



Implementasi Manajemen Pengelolaan Usaha dalam Meningkatkan Pendapatan Studi pada Grosir Jasa Baru Batuphat Timur

Putri Nabila Ramadhani¹, Lisa Iryani², Nur Sanjaya³, Nursakinah Ritonga⁴, Sufi⁵

^{1,2,3,4,5} Program Studi Administrasi Bisnis, Universitas Malikussaleh

Email: Putri.200260078@gmail.com

Article Info

Article history:

Received October 26, 2024

Revised November 15, 2024

Accepted Desember 15, 2024

Keywords:

Implementation,
Management, Business
Management, Revenue

ABSTRACT

This study aims to analyze the implementation of business management at Grosir Jasa Baru in Batuphat Timur, Lhokseumawe City, which focuses on increasing revenue and operational efficiency. Grosir Jasa Baru, established in 2021, faces various challenges in business management, including manual stock recording, procurement planning, and inventory control. Based on interviews with business owners and employees, the store's management implementation involves a continuous process of planning, execution, control, and evaluation. The results showed that although the business had implemented a strategy based on market needs, there were still bottlenecks in the manual system that resulted in operational inefficiencies. In addition, interviews with customers revealed the need for improvements in the layout of goods and stock adjustments. The conclusion of this study is that the implementation of business management at Grosir Jasa Baru is carried out with a systematic and structured approach. The planning process is done routinely by setting sales goals and promotional strategies every month. Organizing involves a clear division of tasks between the sales, stock management and customer service divisions, ensuring each employee knows their responsibilities. Controlling is done through daily and monthly performance monitoring using stock management software, allowing for quick strategy adjustments if needed.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Article Info

Article history:

Received October 26, 2024

Revised November 15, 2024

Accepted Desember 15, 2024

Keywords:

Implementasi, Manajemen,
Pengelolaan Usaha, Pendapatan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi manajemen pengelolaan usaha di Grosir Jasa Baru Batuphat Timur, Kota Lhokseumawe, yang berfokus pada peningkatan pendapatan dan efisiensi operasional. Grosir Jasa Baru, yang didirikan pada tahun 2021, menghadapi berbagai tantangan dalam pengelolaan usaha, termasuk pencatatan stok manual, perencanaan pengadaan barang, dan pengendalian persediaan. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha dan karyawan, implementasi manajemen di toko ini melibatkan proses perencanaan, pelaksanaan, pengendalian, dan evaluasi yang berkesinambungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun usaha ini telah menerapkan strategi yang berbasis pada kebutuhan pasar, masih terdapat hambatan dalam sistem



manual yang mengakibatkan ketidakefisienan operasional. Selain itu, wawancara dengan pelanggan mengungkapkan perlunya perbaikan dalam tata letak barang dan penyesuaian stok. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa Implementasi manajemen pengelolaan usaha di Grosir Jasa Baru dilakukan dengan pendekatan yang sistematis dan terstruktur. Proses perencanaan dilakukan secara rutin dengan menetapkan tujuan penjualan dan strategi promosi setiap bulan. Pengorganisasian melibatkan pembagian tugas yang jelas antara divisi penjualan, manajemen stok, dan layanan pelanggan, memastikan setiap karyawan tahu tanggung jawab mereka. Pengendalian dilakukan melalui pemantauan kinerja harian dan bulanan menggunakan software manajemen stok, memungkinkan penyesuaian strategi secara cepat jika diperlukan.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Corresponding Author:

Nama penulis: Putri Nabila Ramadhani

Universitas Malikussaleh

Email: Putri.200260078@gmail.com

Pendahuluan

Dalam dunia bisnis, persaingan merupakan tantangan yang tidak dapat dihindari. Setiap pebisnis dituntut untuk memiliki strategi yang tepat guna memanfaatkan peluang serta mengantisipasi ancaman yang ada, baik dari dalam maupun luar usaha. Pemahaman terhadap kondisi pasar, perubahan lingkungan bisnis, dan keinginan konsumen menjadi faktor krusial agar sebuah bisnis dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat (Fitri, 2022). Oleh karena itu, manajemen pengelolaan usaha yang baik diperlukan agar perusahaan mampu berjalan efektif dan efisien serta menghasilkan peningkatan pendapatan secara berkelanjutan.

Manajemen, menurut George R. Terry (2012), merupakan proses yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengendalian yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan melalui pemanfaatan sumber daya manusia (SDM) dan sumber daya lainnya. Manajemen yang terstruktur memungkinkan suatu organisasi untuk meminimalisir kesalahan, mencegah pemborosan, dan memaksimalkan potensi yang dimiliki sehingga mencapai tujuan yang diharapkan secara efektif dan efisien.

Usaha Grosir Jasa Baru, yang didirikan oleh Bapak M. Nasir sejak tahun 2021, bergerak di bidang perdagangan kebutuhan sandang dan pangan sehari-hari, baik secara grosir maupun ritel. Berlokasi di Jl. Medan-Banda Aceh No. 166, Batuphat Timur, Kecamatan Muara Satu, Kota Lhokseumawe, usaha ini memiliki pelanggan yang beragam, mulai dari reseller hingga konsumen langsung. Berdasarkan laporan keuangan, pendapatan usaha ini menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun, sebagaimana ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 1. Data Pendapatan Grosir Jasa Baru**

No	Tahun	Jumlah Pendapatan
1.	2021	Rp. 122.142.800
2	2022	Rp. 130.789.889
3	2023	Rp.187.896.700
Jumlah		Rp.440.829.267

Sumber : Laporan Keuangan Grosir Jasa Baru Batupat Timur

Meskipun pendapatan terus meningkat, hasil observasi awal menunjukkan bahwa manajemen pengelolaan usaha pada Grosir Jasa Baru belum sepenuhnya optimal. Permasalahan utama meliputi kurangnya pencatatan yang rinci terkait stok barang masuk dan keluar, yang berpotensi menyebabkan kelebihan atau kekurangan persediaan. Kelebihan stok dapat mengakibatkan penumpukan barang yang tidak terjual, sedangkan kekurangan stok dapat menyebabkan kehilangan potensi penjualan dan kekecewaan pelanggan. Selain itu, minimnya pengawasan terhadap arus barang juga menyulitkan evaluasi terkait produk mana yang paling menguntungkan.

Fenomena ini menunjukkan adanya kelemahan dalam penerapan fungsi-fungsi manajemen, terutama pada aspek perencanaan, penggerakan, dan pengendalian. Hal ini berdampak pada pengelolaan stok yang tidak efisien, sehingga menimbulkan masalah seperti stok yang menumpuk dan barang yang tidak terjual.

Oleh karena itu, diperlukan peningkatan strategi manajemen pengelolaan usaha yang lebih baik di Grosir Jasa Baru. Implementasi manajemen yang efektif diharapkan dapat mengoptimalkan kinerja usaha, meningkatkan efisiensi pengelolaan stok, serta memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan usaha.

Tinjauan Pustaka

Implementasi adalah tindakan yang dilakukan setelah suatu kebijakan ditetapkan. Implementasi merupakan cara agar sebuah kebijakan dapat mencapai tujuannya. (Maharani, 2020). Manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efektif dan efisien. Menurut George R. Terry dalam (Rendani, 2021) fungsi manajemen terdiri dari 4 fungsi, yaitu:

- *Planning* (Perencanaan)
- *Organizing* (Pengorganisasian)
- *Actuating* (Pengkoordinasian)
- *Controlling* (Pengendalian)

Jadi pengelolaan usaha merupakan ilmu manajemen yang berhubungan dengan proses mengurus dan menangani sesuatu untuk mewujudkan tujuan tertentu yang ingin dicapai. (Isnawati, 2023). Menurut Harnanto (2019) menuliskan bahwa pendapatan adalah “kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.



Metode Penelitian

Lokasi pada penelitian ini berada di grosir jasa baru yang terpusat di Jl. Medan-Banda Aceh No.166, Batuphat Timur, Kecamatan Muara Satu, Kota Lhokseumawe. Tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui implementasi manajemen pengelolaan usaha yang dapat diterapkan oleh Grosir Jasa Baru Batuphat Timur dan Untuk mengetahui dampak positif yang dihasilkan dari implementasi manajemen pengelolaan usaha terhadap peningkatan pendapatan di Grosir Jasa Baru Batuphat Timur.

Pendekatan yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian yaitu berbentuk deskriptif yang bertujuan untuk memperoleh gambaran secara komperhensif dan lebih mendalam yang digambarkan kedalam bentuk kata kata. penelitian kualitatif deskriptif.

Data yang dikumpulkan dalam kajian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang didapat langsung dari sumber dan diberi kepada pengumpul data atau peneliti, Sumber data primer didapatkan melalui kegiatan wawancara dengan subjek penelitian dan dengan observasi atau pengamatan langsung di lapangan. Teknik pengumpulan skunder, yaitu teknik pengumpulan data yang diperoleh dari mencari sumber kedua yang berfungsi sebagai pendukung data primer yaitu dengan studi kepustakaan.

Hasil Pembahasan

1. Hasil Dari Implementasi Manajemen Pengelolaan Usaha Yang Diterapkan Di Grosir Jasa Baru Batuphat Timur Kota Lhokseumawe

Implementasi manajemen pengelolaan usaha di Grosir Jasa Baru Batuphat Timur merupakan elemen penting dalam meningkatkan efisiensi operasional dan pendapatan usaha. Proses ini mencakup perencanaan strategis, peralihan dari sistem manual ke digital, serta evaluasi berkelanjutan. Awalnya, perusahaan menghadapi tantangan berupa pencatatan stok manual yang sering kali tidak akurat, terutama pada periode penjualan tinggi. Untuk mengatasi masalah ini, pemilik usaha memutuskan untuk mengimplementasikan software sederhana yang memungkinkan pencatatan stok secara otomatis dan real-time. Hal ini membantu mengurangi kesalahan, meningkatkan akurasi data persediaan, serta memudahkan pemantauan barang di gudang.

Evaluasi rutin melalui laporan penjualan dan pengamatan langsung menjadi langkah penting dalam memastikan efektivitas implementasi. Evaluasi ini memungkinkan perusahaan menyesuaikan strategi pengadaan barang sesuai dengan kebutuhan pasar, sehingga ketersediaan stok lebih terjamin dan kepuasan pelanggan meningkat. Dengan adanya implementasi teknologi dan evaluasi berkelanjutan, Grosir Jasa Baru berhasil meningkatkan efisiensi waktu, mengurangi beban tenaga kerja, serta memaksimalkan performa usaha secara keseluruhan. Ke depannya, integrasi sistem stok dengan sistem penjualan akan menjadi fokus utama untuk mendukung pertumbuhan usaha yang lebih optimal.



Manajemen yang efektif sangat penting dalam meningkatkan pendapatan bisnis, seperti yang diterapkan di Grosir Jasa Baru. Perencanaan yang baik menjadi langkah awal yang krusial, melibatkan penetapan tujuan, strategi pemasaran yang fleksibel, pengelolaan anggaran yang cermat, dan manajemen stok yang efisien. Setiap bulan, perusahaan melakukan rapat perencanaan untuk menentukan target penjualan, promosi, dan diskon berdasarkan tren pasar dan umpan balik pelanggan. Evaluasi kinerja penjualan bulan sebelumnya juga dilakukan untuk menetapkan target yang lebih realistis dan merancang strategi yang lebih efektif. Semua ini membantu perusahaan untuk tetap relevan di pasar dan memaksimalkan hasil yang dicapai.

Pengorganisasian yang jelas di Grosir Jasa Baru juga sangat penting untuk efisiensi operasional. Pembagian tugas yang sesuai dengan keahlian karyawan memastikan bahwa setiap bagian dapat fokus pada tanggung jawabnya, seperti penjualan, layanan pelanggan, manajemen stok, dan pengiriman barang. Hal ini meningkatkan produktivitas dan pelayanan yang optimal, serta meminimalkan kesalahan operasional. Dengan pengorganisasian yang baik, setiap karyawan tahu apa yang harus dilakukan, yang memungkinkan Grosir Jasa Baru mencapai tujuan bisnisnya secara efektif dan efisien. Pendekatan manajemen yang diterapkan di sini mencerminkan prinsip-prinsip manajemen yang baik dan dapat dijadikan contoh bagi usaha lain.

2. Dampak Dari Hasil Implementasi Manajemen Pengelolaan Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan Di Grosir Jasa Baru Batuphat Timur

Implementasi manajemen yang baik di Grosir Jasa Baru memberikan dampak positif terhadap peningkatan performa usaha dan pendapatan. Pendapatan usaha meningkat signifikan setelah penerapan strategi manajemen yang lebih terstruktur. Salah satu aspek penting adalah perbaikan manajemen inventaris, di mana Grosir Jasa Baru beralih dari sistem manual ke penggunaan software untuk mencatat stok secara real-time. Perubahan ini meminimalkan kesalahan pencatatan, meningkatkan efisiensi operasional, dan memudahkan pengambilan keputusan terkait stok barang.

Selain itu, pengelolaan keuangan yang lebih teratur melalui software akuntansi membantu menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan tepat waktu, mendukung pengalokasian anggaran yang lebih efektif. Di sisi lain, pelatihan berkala untuk karyawan dan penerapan strategi pemasaran seperti promosi dan diskon turut meningkatkan kepuasan pelanggan serta penjualan. Implementasi ini secara keseluruhan berhasil meningkatkan efisiensi operasional, kepuasan pelanggan, dan pendapatan, sehingga mendukung tujuan jangka panjang Grosir Jasa Baru dalam mengembangkan usahanya.

3. Implementasi Manajemen Pengelolaan Usaha dan Pengaruhnya Terhadap Peningkatan Pendapatan

a. Pengelolaan Usaha dan Definisi Pendapatan

Pengelolaan usaha yang baik memiliki dampak langsung terhadap peningkatan pendapatan di Grosir Jasa Baru Batuphat Timur. Pendapatan diperoleh dari penjualan barang yang dikelola melalui sistem manajemen stok yang efisien, sehingga barang selalu



tersedia sesuai kebutuhan pasar. Hal ini mencegah kehilangan peluang penjualan dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2019), pendapatan adalah penghasilan dari aktivitas utama entitas, seperti penjualan dan imbalan jasa. Bapak M. Nasir, pemilik Grosir Jasa Baru, menyatakan bahwa pengelolaan stok yang tepat memastikan barang tersedia dan memenuhi permintaan pelanggan, yang berdampak pada peningkatan pendapatan usaha.

b. Konsep Pendapatan dalam Pengelolaan Usaha

Konsep pendapatan di Grosir Jasa Baru berfokus pada efisiensi operasional dan pengelolaan penjualan sebagai kegiatan utama. Dengan pengadaan barang yang teratur dan distribusi yang efektif, grosir ini dapat memaksimalkan penjualan dan pendapatan. Eldon Hendriksen menyatakan bahwa pendapatan adalah hasil dari proses operasi perusahaan dalam periode tertentu. Menurut Bapak M. Nasir, peningkatan efisiensi dari pengadaan hingga penjualan menjadi kunci optimalisasi pendapatan.

c. Karakteristik Pendapatan dalam Implementasi Manajemen

Karakteristik pendapatan seperti arus masuk aset dan pengurangan kewajiban tercermin dalam manajemen Grosir Jasa Baru. Pengelolaan transaksi penjualan dan pembelian yang baik serta pengaturan keuangan yang terkontrol membantu meningkatkan pendapatan dan mengurangi liabilitas. Bapak M. Nasir menjelaskan bahwa pencatatan transaksi yang cermat memastikan pendapatan maksimal dan kewajiban minimal.

Implementasi manajemen yang baik di Grosir Jasa Baru telah terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan. Melalui pengelolaan stok, efisiensi operasional, dan pengaturan keuangan yang sistematis, usaha ini mampu menghadapi tantangan pasar dan mencapai pertumbuhan pendapatan yang signifikan.

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang implementasi manajemen pengelolaan usaha di Grosir Jasa Baru Batuphat Timur, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

a. Implementasi Manajemen Pengelolaan Usaha di Grosir Jasa Baru

Implementasi manajemen pengelolaan usaha di Grosir Jasa Baru dilakukan dengan pendekatan yang sistematis dan terstruktur. Proses perencanaan dilakukan secara rutin dengan menetapkan tujuan penjualan dan strategi promosi setiap bulan. Pengorganisasian melibatkan pembagian tugas yang jelas antara divisi penjualan, manajemen stok, dan layanan pelanggan, memastikan setiap karyawan tahu tanggung jawab mereka. Pengendalian dilakukan melalui pemantauan kinerja harian dan bulanan menggunakan software manajemen stok, memungkinkan penyesuaian strategi secara cepat jika diperlukan. Pengkoordinasian antar divisi dilakukan melalui rapat mingguan untuk memastikan bahwa semua bagian usaha bekerja harmonis dan mengatasi hambatan secara efektif. Dengan pendekatan ini, Grosir Jasa Baru mampu mengelola operasional usaha secara efisien dan meningkatkan kinerja keseluruhan.



b. Dampak dari Implementasi Manajemen Pengelolaan Usaha terhadap Peningkatan Pendapatan

Dampak dari implementasi manajemen pengelolaan usaha di Grosir Jasa Baru sangat positif. Manajemen stok yang baik menghindari kekurangan dan kelebihan stok, meningkatkan efisiensi operasional. Pengelolaan keuangan yang teratur memungkinkan pencatatan dan audit yang akurat, mendukung perencanaan dan pengalokasian anggaran yang lebih baik. Pengelolaan sumber daya manusia yang baik melalui pelatihan berkala meningkatkan keterampilan karyawan, berkontribusi pada pelayanan pelanggan yang lebih baik. Strategi pemasaran yang efektif, termasuk promosi dan pemasaran online, memperluas jangkauan pasar dan menarik lebih banyak pelanggan. Semua ini berkontribusi pada peningkatan pendapatan bulanan Grosir Jasa Baru. Konsumen melaporkan pengalaman berbelanja yang memuaskan, yang menunjukkan bahwa implementasi manajemen tidak hanya memperbaiki operasional tetapi juga meningkatkan kepuasan pelanggan.

Dengan demikian, penerapan manajemen pengelolaan usaha yang baik di Grosir Jasa Baru Batuphat Timur telah terbukti efektif dalam meningkatkan pendapatan dan kinerja usaha secara keseluruhan. Keberhasilan ini menunjukkan pentingnya pendekatan manajerial yang terintegrasi dalam mencapai tujuan bisnis dan meningkatkan daya saing di pasar.

Saran

- 1) Meningkatkan penggunaan teknologi informasi dengan mengadopsi sistem manajemen yang lebih canggih dan terintegrasi, sehingga memudahkan dalam pemantauan dan pengambilan keputusan.
- 2) Memperluas pelatihan karyawan tidak hanya dalam aspek teknis tetapi juga dalam keterampilan soft skill seperti komunikasi dan pelayanan pelanggan.
- 3) Diversifikasi strategi pemasaran dengan memanfaatkan berbagai platform digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan brand awareness. Keempat, meningkatkan komunikasi dan koordinasi antar divisi melalui rapat evaluasi yang lebih rutin untuk mengidentifikasi dan mengatasi hambatan operasional dengan lebih cepat.
- 4) Terus melakukan inovasi produk dan layanan sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan, untuk memastikan kepuasan pelanggan yang berkelanjutan dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Dengan penerapan ini, diharapkan Grosir Jasa Baru dapat terus meningkatkan pendapatan dan mengukuhkan posisinya sebagai usaha grosir terkemuka di Batuphat Timur.



Daftar Pustaka

- Ali Sadikin, I. M. (2020). *Pengantar Manajemen Dan Bisnis*. Yogyakarta.
- Anwar, M. (2018). konsep Karakteristik Dan Wilayah(scope) Kajian Manajemen kurikulum Bahasa arab. *Jurnal*, 1.
- Darim, a. (2020, Januari). Manajemen Perilaku Organisasi Dalam Mewujudkan Sumber Daya Manusia Yang Kompeten. *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 1, 22-40.
- Dr.Ara Hidayat, M. (2012, Oktober). *Pengelolaan Pendidikan*. Bandung.
- Fatimah. (2021, Januari). Implementasi Budaya Religius DALAM Membina Akhlak Siswa Di MI Rahmatullah Kota Jambi. *jurnal Pendidikan Guru*, 2.
- Fitri, V. D. (2022). Analisis Manajemen Pengelolaan Usaha Nuju Coffee Untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan Menurut Perspektif Islam. *Skripsi*.
- Isnawati. (2023). Pengelolaan Usaha Susu Kedelai Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam. *Skripsi*.
- juli, R. D. (2020). Pelaksanaan Pengawasan Oleh pimpinan Dalam meningkatkan Kinerja pegawai. *Skripsi*, 4.
- Lestari, O. I. (2021). Penerapan Pencatatan Pendataan Dan Beban Pada Warehouse PT.Supra Raga transport. *Skripsi*.
- Maharani, F. F. (2020). Implementasi Program Boarding Shool Dalam Pembentukan Karakter Siswa Di SD Islam Miftahul Huda Keringan ngajuk. *Skripsi*.
- Nabilah, N. w. (2023). Pengaruh Implementasi Standar Proses pembelajaran Guru Pendidikan Agama Islam Terhadap Hasil Belajar Siswa pada Mata Pelajaran Pendidikan Agama Islam Di SMP Negeri 1 Sumber Jaya. *Skripsi*.
- nisa, z. (2021). *junal. Implementasi quantum learning berbasis daring meningkatkan hasil belajar ipa kelas 5 di madrasah ibtidayah nurulhuda kota kendiri.diss.insitus agama islam tribakti*.
- Nuryadi. (2020, Januari). Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap pendapatan Toko Jaya Di Pusat Grosir PGS Surabaya. *Jurnal Imiah Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1.
- Putra, H. (2020). Pengaruh Partisipasi Dalam Penyusunan Anggaran Terhadap Kinerja Manajerial Dengan Motivasi Sebagai Variabel Moderating. *Skripsi*.
- Ramli, M. A. (2019). Implementasi Metode Tilawati Dalam Pembelajaran AL-Quran pada Anak-Anak Di TPA Al falah Unit 081. *skripsi*, 19.
- Rendani, L. (2021). Fungsi Manajemen Dalam Meningkatkan Pemahaman Agama anak Asuh Di Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Tunas harapan Aisyiyah. *Skripsi*.
- Rohit. (2018). Manajemen,Teori Dan Praktik. *Jurnal*.
- Terry, G. R. (2012). Prinsip- Prinsip Manajemen