

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Profil Minimarket Suka Maju

Minimarket Suka maju adalah minimarket mandiri yang dimiliki oleh bapak Monawi dan istrinya Sri hafinadatin. Minimarket ini berdiri pada tahun 2001, terletak di desa Juluk Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep. Disekitar minimarket suka maju belum terdapat atau jauh dari minimarket yang lain atau toko yang lengkap menyediakan kebutuhan masyarakat. Minimarket Suka maju berada di tempat yang strategis, karena berada di pinggir jalan yang ramai dan dekat dengan pemukiman warga.

Minimarket Suka maju dengan tata letak yang rapi, bersih, dan pelayanan yang ramah membuat para konsumen merasa nyaman belanja di minimarket Suka maju. Di dalam minimarket suka maju terdapat CCTV sebagai alat untuk menjaga keamanan sehingga tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Dengan adanya CCTV akan membuat konsumen, karyawan dan pemilik minimarket suka maju akan merasa lebih santai tidak selalu merasa khawatir sehingga mengganggu konsentrasi dalam melayani konsumen apalagi di waktu ramai konsumen.

Dengan berkembangnya zaman teknologi semakin canggih, minimarket suka maju juga menggunakan barcode scanner untuk mempermudah dan mempercepat transaksi pembelian. Dengan adanya

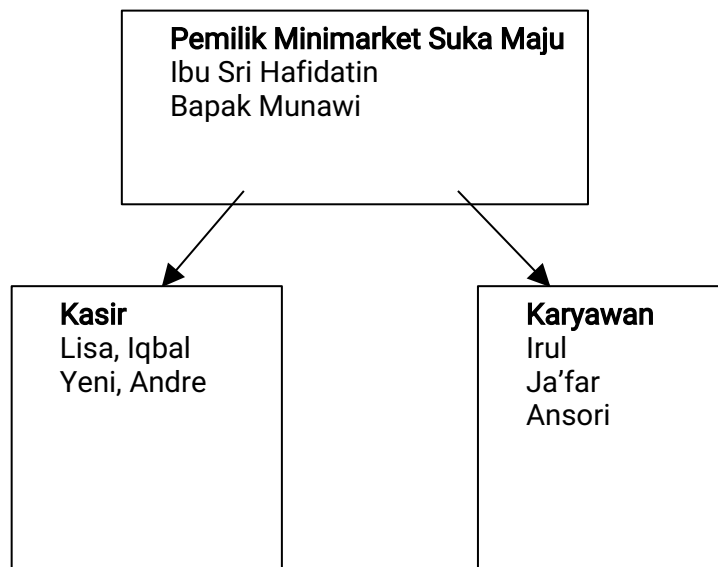
barcode scanner di minimarket Suka maju mempermudah pelayanan dan tidak membuat konsumen menunggu terlalu lama.

Minimarket suka maju berdiri pada tahun 2001, pada awal berdirinya minimarket suka maju memang sudah banyak diminati masyarakat. Masyarakat silih berganti berdatangan karena masyarakat merasa bahwa di minimarket Suka maju menyediakan apa yang dibutuhkan dan merasa nyaman belanja di minimarket Suka maju karena bersih, rapi dan mendapatkan pelayanan yang baik.

2. Struktur Minimarket Suka Maju

Gambar 4.1

Struktur Minimarket Suka Maju



Sumber: Pemilik Minimarket Suka maju

B. Paparan Data

Untuk mendapatkan data peneliti melakukan penelitian dengan cara wawancara, pengamatan, dan dokumentasi. Maka, dari hasil penelitian yang dapat peneliti paparkan yaitu:

1. Manajemen Pada Usaha Minimarket Suka Maju Dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha Di Desa Juluk Kec Saronggi Kab Sumenep

Untuk mengetahui bagaimana manajemen pada usaha minimarket Suka maju dalam upaya untuk menjaga keberlangsungan usaha di desa Juluk Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep. Peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi kepada pemiliki minimarket.

Wawancara pertama mengenai berdirinya minimarket suka maju, peneliti melakukan wawancara kepada pemilik minimarket Suka maju yaitu Ibu Sri Hafidatin.

“Minimarket ini merupakan minimarket yang sudah cukup lama karena minimarket suka maju ini sudah berusia lebih dari 20 tahun yang mana minimarket ini didirikan pada tahun 2001”¹

Wawancara kedua mengenai (planning) perencanaan minimarket Suka maju yang ingin dicapai untuk kedepannya, dalam hal ini peneliti melakukan wawancara dengan pemilik minimarket Suka maju yaitu ibu Sri Hafidatin.

¹ Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

“Pada awal saya dan suami saya mendirikan minimarket ini, saya ingi mempertahankan keberlangsungan usaha dan terus mengembangkannya. Alhamdulillah lambat laun semakin berkembang, setelah itu kami mulai merekrut karyawan Jadi tujuan dari usaha minimarket Suka maju ini terus berkembang dan memperbanyak cabang.”²

Berdasarkan pernyataan dari ibu titin minimarket suka maju mempunyai tujuan yang sangat besar yaitu terus mengembangkan minimarket suka maju hingga memperbanyak cabangnya.

Wawancara ketiga mengenai pengelola minimarket Suka maju pada awal didirikan dan alamat minimarket, peneliti melakukan wawancara kepada pemilik minimarket Suka maju yaitu ibu Sri Hafidatin.

“Pada awal minimarket ini didirikan suami saya dan saya yang mengelolanya sendiri, kami masih belum memperkerjakan kariawan. Alhamdulillah lambat laun minimarket ini semakin berkembang jadi kami memperkerjakan karyawan. Minimarket ini merupakan tempat yang strategis karena berada di pinggir jalan yang lumayan ramai dan berada di pemukiman desa, yaitu di dusun Semtanih desa Juluk Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep.”³

Berdasarkan pernyataan dari ibu Sri hafidatin atau ibu Titin, minimarket suka maju pada awal didirikan dikelola langsung oleh suaminya dan ibu Titin tanpa menggunakan karyawan, dan minimarket Suka maju berada di tempat yang strategis yaitu di desa Juluk Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep.

Peneliti melakukan wawancara dengan saudara iqbal salah satu karyawan minimarket Suka maju tentang jumlah karyawan di minimarket suka maju.

“Jumlah karyawan di minimarket Suka maju ini ada 7 orang, 4 orang

²Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

³Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

berada di bagian kasir dan 3 orang di bagian angkat/antar barang dan lain sebagainya.”⁴

Berdasarkan pernyataan saudara Iqbal bahwa jumlah karyawan di minimarket Suka maju terdapat 7 orang yang di bagi menjadi beberapa tempat ada yang di kasir dan ada yang di bagian angkat/antar barang.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara tentang karakter dan kinerja seperti apa yang dibutuhkan dan diharapkan minimarket Suka maju dengan saudari Lisa salah satu karyawan minimarket.

“Dalam sebuah usaha pasti memiliki kriteria karyawan seperti apa yang dibutuhkan untuk menjaga keberlangsungan usahanya supaya bisa tetap bertahan dan terus berkembang begitu juga dengan minimarket sukan maju. Kriteria yang dibutuhkan dan diharapkan minimarket ini yaitu tekun, sopan, jujur, disiplin, dan sabar dalam melayani konsumen/pembeli.”⁵

Dapat disimpulkan bahwa kriteria dari segi karakter dan kinerja karyawan yang dibutuhkan dan diharapkan minimarket suka maju yaitu tekun, sopan, jujur, disiplin dan sabar dalam melayani konsumen.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan saudari Yeni salah satu karyawan di minimarket Suka maju tentang keahlian/skil yang harus dimiliki karyawan supaya dapat menjaga keberlangsungan usaha.

“Keahlian/ skil yang harus dimiliki karyawan di minimarket ini berbeda beda, karena saya berada di bagian kasir maka keahlian/skil yang harus dimiliki yaitu cepat tanggap dalam melayani konsumen, mempunyai etitut yang baik dalam melayani konsumen dan menguasai atau bisa mengoperasikan komputer.”⁶

Saudara ansori salah satu karyawan minimarket Suka maju menambah pernyataan tentang keahlian/ skil yang harus dimiliki karyawan agar dapat menjaga keberlangsungan usaha minimarket Suka maju.

⁴ Iqbal, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

⁵ Lisa, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

⁶ Yeni, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

“Keahlian/ skil yang harus dimiliki karyawan di minimarket ini berbeda-beda, karena saya berada di bagiankulakan jadi saya harus memiliki tenaga yang kuat dalam mengangkat barang atau bisa dikatakan tahan banting karena tugasnya bukan hanya mengangkat barang yang ringan tetapi yang berat-berat seperti tabung gas, air mineral dan lain sebagainya. Juga harus bisa mengendarai mobil dan viar karena salah satu tugasnya yaitu mengantarkan pesanan ke ritel atau toko-toko yang lain. Dan yang paling penting mempunyai etitut yang baik dalam melayani konsumen.”⁷

Jadi dapat disimpulkan dari dua pernyataan di atas bahwa keahlian/skil yang harus dimiliki karyawan di minimarket Suka maju yaitu cepat tanggap dalam melayani konsumen, bisa mengoperasikan komputer, mempunyai tenaga yang kuat/tahan banting, bisa mengendarai mobil dan viar.

Wawancara selanjutnya yaitu mengenai (organizing) cara membangun kerjasama tim yang kompak sehingga memperlancar dan tidak menghambat keberlangsungan minimarket, peneliti melakukan wawancara dengan pemilik minimarket Suka maju yaitu ibu Titin.

“Dalam sebuah organisasi atau usaha sangat memerlukan kekompakan, karena jika tidak ada kekompakan dalam sebuah tim maka akan menghambat berkembangnya suatu usaha. Oleh sebab itu upaya saya untuk membangun kerjasama tim yang kompak saya selalu melakukan musyawarah baik itu tiap minggu, tiap bulan atau bahkan ketika ada suatu permasalahan yang tiba-tiba terjadi. Sehingga dengan sering diadakannya musyawarah antar karyawan akan saling kenal dan saling memahami. Antar karyawan tidak akan merasa tidak enak untuk saling tegus sapa, menanyakan sesuatu yang tidak dimengerti, atau meminta pertolongan jika diperlukan. Jadi dengan semua itu maka terbentuklah kerjasama tim yang kompak.”

Berdasarkan pernyataan dari ibu titin sebagai pemilik sekaligus manajer dari minimarket Suka maju, upaya untuk membangun kerjasama tim yang kompak yaitu melalui musyawarah.

⁷Ansori, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara tentang jam kerja karyawan di minimarket Suka maju dengan saudara iqbal salah satu karyawan di minimarket Suka maju.

“Jam kerja di minimarket ini bagian kasir di bagi menjadi dua sif yaitu sif pagi dan sif malam, sif pagi dari jam 06.00-14.00 setelah itu diganti sif malam dari jam 14.00-22.00, dari setiap sif itu mempunyai 8 jam kerja.”⁸

Saudara irul salah satu karyawan di minimarket Suka maju menambahkan pernyataan tentang jam kerja di minimarket Suka maju.

“Jadi gini bak kalau di bagian kasir itu sif sifan tapi kalau saya yang berada di bagian kulakan sebagai angkat barang dan lain sebagainya, yaitu dari jam 07.00-17.00 terus pulang lalu kembali lagi jam 18.30-20.00.”⁹

Jadi dari kedua pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa jam kerja di minimarket Suka maju itu bagian kasir ada sif malam dan sif pagi sedangkan di bagian kulakan angkat barang dan lain sebagainya itu bukan sif sifan.

Wawancara selanjutnya mengenai pelayanan di minimarket Suka maju, peneliti melakukan wawancara kepada saudari Maya sebagai konsumen di minimarket Suka maju.

“Dalam melayani pelanggan atau konsumen memang harus baik, ramah, sopan yang intinya memberikan pelayanan yang baik karena pelanggan itu adalah raja. Ketika konsumen merasa nyaman dan puas dengan pelayanannya maka konsumen akan kembali lagi ke tempat tersebut. Minimarket Suka maju memberikan pelayanan yang baik, ramah, sopan dan memiliki atitut yang baik.”¹⁰

Saudari Nita memberikan pernyataan yang sama mengenai

⁸Iqbal, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

⁹Irul, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

¹⁰Maya, Konsumen Suka Maju, *Wawancara langsung* (21 Juni 2022)

pelayanan di minimarket Suka maju.

“Selama saya belanja di minimarket Suka maju saya mendapatkan pelayanan yang baik. Karyawannya baik, sopan dan ramah dalam melayani konsumen, ketika ada konsumen yang membeli barang yang berat seperti halnya air satu kardus maka akan di bantu membawakannya ke kendaraannya.”¹¹

Jadi dapat disimpulkan dari pernyataan Maya dan Nita bahwa sanya di minimarket Suka maju selalu memberikan pelayanan yang baik bagi para konsumen.

Wawancara selanjutnya mengenai (coordinating) cara melakukan koordinasi dari setiap departemen, dalam hal ini peneliti mewawancarai ibu Titin sebagai pemiliki minimarket Suka maju.

“Seperti yang saya katakan sebelumnya bahwa saya selalu melakukan musyawarah, di waktu musyawarah para karyawan atau yang bertugas melakukan koordinasi kepada saya atau suami saya selaku manajer minimarket ini. Ketika terdapat suatu permasalahan karyawan langsung menghubungi saya atau suami saya.”¹²

Berdasarkan pernyataan dari ibu Titin, karyawan melakukan koordinasi langsung kepada Ibu Titin atau suaminya ketika musayawarah atau melakukan koordinasi ketika tiba-tiba terdapat sesuatu yang perlu dikonsultasikan.

Wawancara selanjutnya mengenai strategi pemasaran, yang bertanggung jawab dalam pemasaran dan hasil dari pemasarannya, dalam hal ini peneliti masih tetap mewawancarai ibu Titin sebagai pemilik dari minimarket Suka maju.

“Dalam pemasaran disini yang bertanggung jawab karyawan dan manajer, sedangkan strategi pemasarannya melakukan diskon

¹¹Nita, Konsumen Suka Maju, *Wawancara langsung* (21 Juni 2022)

¹²Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

harga dan undian atau event yang kadang diadakan tiap bulan ada pula yang tiap tahun seperti di bulan Ramadhan, hari raya dan hari-hari spesial lainnya. Sistem undiannya minimal belanja sampai 50.000 akan mendapatkan satu kupon dan jika belanja 100.000 itu akan mendapatkan dua kupon, kupon tersebut dituliskan nama dan nomer Hp kemudian dimasukkan kedalam kotak setelah beberapa hari atau pertengahan bulan kupon tersebut akan di undi. Dan hasil dari pemasarannya alhamdulillah cukup memuaskan.”¹³

Berdasarkan pernyataan dari ibu Titin yang bertanggung jawab dalam pemasaran yaitu karyawan dan manajer, sedangkan strategi pemasarannya yaitu diskon harga dan mengadakan undian/event dan hasil dari pemasarannya memuaskan.

Wawancara selanjutnya mengenai (controlling) cara membimbing karyawan supaya bisa bekerja dengan mengikuti arah yang diharapkan, dalam hal ini peneliti mewawancarai ibu Titin selaku pemilik minimarket Suka maju.

“Untuk membimbing para karyawan saya menggunakan SOP dalam toko, yang mana Standard Operating Procedure (SOP) adalah serangkaian instruksi kerja tertulis yang dibakukan mengenai proses penyelenggaraan administrasi minimarket, bagaimana dan kapan harus dilakukan, dimana dan oleh siapa dilakukan atau lebih mudahnya panduan yang berkaitan dengan prosedur yang harus dijalankan. Sedangkan karyawan yang masih baru itu diberitahu SOP nya lalu diberi arahan dan apabila terjadi kesalahan dalam bekerja maka diberi nasehat dan arahan.”¹⁴

Jadi dalam membimbing karyawan di minimarket Suka maju ibu titin menggunakan SOP atau panduan prosedur yang harus dijalankan. Untuk mempermudah dan mengefektifkan manajemen dalam minimarket Suka maju.

Wawancara selanjutnya mengenai stok barang yang selalu ada.

¹³Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

¹⁴Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

Peneliti melakukan wawancara kepada saudara iqbal sebagai karyawan di minimarket Suka maju.

“Dalam sebuah toko baik itu toko kecil atau besar memang harus mengontrol persediaan barang agar konsumen atau pembeli tidak kembali dengan tangan kosong. Disini kami selalu mengontrol stok barang baik stok barang yang sudah di pajang atau stok barang yang ada di gudang. Ketika stok barang habis dan di mitra Suka maju juga kebetulan habis kami berusaha bagaimana stok barang tersebut harus ada untuk memenuhi kebutuhan konsumen, agar konsumen tidak merasa kecewa ketika berbelanja di minimarket Suka maju.”¹⁵

Wawancara selanjutnya mengenai seberapa lama belanja di minimarket Suka maju dan mengapa sering belanja di minimarket Suka maju. Peneliti melakukan wawancara kepada saudari Maya yang sedang berbelanja di minimarket Suka maju.

“Saya sudah lama belanja disini dan sering belanja disini karena tempatnya yang strategis dan ketika saya tidak bisa menemukan kebutuhan saya di toko-toko dekat rumah saya langsung kesini karena disini menyediakan kebutuhan masyarakat lebih lengkap.”¹⁶

Saudari Nita sebagai konsumen minimarket Suka maju memberikan pernyataan yang sama.

“Dari awal didirikan saya sudah belanja disini karena rumah saya dekat dengan minimarket ini jadi saya sering belanja disini. Selain karena tempat yang strategis minimarket Suka maju ini peka pada kebutuhan konsumen, apa yang dibutuhkan masyarakat selalu ada di minimarket Suka maju.”¹⁷

Berdasarkan pernyataan dari Maya dan Nita mereka sering belanja di minimarket Suka maju yang selalu menyediakan lebih lengkap apa yang dibutuhkan masyarakat karena peka terhadap apa yang dibutuhkan konsumen.

¹⁵Iqbal, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

¹⁶Maya, Konsumen Suka Maju, *Wawancara langsung* (21 Juni 2022)

¹⁷Nita, Konsumen Suka Maju, *Wawancara langsung* (21 Juni 2022)

2. Efektivitas Manajemen Dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha Minimarket Suka Maju Di Desa Juluk Kec Saronggi Kab Sumenep

Untuk mengetahui bagaimana efektivitas manajemen dalam menjaga keberlangsungan usaha minimarket suka maju di Desa Juluk kecamatan Saronggi kabupaten Sumenep, peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi kepada pemilik minimarket, karyawan dan beberapa konsumen.

Peneliti melakukan wawancara dengan pemilik minimarket yaitu ibu Sri Hafidatin atau sering disapa dengan ibu Titin mengenai hasil penjualan dan operasional di minimarket Suka maju.

“Alhamdulillah hasil penjualannya baik walau terkadang naik turun, kalau yang minimarket di hari-hari biasa perkisaran 4-5 juta kalau di hari-hari spesial seperti hari raya itu sekitar 10- 20 juta perhari. Sedangkan minimarket yang kulakan itu sekitar 20-90 juta perhari. Sedangkan operasionalnya minimarket Suka maju selalu mengontrol keluar masuk barang, dan persediaan barang baik yang sudah tertata maupun yang ada di dalam gudang. Melakukan penataan barang yang baik dan benar, mengontrol pengawasan dan keamanan lingkungan minimarket sehingga membuat konsumen merasa nyaman dan aman ketika berbelanja di minimarket ini.”¹⁸

Berdasarkan pernyataan dari ibu Titin mengenai hasil penjualan dari minimarket suka maju itu berjalan dengan baik apalagi di hari-hari spesial. Melakukan pengontrolan dari segala bidang supaya bisa berjalan dengan lancar dan efektif.

Peneliti melakukan wawancara kepada saudari Lisa yang merupakan karyawan di bagian kasir mengenai perkisaran gaji karyawan

¹⁸Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

setiap bulan di minimarket Suka maju.

“Disini saya bekerja sebagai kasir dan jam kerja saya sif sif yaitu 8 jam sedangkan gaji saya tiap bulan 1.000.000.”¹⁹

Sedangkan saudara irul karyawan yang berada di bagian minimarket kulakan memberikan pernyataan yang berbeda mengenai gaji karyawan.

“Saya bekerja di bagian kulakan dan jam kerja saya dari jam 07.00-17.00 pulang kemudian kembali lagi jam 18.30-20.00, sedangkan pekerjaan yang saya lakukan seperti halnya mengangkat barang-barang yang berat dan mengantarkan pesanan dari rietel yang lain. Jadi perkisaran gaji saya 1.500.000 perbulan.”²⁰

Jadi dapat disimpulkan dari pernyataan kedua karyawan bahwa gaji karyawan itu berbeda karena pekerjaannya juga berbeda.

Wawancara selanjutnya mengenai perkembangan dan pencapaian usaha minimarket Suka maju, peneliti melakukan wawancara kepada ibu Titin sebagai pemilik minimarket Suka maju.

“Dalam sebuah bisnis atau usaha pasti ada naik turunnya tidak akan selamanya berjalan mulus. Alhamdulillah walau terkadang naik turun karena adanya berbagai rintangan seperti halnya pada waktu Covid’19, tapi minimarket ini terus berkembang dari hanya minimarket menjadi minimarket kulakan (mitra) dan sekarang sudah mempunyai satu cabang alhamdulillah.”²¹

Berdasarkan pernyataan dari ibu Titin sebagai pemilik minimarket suka maju menyatakan bahwa minimarket Suka maju mempunyai perkembangan yang bagus walau terkadang naik turun dan alhamdulillah sudah mempunyai pencapaian yaitu memiliki satu cabang.

Wawancara selanjutnya mengenai tantangan dan peluang yang

¹⁹Lisa, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

²⁰Irul, Karyawan Suka Maju, *Wawancara langsung* (20 Juni 2022)

²¹Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

sering dihadapi minimarket suka maju, peneliti melakukan wawancara kepada ibu Titin sebagai pemilik minimarket Suka maju.

“ Dalam menjalankan sebuah usaha pasti memiliki tantangan yang harus di hadapi seperti halnya minat konsumen yang harus di jaga, jeli melihat peluang, peka pada kebutuhan konsumen, ketika barang kosong harus berusaha bagaimana bisa ada, harus selalu sabar ketika menghadapi konsumen yang ngelunjak dan adanya pesaing. Sedangkan peluang dalam menjalankan usaha minimarket ini yaitu seperti memberikan produk yang dibutuhkan konsumen namun tidak ada di warung, kerja sama yang baik dengan mitra atau pemasok, perubahan gaya hidup masyarakat, kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks, dan lokasi usaha minimarket ini berada di pemukiman penduduk.”²²

Berdasarkan pernyataan dari ibu Titin tantangan dalam menjalankan usaha harus menjaga minat konsumen, jeli melihat peluang, peka pada kebutuhan konsumen dan sabar dalam menghadapi berbagai konsumen. Dalam sebuah usaha selain tantangan juga ada peluang seperti memberikan diskon harga dan menyediakan apa yang di butuhkan masyarakat.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti memperoleh beberapa temuan data baik dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari temuan data penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Analisis Manajemen Pada Usaha Minimarket Suka Maju Dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha di Desa Juluk Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep

²²Sri Hafidatin, Pemilik Minimarket Suka Maju, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2022)

- a) Keberhasilan dan tujuan yang ingin dicapai di minimarket Suka maju adalah ingin terus mengembangkan minimarket dan memperbanyak cabang.
- b) Lokasinya strategis karena berada di pinggir jalan raya dan berada di wilayah pemukiman penduduk.
- c) Jumlah karyawan di minimarket Suka maju ada 7, 4 sebagai kasir dan 3 sebagai karyawan di bagian kulakan.
- d) Karakteristik karyawan di minimarket Suka maju adalah harus jujur, tekun, disiplin dan mempunyai atititut yang baik.
- e) Keahlian atau skil yang harus dimiliki karyawan di bagian kasir yaitu cepat tanggap dalam melayani konsumen, mempunyai etitut yang baik dan menguasai atau bisa mengoperasikan komputer. Sedangkan karyawan dibagian kulakan keahlian atau skil yang harus dimilik yaitu mempunyai etitut yang baik, memiliki tenaga yang kuat dalam mengangkat barang atau bisa dikatakan tahan banting dan bisa mengendarai mobil dan viar.
- f) Cara membangun kerja sama tim yang kompak di minimarket Suka maju baik yang bagian kasir maupun karyawan di bagian kulakan yaitu dengan selalu melakukan musyawarah baik tiap minggu, tiap bulan, atau bahkan ketika ada sesuatu permasalahan yang tiba-tiba perlu dimusyawarahkan.
- g) bagian kasir jam kerjanya sif-sifan, sif pagi dari jam 06.00-

14.00 sif malam dari jam 14.00-22.00. sedangkan karyawan bagian kulakan yaitu dari jam 07.00-17.00 pulang dulu kemudian balik lagi jam 18.30-20.00.

- h) Minimarket Suka maju memberikan pelayanan yang baik, ramah, sopan dan memiliki atitut yang baik.
- i) Pemilik selalu membiasakan adanya koordinasi kepada karyawan dengan cara melakukan musyawarah mingguan, bulanan atau bahkan jika ada sesuatu yang perlu dimusyawarahkan.
- j) Strategi pemasarannya melakukan diskon harga dan undian atau event yang kadang diadakan tiap bulan ada pula yang tiap tahun seperti di bulan Ramadhan, hari raya dan hari-hari spesial lainnya. Sistem undiannya minimal belanja sampai 50.000 akan mendapatkan satu kupon dan jika belanja 100.000 itu akan mendapatkan dua kupon, kupon tersebut dituliskan nama dan nomer Hp kemudian dimasukkan kedalam kotak setelah beberapa hari atau pertengahan bulan kupon tersebut akan di undi.
- k) Cara membimbing karyawan bekerja dengan mengikuti arah yang diharapkan dan ditetapkan menggunakan SOP atau panduan prosedur yang harus dijalankan.
- l) Stok barang selalu di kontrol baik stok barang yang sudah di pajang atau stok barang yang ada di gudang. Ketika stok barang habis dan di mitra Suka maju juga kebetulan habis

karyawan berusaha bagaimana stok barang tersebut harus ada untuk memenuhi kebutuhan konsumen, agar konsumen tidak merasa kecewa ketika berbelanja di minimarket Suka maju.

2. Analisis Efektivitas Manajemen Dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha Minimarket Suka Maju Di Desa Juluk Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep

- a) Mempunyai hasil penjualan yang baik, dalam setiap harinya jika hari-hari biasa mempunyai hasil penjualan 4.000.000 – 5.000.000. Kalau di hari-hari spesial seperti hari raya sekitar 10.000.000 – 20.000.000 per hari. Sedangkan dibagian kulakan itu sekitar 20.000.000 – 90.000.000 perhari.
- b) Gaji karyawan di bagian kasir tiap bulan 1.000.000 jam kerjanya 8 jam sif-sifan, sedangkan gaji karyawan di bagian kulakan itu 1.500.000 bukan sif-sifan dan pekerjaannya berat.
- c) Perkembangan penjualan minimarket Suka maju terus meningkat walau terkadang ada penurunan dan telah mempunyai pencapaian yaitu membuka satu cabang.
- d) Karyawan di minimarket Suka maju mempunyai etitut yang baik, cepat tanggap dalam melayani konsumen, dan semangat dalam bekerja tidak bermalas-malasan. Sehingga dengan adanya karyawan seperti itu membuat kegiatan atau pekerjaannya berjalan secara efektif dan membuat nyaman konsumen.

- e) Tantangan yang sering dihadapi adalah minat konsumen yang harus dijaga, jeli melihat peluang, peka terhadap kebutuhan konsumen dan adanya pesaing.
- f) Tidak pernah ada barang yang kosong sehingga pembeli tidak kecewa.

D. Pembahasan

1. Analisis Manajemen Pada Usaha Minimarket Suka Maju Dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha di Desa Juluk Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Fungsi dari manajemen yaitu penekanan pada suatu elemen-elemen yang mana umumnya terdapat pada proses manajemen yang akan menjadi dasar dari manajer dalam melaksanakan kegiatan agar mencapai tujuan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan ada beberapa fungsi-fungsi manajemen yaitu sebagai berikut:

a. Planning

Planning adalah fungsi manajemen yang berhubungan dengan persiapan masa depan persiapan bisnis. Planning adalah suatu fungsi manajemen yang paling penting. Karena di sini diformulasikan apa yang

akan dikerjakan, siapa yang mengerjakan, dimana dan caranya, dan bagaimana menilainya. Mengerjakan planning sama pentingnya dengan kegiatan sehari-hari dalam bisnis.

Pemilik minimarket Suka maju memiliki planning atau rencana dalam menjalankan usahanya. Minimarket Suka maju berada di tempat yang strategis karena berada di pinggir jalan raya dan di daerah pemukiman penduduk. Minimarket Suka maju mempunyai 7 karyawan 4 bagian kasir dan 3 bagian di kulakan. Para karyawan sudah mempunyai tugasnya masing-masing. Pemilik minimarket Suka maju juga mempunyai tujuan dengan tekad yang kuat dan penuh semangat. Mempunyai tujuan untuk mempertahankan keberlangsungan usaha dan terus mengembangkannya. Dan yang menjadi tujuan utama minimarket Suka maju untuk kedepannya yaitu terus mengembangkan minimarket dan memperbanyak cabang sehingga minimarket suka maju semakin luas berada di berbagai daerah.

Pemilik minimarket Suka maju memiliki planning atau tujuan untuk mempertahankan keberlangsungan usaha dan terus mengembangkannya sehingga bisa memperbanyak cabang. Planning atau tujuan tersebut merupakan tujuan yang sangat bagus untuk keberlangsungan minimarket Suka maju kedepannya. Semua itu terbukti dengan berkembangnya minimarket Suka maju.

b. Organizing dan Staffing

Organizing mencakup persiapan untuk melaksanakan planning menjadi kegiatan nyata. Dalam hal ini memerlukan membentuk struktur organisasi, membuat prosedur, mengalokasikan fungsi-fungsi dan kewajiban untuk organisasi dan individu-individu. Tugas organizing ialah merancang suatu tim kerjasama, mengatur aturan otoritas dan komunikasi dalam berbagai jenjang organisasi.

Jam kerja karyawan ada yang sif-sifan ada yang tidak, bagian kasir jam kerjanya sif-sifan yaitu 8 jam sedangkan karyawan bagian kulakan tidak yaitu dari jam 07.00-17.00 pulang kemudian kembali lagi jam 18.30-20.00. Masing-masing dari karyawan memiliki etitut yang baik dalam melayani konsumen. Sehingga membuat konsumen merasa nyaman dan betah belanja di minimarket Suka maju.

Pemilik minimarket Suka maju untuk membangun kerjasama tim yang kompak dengan selalu melakukan musyawarah baik itu setiap minggu, setiap bulan atau ketika ada suatu permasalahan yang harus atau perlu dimusyawarahkan. Sehingga dengan terus diadakannya musyawarah, antar karyawan akan saling kenal dan saling memahami. Antar karyawan tidak akan merasa tidak enak untuk saling tegur sapa, menanyakan sesuatu yang tidak dimengerti, atau meminta pertolongan jika diperlukan. Jadi dengan semua itu maka terbentuklah kerjasama tim yang kompak.

Musyawarah sangat bagus dalam segala hal, bahkan musyawarah sangat dianjurkan dalam islam. Musyawarah merupakan suatu amalan yang penting dan mulia karena dalam musyawarah peserta musyawarah menjaga etika dan sikap dalam bermusyawarah. Sehingga menghasilkan

mufakat yang diinginkan bersama.

c. Coordinating

Fungsi ini menyangkut mengintegrasikan berbagai unit yang berbeda, termasuk prosedur, orang, polisy, dan perencanaan. Koordinasi harus ada pada setiap tingkat organisasi. Kebanyakan pekerjaan koordinasi ini dapat berjalan secara otomatis melalui berbagai manajer asal prosedurnya sudah ditetapkan. Tidaklah biasa membentuk departemen koordinasi dan pengawasan sendiri yang khusus bertanggung jawab melihat apakah pekerjaan koordinasi sudah terlaksana atau belum.

Cara melakukan koordinasi di minimarket Suka maju itu Pemilik selalu membiasakan adanya koordinasi kepada karyawan dengan cara melakukan musyawarah mingguan, bulanan atau bahkan jika ada sesuatu yang perlu dimusyawarahkan. Dan kegiatan atau pekerjaannya diawasi langsung oleh pemilik minimarket apakah pekerjaan karyawan sudah terlaksana atau belum. Ketika melakukan musyawarah, karyawan melakukan koordinasi kepada pemilik minimarket tentang permasalahan atau apapun yang harus disampaikan.

d. Controlling

Controlling artinya membimbing pekerjaan agar mengikuti arah yang diharapkan, yang telah ditetapkan. Ini tidak sama dengan memberi perintah atau komando, yang banyak dilakukan oleh para pengawas. Demikian pula kontrol bukan berarti mencari-cari kesalahan orang lain, akan tetapi kontrol bertujuan mengembalikan segala sesuatu ke jalan yang

benar apabila ada penyimpangan.²³

Pemilik minimarket membimbing karyawan dengan menggunakan SOP dalam toko mengenai proses penyelenggaraan administrasi minimarket, bagaimana dan kapan harus dilakukan. Jadi karyawan sebelum bekerja diajarkan SOP yang ada di minimarket Suka maju sehingga karyawan bekerja sesuai dengan apa yang diharapkan dan ditetapkan di minimarket Suka maju. Sedangkan karyawan yang masih baru yang melakukan kesalahan karena masih belum memahami atau terbiasa dengan SOP yang ada maka di beri arahan dan nasehat dalam bekerja.

Pemilik minimarket membimbing atau mengontrol karyawan dalam melakukan pekerjaannya, sedangkan karyawan memiliki tugas mengontrol stok barang yang ada. Baik barang yang sudah di pajang maupun barang yang ada di gudang.

2. Analisis Efektivitas Manajemen Dalam Menjaga Keberlangsungan Usaha Minimarket Suka Maju Di Desa Juluk Kecamatan Saronggi Kabupaten Sumenep

Efektivitas manajemen didefinisikan sebagai ukuran sejauh mana tujuan telah tercapai dengan perencanaan yang baik. Jadi sebuah rencana itu sangat penting sekali dalam sebuah pembangunan karena merupakan sebuah keterampilan penting untuk sebuah keberhasilan dan sesuai dengan waktu yang ditentukan. Hal ini penting untuk mengukur efektivitas manajemen karena membantu manajer dalam memferivikasi efisiensi output dari proses yang memenuhi kendala input dan seberapa baik

²³Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung, Alvabeta, 2015), 142-143.

efisiensi dari penyedia ditangani oleh kendala proses. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas manajemen dianggap sebagai variabel utama yang berdampak kepada keberhasilan proyek dan pengungkit yang dapat digunakan oleh manajer untuk tujuan meningkatkan peluang mendapatkan hasil yang diinginkan.²⁴

Efektivitas manajemen meliputi kegiatan fungsional manajemen, seperti keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, dan operasional. Jadi banyak sekali faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas yang kemudian meningkatkan atau menurunkan laba.²⁵

Minimarket Suka maju telah menerapkan efektivitas manajemen dalam menjaga keberlangsungan usahanya. Karena terbukti minimarket Suka maju dari awal didirikan bisa menjaga keberlangsungan usahanya sehingga minimarket Suka maju bisa terus berkembang dan tujuan yang ingin dicapai sedikit demi sedikit tercapai. Berikut ini adalah beberapa kegiatan fungsional manajemen yang ada di minimarket Suka maju:

a. Keuangan

Manajemen keuangan dalam usaha ritel atau minimarket memang sangat diperlukan, karena manajemen keuangan sangat berkaitan dengan keberhasilan suatu usaha. Usaha ritel yang berhasil diawali dengan perencanaan keuangan, pelaksanaan dan pencatatan kegiatan transaksi, serta pengawasan keuangan yang baik.

Minimarket Suka maju sudah menerapkan manajemen keuangan

²⁴Angga Ranggana Putra, dkk , *Ilmu Manajemen (Teori dan Aplikasi)*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), 81

²⁵Freddy rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997), 77

dalam sebuah usahanya dengan melakukan pencatatan berupa hasil penjualan dan lain sebagainya. Hasil penjualan di minimarket Suka maju meningkat walau terkadang ada penurunan. Hasil penjualannya dalam setiap hari jika hari-hari biasa mempunyai hasil penjualan 4.000.000 – 5.000.000. Kalau di hari-hari spesial seperti hari raya sekitar 10.000.000 – 20.000.000 per hari. Sedangkan dibagian kulakan itu sekitar 20.000.000 – 90.000.000 perhari.

Sedangkan gaji karyawan di minimarket Suka maju yaitu untuk bagian kasir tiap bulan 1.000.000 jam kerjanya 8 jam sif-sifan, sedangkan gaji karyawan di bagian kulakan itu 1.500.000 bukan sif-sifan dan pekerjaannya berat.

b. Pemasaran

Manajemen pemasaran berusaha untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Karena jika pelanggan atau konsumen merasa puas karena kebutuhan dan keinginannya selalu terpenuhi maka pelanggan akan kembali lagi atau menjadi langganan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Dan dalam mengelola usahanya, peritel harus mampu membangun tingkat kepercayaan pelanggan dan minat belanja pelanggan terhadap usahanya.

Minimarket Suka maju selalu berusaha untuk bisa memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan, dalam pemasarannya yang bertanggung jawab karyawan dan manajer, sedangkan strategi pemasarannya melakukan diskon harga dan undian atau event yang kadang diadakan tiap bulan ada pula yang tiap tahun seperti di bulan

Ramadhan, hari raya dan hari-hari spesial lainnya. Sistem undiannya minimal belanja sampai 50.000 akan mendapatkan satu kupon dan jika belanja 100.000 itu akan mendapatkan dua kupon, kupon tersebut dituliskan nama dan nomer Hp kemudian dimasukkan kedalam kotak setelah beberapa hari atau pertengahan bulan kupon tersebut akan di undi. Dan minimarket Suka maju selalu berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, sehingga dapat memberikan kepercayaan terhadap konsumen dan menjadi langganan.

Dengan adanya hal tersebut perkembangan penjualan minimarket Suka maju terus meningkat walau terkadang ada penurunan dan minimarket Suka maju telah mempunyai pencapaian yaitu membuka satu cabang.

Jadi minimarket Suka maju sudah menerapkan manajemen pemasaran di dalamnya dengan melakukan promosi dan lain sebagainya, hanya saja minimarket Suka maju belum melakukan pemasaran via online.

c. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia adalah tenaga kerja yang menduduki suatu posisi atau orang-orang yang mempunyai tanggung jawab untuk melaksanakan tugas atau pekerjaan pada suatu organisasi atau instansi tertentu. Hal penting yang harus diperhatikan oleh peritel adalah cara memperoleh tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan atau posisi yang akan diduduki, cara mengembangkan dan memelihara tenaga kerja, serta cara menggunakan dan mengevaluasi hasil kerjanya. Tenaga kerja harus selalu ditingkatkan kualitas pekerjaannya. Perencanaan dalam penerimaan atau

penarikan sumber daya manusia yang akan diterima harus sesuai dengan kualifikasi yang telah ditetapkan. Pelatihan sumber daya manusia juga menjadi perhatian penting dalam manajemen sumber daya manusia. Sumber daya yang terampil dan mampu melayani pelanggan dengan baik akan menjadi keunggulan peritel dalam membangun loyalitas pelanggan. Manajemen sumber daya manusia adalah aktivitas yang dilakukan untuk merangsang, mengembangkan, memotivasi dan memelihara kinerja yang tinggi dalam organisasi.

Minimarket Suka maju sudah menerapkan manajemen sumber daya manusia dalam keberlangsungan usahanya. dimana cara memperoleh tenaga kerja sesuai dengan posisi yang akan diduduki dengan cara menginterview karyawan sesuai dengan posisi karyawan yang dibutuhkan. adapun cara mengembangkan dan memelihara tenaga kerja yakni dengan menjaga hubungan sosial dengan karyawan lebih baik. menjelaskan pengaruh karyawan untuk minimarket suka maju, menghormati peningkatan kerja karyawan serta memantau cara kerja karyawan, adapun cara menggunakan dan mengevaluasi hasil kerjanya dengan melihat karyawan di minimarket Suka maju mempunyai jam kerja yang telah ditetapkan dan mempunyai karakter yang tekun, sopan, jujur, disiplin, dan sabar dalam melayani konsumen, seperti yang diharapkan dan dibutuhkan di minimarket Suka maju. Sehingga mampu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen/pelanggan.

Sumber daya manusia atau yang sering disebut dengan karyawan minimarket Suka maju dalam melakukan pekerjaannya penuh dengan semangat dan tekad yang kuat. Dan membangun loyalitas yang baik antar

karyawan. Oleh sebab itu karyawan merupakan salah satu yang penting dalam mengembangkan usaha.

d. Operasional

Manajemen operasional harus direncanakan dengan matang. SOP harus ditetapkan untuk pengamanan barang. Untuk usaha ritel modern, konsumen cenderung lebih suka mengambil sendiri barang-barang yang diperlukan agar sesuai dengan yang diinginkan. Manajemen operasional meliputi kontrol keluar masuk barang, kontrol gudang dan kontrol persediaan barang, cara penataan atau display barang yang baik dan benar, kontrol pengawasan minimarket, kontrol pelayanan konsumen, promosi dan kontrol terhadap keamanan lingkungan minimarket.

Pada manajemen operasionalnya minimarket Suka maju sudah menerapkan efektivitas manajemen, karena keluar masuk barang selalu di kontrol oleh setiap karyawan sehingga pencatatan keluar masuknya barang tercatat dalam setiap transaksi, kontrol gudang dan persediaan barang selalu dikontrol dengan melihat persediaan barang yang ada di gudang apakah masih banyak atau sudah tidak ada, begitu juga dengan cara penataan barang, serta mengontrol pengawasan minimarket dengan melihat kebersihan minimarket, dan keamanan lingkungan minimarket yang dikendalikan oleh karyawan.

Dalam menjalankan sebuah usaha pasti memiliki, tantangan yang harus di hadapi minimarket Suka maju yaitu; minat konsumen yang harus di jaga, jeli melihat peluang, peka pada kebutuhan konsumen, ketika barang kosong harus berusaha bagaimana bisa ada, harus selalu sabar

ketika menghadapi konsumen yang ngelunjak dan cara menghadapi pesaing. Sedangkan peluang dalam menjalankan usaha minimarket Suka maju yaitu seperti memberikan produk yang dibutuhkan konsumen namun tidak ada di warung, kerja sama yang baik dengan mitra atau pemasok, perubahan gaya hidup masyarakat, kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks, dan lokasi usaha minimarket ini berada di pemukiman penduduk.

Jadi berdasarkan analisa di atas minimarket Suka maju sudah menerapkan efektivitas manajemen dalam menjaga keberlangsungan usahanya walaupun masih ada yang belum maksimal. Minimarket Suka maju sudah melakukan kegiatan operasional manajemen baik dari segi keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, dan operasional.

