungsi pengarahan atau pelaksanaan (*Actuating*) dalam kegiatan usaha sehari-hari, menilai efektivitas penerapan fungsi pengendalian (*Controlling*), serta menganalisis pengaruh penerapan keseluruhan fungsi POAC terhadap efektivitas operasional UMKM kuliner sarapan. Dengan demikian, penelitian ini mengajukan hipotesis bahwa penerapan fungsi manajemen POAC berpengaruh positif dan signifikan dalam meningkatkan efektivitas operasional UMKM kuliner sarapan di sekitar Universitas Negeri Medan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk menganalisis penerapan fungsi manajemen *Planning*, *Organizing*, *Actuating*, dan *Controlling* (POAC) pada UMKM sarapan di sekitar Universitas Negeri Medan tepatnya di Jl.perjuangan, kota Medan. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena manajerial secara mendalam melalui penggalan informasi langsung dari pelaku usaha. Penelitian dilakukan pada Jum'at, 7 November 2025, dengan fokus pada aktivitas operasional dan manajerial yang berlangsung pada usaha tersebut.

1. Pengambilan Sampel

Pemilihan sampel dilakukan secara purposive karena penelitian kualitatif membutuhkan informan yang mampu memberikan data paling relevan dengan fokus kajian. Sampel dipilih berdasarkan kesesuaian karakteristik usaha, kemudahan akses, serta kesediaan pemilik usaha untuk memberikan informasi yang dibutuhkan.

a. Populasi dan Unit Analisis

Populasi sasaran penelitian ini adalah seluruh UMKM sektor kuliner yang beroperasi di sekitar UNIMED, Jl.Perjuangan Kota Medan. Namun, unit analisis difokuskan pada UMKM sarapan pagi yang dipilih secara *purposive* berdasarkan beberapa pertimbangan:

1. Lokasi usaha yang strategis dan memiliki arus pelanggan yang tinggi.
2. Usaha beroperasi secara konsisten dan memiliki sistem pelayanan harian yang relatif stabil.
3. Pemilik usaha bersedia menjadi partisipan penelitian dan memberikan informasi secara terbuka.

b. Teknik Pengambilan Sampel

Teknik *sampling* yang digunakan adalah *purposive sampling*, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kesesuaian karakteristik dengan tujuan penelitian. Pemilik usaha dijadikan responden utama karena memiliki pengetahuan paling komprehensif mengenai perencanaan usaha, operasional harian, pembagian tugas, serta strategi pelayanan pelanggan.

c. Profil Responden

Ibu Annisa selaku responden utama merupakan pemilik sekaligus pengelola utama UMKM sarapan di sekitar Universitas Negeri Medan tepatnya di Jl.perjuangan. Beliau telah menjalankan usaha sejak tahun 2019, dan menangani langsung operasional usaha sehari-hari, termasuk manajemen pelayanan dan pengaturan tenaga kerja.

2. Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan melalui:

a. Wawancara mendalam (*in-depth interview*)

Wawancara dilakukan secara langsung pada 7 November 2025 di lokasi usaha. Pertanyaan mencakup empat aspek manajemen POAC: perencanaan usaha, pengorganisasian tenaga kerja, pelaksanaan operasional, serta pengendalian kualitas layanan. Wawancara dilakukan atas persetujuan pemilik usaha.

b. Observasi langsung

Peneliti mengamati aktivitas pelayanan, alur antrean pelanggan, interaksi antara pemilik dan pelanggan, serta pola operasional harian. Observasi ini membantu memperkuat hasil wawancara agar analisis lebih objektif.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan terhadap catatan sederhana usaha, tata letak ruang kerja, serta kondisi lingkungan usaha untuk memahami bagaimana penerapan manajemen berlangsung secara visual.

3. Pengukuran / Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian ini adalah penerapan fungsi manajemen POAC. Definisi operasional masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

a. *Planning* (Perencanaan)

Mengukur sejauh mana pemilik usaha menetapkan tujuan, menyusun strategi pelayanan, mengelola modal, serta merencanakan pengembangan usaha.

b. *Organizing* (Pengorganisasian)

Mengidentifikasi pembagian tugas, struktur kerja, pengaturan jam operasional, serta koordinasi antar tenaga kerja.

c. *Actuating* (Pelaksanaan/Penggerakan)

Mengukur bagaimana pemilik usaha memberikan arahan, komunikasi, motivasi, serta keterlibatannya dalam operasional harian.

d. *Controlling* (Pengendalian)

Menilai sistem pengawasan kualitas layanan, evaluasi pelanggan, pencatatan usaha, serta tindakan korektif yang dilakukan untuk meningkatkan mutu layanan.

Analisis data dilakukan dengan menggunakan model Miles & Huberman, yang meliputi tiga tahap:

- a. Reduksi data, yaitu memilih, memfokuskan, dan menyederhanakan data hasil wawancara dan observasi.
- b. Penyajian data, berupa narasi deskriptif mengenai penerapan POAC di lokasi penelitian.
- c. Penarikan kesimpulan, yaitu menginterpretasikan data untuk menentukan tingkat efektivitas penerapan fungsi manajemen serta aspek yang perlu ditingkatkan.

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi terhadap kedai Sarapan, menunjukkan bahwa pemilik menerapkan berbagai praktik manajemen yang mendukung kelancaran operasional usaha. Analisis difokuskan pada penerapan keempat fungsi manajemen, yaitu *Planning*, *Organizing*, *Actuating*, dan *Controlling* (POAC), dalam pengelolaan kegiatan sehari-hari, perencanaan produksi, pembagian tugas, motivasi dan pengawasan karyawan, serta strategi pengembangan usaha. Pembahasan ini disusun untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai praktik manajerial yang diterapkan pada usaha kuliner berskala kecil.

Selanjutnya, bagian ini menyajikan pertanyaan penelitian beserta jawaban yang diperoleh dari wawancara dengan pemilik kedai. Setiap pertanyaan dibuat untuk menggali bagaimana penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam operasional usaha, mulai dari tujuan jangka panjang, perencanaan produksi, pembagian tugas, hingga motivasi dan pengawasan karyawan, sehingga hasil pembahasan tersaji secara sistematis, lengkap, dan mudah dipahami.

A. *Planning* (Perencanaan)

1. Apa tujuan utama usaha ini dalam jangka panjang?

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai sarapan, pemilik kedai sarapan menyampaikan bahwa usaha ini tidak hanya ingin bertahan seperti sekarang, tetapi juga direncanakan berkembang lebih besar di masa mendatang. Harapannya, kedai ini bisa menjadi tempat sarapan yang dikenal masyarakat sebagai pilihan yang cepat, hangat, dan tetap terjangkau tanpa mengurangi kualitas makanan.

Untuk dapat mewujudkan tujuan tersebut, pemilik berencana memperluas kedai yang sudah ada baik dari sisi ruang, fasilitas, maupun variasi menu. Selain itu, mereka juga mempertimbangkan membuka cabang baru di beberapa lokasi yang dinilai memiliki peluang, seperti area perkantoran, sekolah, kampus, dan pemukiman padat. Dengan adanya cabang-cabang tersebut, akses pelanggan menjadi lebih mudah dan jangkauan usaha pun semakin luas.

Tidak hanya itu, pemilik juga ingin memperkuat ciri khas usahanya. Mereka menargetkan Sarapan Pagi dapat dikenal sebagai brand lokal yang konsisten dari segi rasa, kebersihan, dan pelayanan. Dengan menjaga kualitas dan pelayanan tetap baik, pemilik berharap usaha ini bisa bertahan lama dan memberikan penghasilan yang stabil bagi semua pekerjanya.

Pernyataan pemilik Sarapan Pagi menunjukkan bahwa usaha ini telah menerapkan fungsi *planning* dalam manajemen, yaitu proses menentukan tujuan, menyusun strategi, dan merancang langkah-langkah untuk mencapainya. *Planning* merupakan tahap awal yang krusial dalam manajemen karena memberikan arah dan pedoman bagi seluruh kegiatan organisasi atau usaha (Arifudin, Moh., Fathma Zahara Sholeha, 2021). Dalam kasus Sarapan Pagi, *planning* terlihat dari keinginan mengembangkan usaha, merancang strategi ekspansi melalui penambahan fasilitas dan variasi menu, membuka cabang di lokasi-lokasi strategis, serta menjaga kualitas dan konsistensi pelayanan agar tujuan usaha tercapai. Dengan perencanaan yang matang, usaha dapat berjalan lebih terstruktur, mengurangi risiko, dan meningkatkan peluang keberhasilan dalam jangka panjang

2. Bagaimana perencanaan jumlah produksi makanan setiap harinya?

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai sarapan, dalam kegiatan sehari-hari, jumlah produksi makanan sudah ditentukan berdasarkan pengalaman dan kebutuhan rata-rata pelanggan. Jumlahnya tidak banyak berubah dari hari ke hari karena mereka telah mengetahui pola permintaan yang cukup stabil. Namun, pada akhir pekan kondisi sedikit berbeda. Sabtu dan Minggu biasanya pelanggan lebih ramai, sehingga produksi ditambah untuk menyesuaikan situasi. Banyak keluarga yang memilih

sarapan di luar pada hari-hari tersebut, dan beberapa pelanggan tetap juga datang lebih awal. Penambahan produksi di akhir pekan dilakukan agar permintaan bisa terpenuhi tanpa membuat pelanggan menunggu lama.

Pemilik juga selalu memperhatikan menu mana yang cepat laku dan mana yang sering tersisa. Dari pengamatan tersebut, mereka menyesuaikan jumlah produksi agar tidak terjadi pemborosan. Dengan cara ini, makanan tetap segar, bahan baku tidak banyak terbuang, dan jumlah produksi lebih tepat sasaran.

Kegiatan tersebut mencerminkan penerapan fungsi *planning* dalam manajemen, karena produksi direncanakan sesuai kebutuhan, sekaligus fungsi *controlling*, karena adanya pengawasan dan penyesuaian terhadap realisasi produksi agar sesuai dengan rencana. *planning* dalam manajemen mencakup perencanaan kegiatan operasional agar sumber daya digunakan secara efektif, sedangkan *controlling* berfokus pada pengawasan dan penyesuaian terhadap realisasi kegiatan agar sesuai dengan rencana (Asni et al., 2023).

3. Bagaimana pengaturan penggunaan dan penyimpanan bahan baku agar tidak mudah rusak atau terbuang?

Untuk menghindari kerusakan bahan baku, pemilik menerapkan pembelian bahan secara harian. Mereka hanya membeli sesuai kebutuhan, sehingga tidak banyak bahan yang menumpuk dan berisiko rusak. Sayuran, telur, bumbu, serta bahan lainnya umumnya dibeli pada pagi atau sore hari untuk dipakai keesokan harinya.

Dalam proses penyimpanan, seluruh bahan diletakkan pada wadah yang bersih dan tertutup untuk menghindari pencemaran. Bahan yang cepat rusak disimpan di tempat bersuhu lebih rendah, sedangkan bahan kering disusun di rak yang terjaga dari kelembapan. Area penyimpanan juga rutin dijaga kebersihannya agar tetap kering dan bebas dari jamur maupun serangga

Pemilik juga menerapkan prinsip *First In, First Out* (FIFO), yaitu menggunakan bahan yang datang lebih dulu sebelum memakai bahan yang baru. Cara ini memastikan tidak ada bahan yang terabaikan atau melewati masa layak konsumsi. Penerapan sistem tersebut membantu menjaga kualitas makanan sekaligus meminimalkan pemborosan.”

Pengelolaan bahan baku di kedai Sarapan Pagi menunjukkan penerapan fungsi *planning* dan *controlling* dalam manajemen. Dari sisi *planning*, pemilik merencanakan pembelian bahan setiap hari sesuai kebutuhan operasional, sehingga bahan selalu tersedia dalam jumlah tepat, tetap segar, dan tidak menumpuk. Sementara itu, *controlling* diterapkan melalui prinsip *First In, First Out* (FIFO) serta penyimpanan bahan yang bersih, tertutup, dan sesuai suhu yang dibutuhkan agar terhindar dari kerusakan atau kontaminasi. *Planning* berkaitan dengan perencanaan sumber daya dan kegiatan agar operasional berjalan efisien, sedangkan *controlling* menekankan pengawasan dan penyesuaian agar hasil yang dicapai sesuai rencana dan standar kualitas (Mariyah et al., 2021). Dengan penerapan kedua fungsi ini, operasional kedai berjalan lebih terstruktur, efisien, dan mampu menjaga kualitas produk.

4. Apakah usaha ini telah memanfaatkan *media digital* atau platform layanan antar makanan, seperti *GoFood* atau *GrabFood*, untuk kegiatan promosi dan pemasaran?

Berdasarkan wawancara, kedai Sarapan Pagi saat ini masih melakukan penjualan secara *offline* dan belum memanfaatkan *media digital* maupun platform layanan antar makanan seperti *GoFood* atau *GrabFood* untuk promosi. Semua penjualan dan promosi masih dilakukan secara langsung di kedai tanpa strategi pemasaran *online* yang jelas.

Kondisi ini menunjukkan bahwa fungsi manajemen *Planning* dan *Actuating* dalam aspek pemasaran *digital* belum diterapkan. Dari sisi *Planning*, usaha belum merencanakan strategi promosi *online* untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan. Sedangkan dari sisi *Actuating*, belum ada pelaksanaan atau pengarahan terkait penggunaan *platform digital* dalam mendukung operasional dan promosi. Dengan demikian, pengembangan promosi *online* menjadi peluang penting untuk melengkapi praktik manajerial yang saat ini masih terbatas pada kegiatan *offline*.

Berdasarkan hasil wawancara, fungsi *planning* pada Kedai Sarapan Pagi sudah terlihat melalui perencanaan tujuan usaha, pengaturan produksi harian, serta pengelolaan bahan baku agar tidak terjadi pemborosan. Namun, perencanaan pada aspek pemasaran masih belum optimal karena usaha belum memanfaatkan promosi digital maupun layanan pemesanan *online* seperti *GoFood*, *GrabFood*, atau platform serupa. Kondisi ini menunjukkan bahwa fungsi *planning* sudah berjalan pada operasional, tetapi perlu diperkuat pada strategi pemasaran agar jangkauan pelanggan lebih luas.

B.Organizing (Pengorganisasian)

1. Siapa saja yang terlibat dalam usaha ini dan bagaimana pembagian tugasnya?

Berdasarkan wawancara dengan pemilik kedai sarapan, usaha ini dikelola oleh empat orang dengan pembagian tugas yang sudah diatur agar kegiatan operasional tetap tertib, terutama karena kedai harus siap sejak subuh. Dua orang bekerja di bagian dapur, mulai dari menyiapkan bahan, memasak, hingga memastikan seluruh menu tersedia sebelum kedai dibuka. Pekerjaan ini membutuhkan ketelitian dan tempo kerja yang cepat karena pelanggan biasanya datang hampir bersamaan. Sementara itu, dua orang lainnya bertugas di bagian depan. Mereka melayani pelanggan, menyiapkan pesanan, mengurus pembayaran, serta menjaga kebersihan area makan. Pada waktu-waktu ramai, kerja sama antara dapur dan bagian depan menjadi sangat penting agar pesanan tidak salah dan layanan tetap berjalan dengan cepat.

Pmbagian tugas tersebut menunjukkan penerapan fungsi *organizing* dalam manajemen, karena setiap anggota memiliki tanggung jawab yang jelas dan peran yang spesifik dalam kegiatan operasional sehari-hari. Pembagian ini membuat pekerjaan di dapur dan di bagian depan saling terhubung, sehingga alur kerja menjadi lebih lancar dan pelanggan dapat dilayani dengan cepat dan tepat. Prinsip *organizing* menekankan pentingnya pembagian tugas, penugasan wewenang, serta koordinasi antarbagian agar sumber daya dapat dimanfaatkan secara efisien dan tujuan organisasi tercapai (Wiryawan et al., 2024).

2. Apakah sudah ada pengaturan jam kerja atau alur kerja yang sudah ditetapkan di dapur dan area pelayanan?

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai sarapan, usaha ini sudah memiliki pembagian jam kerja dan alur kegiatan yang teratur. Karyawan yang menangani area kedai mulai bekerja sejak pukul 06.00 sampai 15.00, sedangkan bagian dapur beroperasi dari pukul 10.00 hingga 20.00. Pengaturan waktu kerja tersebut dibuat agar proses produksi dan pelayanan dapat berjalan lebih tertib dan mendukung kelancaran operasional setiap hari

Pembagian jam kerja tersebut tidak hanya memperlihatkan bahwa waktu kerja sudah diatur dengan baik, tetapi juga menunjukkan bahwa pemilik usaha berusaha menempatkan tenaga kerja sesuai kebutuhan di tiap bagian. Dengan pembagian waktu yang berbeda, setiap bagian bisa menjalankan tugasnya dengan lebih maksimal tanpa membuat pekerjaan menumpuk. Pegawai di area kedai dapat fokus melayani pelanggan sejak pagi, sementara tim dapur mulai bekerja pada waktu yang tepat untuk mempersiapkan menu dan mendukung kelancaran kegiatan operasional di belakang layanan.

Penelitian ini sejalan dengan temuan sebelumnya yang telah membuktikan bahwa pembagian waktu kerja mempengaruhi keseimbangan kehidupan kerja dan retensi karyawan di Airnav Indonesia. Akan tetapi sistem pembagian kerja tidak mempengaruhi kepuasan kerja. Selain itu, hipotesis yang berkaitan dengan keseimbangan kehidupan kerja terhadap kepuasan kerja dan retensi karyawan memiliki pengaruh tersendiri. Sehingga, dengan pembagian waktu kerja mungkin saja karyawan tersebut mendapatkan tingkat keseimbangan kehidupan kerja yang lebih baik dimana karyawan tersebut dapat membagi waktunya antara kerja dan kehidupan pribadi yang lebih baik lagi (Ummah, 2019).

Berdasarkan hasil wawancara, penerapan fungsi *Organizing* pada Kedai Sarapan terlihat dari pembagian tugas dan alur kerja yang tertata. Empat orang pengelola memiliki peran yang jelas: dua orang menangani persiapan dan memasak di dapur, sementara dua lainnya melayani pelanggan, mengurus pesanan, transaksi, dan kebersihan area makan. Pengaturan jam kerja juga disusun secara terstruktur sehingga koordinasi antarbagian berjalan lancar. Secara keseluruhan, struktur kerja dan pengaturan waktu yang diterapkan menunjukkan bahwa fungsi *Organizing* sudah dijalankan dengan baik.

C.Actuating (Pelaksanaan)

1. Apakah Bapak/Ibu pernah memberikan pelatihan atau arahan tentang pelayanan agar pelanggan merasa nyaman?

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai sarapan, sebelum memulai pekerjaan, pemilik kedai selalu memberi pengarahan kepada seluruh karyawan mengenai cara bekerja yang benar. Hal ini meliputi bagaimana melayani pelanggan dengan ramah, berbicara dengan sopan, dan

menjalankan pelayanan yang menarik minat pembeli. Tujuannya agar setiap karyawan paham standar pelayanan yang diharapkan, sehingga pelanggan merasa puas dan jumlah pembeli bisa meningkat.

Pengarahan yang diberikan sebelum bekerja bertujuan untuk memastikan setiap karyawan memahami tugas dan tanggung jawabnya. Dengan membahas prosedur kerja, cara melayani pelanggan, dan komunikasi yang tepat, seluruh tim memiliki pemahaman yang sama mengenai standar operasional. Hal ini membuat karyawan dapat bekerja lebih fokus, teratur, dan percaya diri saat melayani pelanggan. Selain itu, pengarahan rutin membantu membangun budaya kerja yang disiplin dan profesional, sehingga kegiatan operasional sehari-hari berjalan lebih lancar dan kualitas layanan tetap terjaga.

Kegiatan pengarahan sebelum bekerja tersebut termasuk dalam fungsi *Actuating* (menggerakkan atau pengarahan) dalam manajemen. Pelaksanaan (*actuating*) merupakan suatu tindakan melaksanakan apa yang sudah direncanakan dan telah dibagi dalam tugas masing-masing untuk semua bawahan (karyawan) agar mau bekerjasama dan bekerja efektif untuk mencapai tujuan (Basyirah & Wardi, 2020).

2. Seberapa sering Ibu melakukan inovasi, misalnya menambah menu baru atau memperbaiki cara penyajian?

Berdasarkan hasil wawancara, pemilik kedai menjelaskan bahwa hingga saat ini mereka belum melakukan inovasi secara rutin. Menu yang disajikan masih bersifat tetap setiap harinya, tanpa penambahan variasi baru maupun perubahan dalam metode penyajian. Keputusan untuk mempertahankan menu tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa pilihan makanan yang ada sudah sesuai dengan selera pelanggan tetap serta lebih mudah dikelola dalam operasional harian.

Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa penerapan fungsi *Actuating* dalam aspek inovasi produk pada kedai Sarapan Pagi belum berjalan secara optimal. Pada tahap *Actuating*, pemilik seharusnya memberikan arahan serta dorongan agar usaha mampu berkembang melalui pembaruan menu maupun peningkatan cara penyajian.

Fungsi *Actuating* tidak hanya berkaitan dengan mengarahkan tenaga kerja dalam menjalankan tugasnya, tetapi juga meliputi upaya mendorong kreativitas, inisiatif, serta kemampuan beradaptasi untuk meningkatkan kualitas layanan dan produk. Pada tahap ini, pemilik atau manajer memegang peranan penting dalam memberikan bimbingan, motivasi, dan dorongan sehingga seluruh anggota tim terdorong untuk menghasilkan ide-ide baru yang sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan pasar (Nindya Rahma Aulya et al., 2025).

Berdasarkan hasil wawancara, penerapan fungsi *Actuating* di kedai Sarapan Pagi terlihat cukup baik dalam hal pengarahan dan motivasi karyawan. Pemilik rutin memberikan arahan sebelum operasional dimulai, termasuk membimbing karyawan mengenai prosedur kerja, pelayanan pelanggan, dan cara berkomunikasi yang tepat, sehingga karyawan dapat bekerja lebih fokus, teratur, dan profesional. Namun, dalam hal inovasi produk, penerapan *Actuating* masih terbatas karena menu yang disajikan tetap sama setiap hari tanpa adanya variasi baru atau perbaikan penyajian. Hal ini menunjukkan bahwa dorongan untuk kreativitas dan pengembangan produk belum optimal, sehingga meskipun pengelolaan karyawan sudah efektif, aspek inovasi masih perlu ditingkatkan.

D. Controlling (Pengendalian)

1. Bagaimana cara Bapak/Ibu memastikan semua anggota tim menjalankan tugasnya dengan baik setiap hari?

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai sarapan, Pemilik kedai memastikan setiap anggota tim menjalankan tugasnya dengan baik melalui pengawasan harian. Setiap hari, ia memperhatikan aktivitas karyawan untuk memastikan pekerjaan dilakukan sesuai prosedur yang sudah ditetapkan. Pemantauan ini meliputi pelayanan pelanggan, persiapan menu, hingga kebersihan area kerja.

Dari sudut pandang manajemen, melakukan pemantauan secara rutin termasuk ke dalam fungsi Pengendalian (*Controlling*) dalam konsep POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*). Pengendalian (*controlling*) merupakan pengukuran dan pengoreksian aktivitas kinerja bawahan atau karyawan untuk memastikan tujuan dan rencana perusahaan tercapai. Berdasarkan definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengendalian (*controlling*) merupakan proses dan usaha yang meliputi pengamatan, pemantauan, penyelidikan dan pengoreksian terhadap kegiatan pekerjaan agar berjalan sesuai tujuan dan rencana yang telah ditetapkan (Gunawan Aji et al., 2023).

2. Apakah Ibu melakukan pencatatan keuangan harian dan mengevaluasi untung dan rugi?

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai sarapan, mereka belum melakukan pencatatan keuangan harian dan mengevaluasi untung dan rugi. Meskipun pemilik usaha telah melakukan pencatatan keuangan, akhir-akhir ini proses tersebut lebih banyak dilakukan berdasarkan ingatan. Praktik ini sebenarnya cukup membantu untuk memonitor arus kas sehari-hari, namun pencatatan manual atau berbasis ingatan memiliki risiko kesalahan yang lebih tinggi, terutama dalam menghitung keuntungan dan kerugian secara akurat.

Dalam pengelolaan UMKM, pencatatan keuangan harian yang tertib sangat penting untuk melihat performa usaha, menganalisis tren penjualan, serta membuat keputusan operasional yang lebih tepat (Rudianto, 2012). Dengan sistem pencatatan sederhana seperti buku kas harian atau aplikasi keuangan, UMKM dapat meningkatkan transparansi dan akurasi laporan keuangan, sehingga proses evaluasi untung-rugi dapat dilakukan lebih sistematis (Kasmir, 2018).

3. Langkah apa yang dilakukan untuk mengatasi penurunan pelanggan dan pemborosan bahan baku?

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik kedai sarapan, ketika terjadi penurunan jumlah pelanggan, pemilik usaha memilih membagikan sisa makanan kepada tetangga atau orang terdekat. Strategi ini tidak hanya mengurangi potensi kerugian, tetapi juga membantu menjaga hubungan sosial di lingkungan sekitar serta menjadi bentuk pemasaran berbasis kedekatan (*relationship marketing*). Praktik ini sejalan dengan prinsip UMKM yang sering mengedepankan pendekatan komunitas dalam mempertahankan pelanggan (Purba et al., 2021)

Sementara itu, untuk mencegah bahan baku terbuang, pemilik usaha melakukan penyesuaian jumlah belanja berdasarkan situasi, khususnya ketika mahasiswa sedang libur dan permintaan menurun. Strategi *demand forecasting* sederhana seperti ini sangat efektif untuk UMKM kuliner karena dapat mengurangi biaya operasional sekaligus meminimalkan limbah makanan (Jay Heizer, Barry Rander, 2023). Dengan memperhatikan pola permintaan musiman, UMKM dapat mengoptimalkan stok dan menjaga efisiensi produksi.

Berdasarkan hasil wawancara, penerapan fungsi *Controlling* di kedai Sarapan Pagi sudah terlihat pada pengawasan operasional sehari-hari. Pemilik secara rutin memantau karyawan untuk memastikan pekerjaan dilakukan sesuai prosedur, mulai dari pelayanan pelanggan, persiapan menu, hingga kebersihan area kerja. Pengendalian juga dilakukan terhadap penurunan pelanggan dan pemborosan bahan baku, misalnya dengan membagikan sisa makanan kepada tetangga dan menyesuaikan pembelian sesuai kebutuhan harian atau permintaan musiman. Namun, pada pencatatan keuangan dan evaluasi untung-rugi, penerapan *Controlling* masih terbatas karena catatan dilakukan berdasarkan ingatan, sehingga belum sistematis dan akurat. Secara keseluruhan, kedai Sarapan Pagi telah menerapkan fungsi *Controlling* pada pengawasan karyawan dan pengelolaan stok, namun masih perlu perbaikan pada pencatatan keuangan agar pengendalian usaha lebih efektif dan terukur.

SIMPULAN

Hasil penelitian mengenai penerapan fungsi manajemen POAC pada UMKM kedai Sarapan di Jl. Perjuangan Universitas Negeri Medan menunjukkan bahwa usaha ini sebenarnya sudah menjalankan sebagian besar fungsi manajemen, meskipun masih ada beberapa hal yang perlu diperbaiki. Dari sisi *planning*, pemilik usaha telah memiliki arah dan tujuan jangka panjang serta mampu mengelola operasional harian dengan cukup baik, seperti mengatur jumlah produksi dan membeli bahan baku sesuai kebutuhan. Namun, usaha ini belum memanfaatkan pemasaran digital sehingga peluang untuk menjangkau lebih banyak pelanggan masih sangat terbatas. Pada fungsi *organizing*, pembagian tugas antarpekerja sudah jelas dan pengaturan jam kerja pun tertib, sehingga aktivitas di dapur maupun area pelayanan dapat berjalan lancar. Dari sisi *actuating*, pemilik rutin memberikan arahan kepada karyawan agar pelayanan tetap rapi dan sopan, tetapi inovasi menu belum dilakukan sehingga variasi produk masih tetap sama dari hari ke hari. Sementara itu, dalam fungsi *controlling*, pemilik melakukan pengawasan langsung setiap hari dan menyesuaikan pembelian bahan baku berdasarkan kondisi permintaan, meski pencatatan keuangan belum dilakukan secara sistematis dan masih mengandalkan ingatan.

Melihat bahwa kedai ini belum memiliki strategi pemasaran digital, penulis memberikan rekayasa ide berupa usulan untuk mulai memanfaatkan promosi secara *online*, misalnya dengan mendaftarkan usaha ke platform layanan pesan antar seperti *GoFood*, *ShopeeFood*, atau *GrabFood*, serta

melakukan promosi melalui media sosial seperti *WhatsApp*, *Instagram*, dan *Facebook*. Upaya ini diharapkan dapat membantu kedai memperluas jangkauan pelanggan, meningkatkan penjualan, dan membuat usaha lebih dikenal. Secara keseluruhan, penerapan POAC sudah memberi dasar yang baik bagi operasional kedai, tetapi pemanfaatan pemasaran digital, inovasi produk, serta pencatatan keuangan yang lebih rapi sangat diperlukan agar usaha dapat berkembang lebih optimal dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Rotua Sahat P. Simanullang selaku dosen pengampu mata kuliah manajemen UMKM atas bimbingan, arahan, dan pengetahuan yang diberikan selama proses penyusunan penelitian ini. Panduan dan penjelasan yang diberikan tidak hanya memperkuat pemahaman penulis terhadap konsep-konsep teoretis, tetapi juga membantu dalam penerapan prinsip-prinsip manajemen secara tepat pada kegiatan penelitian di lapangan.

Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada pemilik usaha sarapan pagi yaitu ibu Annisa yang telah bersedia menjadi narasumber penelitian. Kesediaan beliau untuk meluangkan waktu, memberikan data secara terbuka, serta berbagi pengalaman empiris dalam mengelola usaha, memberikan kontribusi yang sangat berarti bagi kelengkapan analisis penelitian ini.

Penulis turut mengapresiasi rekan-rekan yang berpartisipasi dalam proses penelitian ini, baik melalui kerja sama dalam pengumpulan data, penyusunan laporan, maupun diskusi konstruktif yang mendukung penyempurnaan hasil penelitian. Setiap bentuk dukungan yang diberikan memiliki peran penting dalam kelancaran penyelesaian penelitian ini.

Sebagai penutup, penulis berharap segala bentuk bantuan dan dukungan yang telah diberikan memperoleh balasan kebaikan. Semoga penelitian ini dapat memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan pengetahuan serta praktik manajemen, khususnya dalam konteks UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Arifudin, Moh., Fathma Zahara Sholeha, L. F. U. (2021). MA' ALIM: Jurnal Pendidikan Islam Volume 2, Nomor 2, Desember 2021. *Jurnal Pendidikan Islam*, 2, 146–160.
- [2] Asni, A., Dasalinda, D., & Chairunnisa, D. (2023). Penerapan Fungsi Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, And Controlling) dalam Layanan Bimbingan Dan Konseling Di Sekolah. *Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru*, 9(1), 357–364. <https://doi.org/10.51169/ideguru.v9i1.840>
- [3] Azumi, Z. S., & Setyahadi, M. M. (2024). Mufakat Mufakat. *Jurnal Ekonomi Akuntansi, Manajemen*, 2(2), 91–107.
- [4] Basyirah, L., & Wardi, M. C. (2020). Penerapan POAC (Planning, Organizing, Actuating, Controlling) Manajemen Risiko Pembiayaan Modal Usaha Tabarak di PT BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. *NUANSA: Jurnal Penelitian Ilmu Sosial Dan Keagamaan Islam*, 17(1), 61–74. <https://doi.org/10.19105/nuansa.v17i1.2836>
- [5] Gunawan Aji, Kharismatul Ulfa, Iklim Matunasia Aci, & Laely Safa'ah. (2023). Penerapan Akuntansi Manajemen dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada Ayam Geprek dan Penyet Lado Mudo). *Wawasan : Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 2(1), 297–308. <https://doi.org/10.58192/wawasan.v2i1.1577>
- [6] Janah, U. R. N., & Tampubolon, F. R. S. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam Pertumbuhan Ekonomi: Analisis Kontribusi Sektor UMKM terhadap Pendapatan Nasional di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 1(2), 739–746. <https://teewanjournal.com/index.php/peng>
- [7] Jay Heizer, Barry Rander, C. M. (2023). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. Fourteenth Education. https://www.pearson.com/nl/en_NL/higher-education/subject-catalogue/business-and-management/heizer-operations-management-sustainability-and-supply-chain.html
- [8] Kasmir. (2018). *Analisis laporan Keuangan*. RajaGrafindo Persada.
- [9] Mariyah, S., Hasibuan, L., Anwar, K., & Rizki, A. F. (2021). Perspektif Pengelolaan Pendidikan Fungsi Pengelolaan (Planning, Organizing, Actuating, Controlling). *Instructional Development Journal (IDJ)*, 3, 268–281.
- [10] Neni utami, Muhammad Yoga Aditia, & Binti Nur Asiyah. (2023). Penerapan Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating Dan Controlling) Pada Usaha Dawet Semar Di Kabupaten Blitar. *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 2(2), 36–48. <https://doi.org/10.55606/jekombis.v2i2.1522>
- [12] Nindya Rahma Aulya, Lilis Nurlina, & M. Ali Mauludin. (2025). Dampak Penerapan Program Pemberdayaan UMKM Kampung Madani PT. PNM Terhadap Peternak Sapi Perah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 4(1), 4620–4635. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2110>
- [13] Purba, D. S., Kurniullah, A. Z., Banjarnahor, A. R., Revida, E., Purba, S., Purba, P. B., Sari, A. P., Hasyim, Yanti, Butarbutar, M., Fuadi, Aznur, T. Z. A., Purba, B., & Rahmadana, M. F. (2021). *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*.
- [14] Suganda, F. R., & Purnamasari, I. (2022). Analisis Wilayah Manajemen Operasional pada UMKM Bintang Langit. *Journal of Knowledge Management*, 16(1), 1. <https://doi.org/10.52434/jkm.v16i1.2123>
- [15] Siregar, M. (2019). *Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Pustaka Setia.
- [16] Tjipto, F., & Chandra, G. (2016). *Service, Quality & Satisfaction*. Andi Publisher
- [17] Ummah, M. S. (2019). Waktu Kerja. *Sustainability (Switzerland)*, 11(1), 1–14. <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchg>



- ate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI
- [18] Wiryawan, I. W. G., Agustini, N. P. D., Palguna, I. G. P. R., & Tari, N. K. A. (2024). Penerapan Prinsip Manajemen Poac (Planning , Organizing , Actuating , Controlling) Dalam Upaya. *Prosiding Seminar Regional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar*, 3(1), 207–218.