

Strategi Penguatan Pengorganisasian Dalam Upaya Pengembangan Usaha UMKM Otak-Otak Legendaris di Universitas Trunojoyo Madura, Bangkalan, Indonesia.

Zaitullah¹, Museyyenah², Lutfiyah, Arni Wijaya³, Ahmad Daffa Egy Fernanda⁴, Siti.Zubaidah⁵

¹⁻⁴ Program Studi Ekonomi Syariah - S1, Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura

⁵ Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura

Article Information

Article history:

Accepted: July 2026

Approved: August 2026

Published: September 2026

Keywords:

UMKM,
Pengorganisasian,
Pengembangan Usaha

Abstract

This study aims to analyze the role of organizational functions within the POAC framework as a strategy to strengthen the governance of the Otak-Otak Legendaris MSME, in order to support business development and readiness for expansion through a partnership system. The study uses a descriptive qualitative approach with data collection techniques through in-depth interviews, direct observation, and documentation. The research subjects included business owners, branch managers, and operational employees. The results showed that a simple but effective organizational structure, a rotating work system, intensive training, and regular evaluations contributed to business growth. A family-like approach to human resource management fostered employee loyalty and discipline. In addition, expansion plans through a franchise system require the establishment of a more formal organizational structure and an integrated human resource system. This study is limited to one object of study and has not measured the impact of organization quantitatively. Further research is recommended to use a comparative and quantitative approach so that the results can be more generalized and validated. The findings of this study can be used as a reference for other MSME players to strengthen their internal structures and prepare for professional and sustainable business expansion. This study offers a comprehensive and applicable organizational model for MSMEs, as well as filling a gap in the literature on the application of organizing functions in the context of partnership-based business expansion.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran fungsi pengorganisasian dalam kerangka POAC sebagai strategi penguatan tata kelola UMKM Otak-Otak Legendaris, guna mendukung pengembangan usaha dan kesiapan ekspansi melalui sistem kemitraan. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Subjek penelitian meliputi pemilik usaha, ketua cabang, dan karyawan operasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur organisasi yang sederhana namun efektif, sistem kerja bergilir, pelatihan intensif, dan evaluasi rutin berkontribusi terhadap pertumbuhan usaha. Pendekatan kekeluargaan dalam pengelolaan sumber daya manusia menumbuhkan loyalitas dan kedisiplinan karyawan. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan pendekatan komparatif dan kuantitatif agar hasilnya lebih dapat digeneralisasikan dan divalidasi. Temuan penelitian dapat dijadikan acuan bagi pelaku UMKM lain untuk memperkuat struktur internal dan mempersiapkan ekspansi usaha secara profesional dan berkelanjutan. Penelitian ini menawarkan model pengorganisasian yang komprehensif dan aplikatif bagi UMKM, serta mengisi kekosongan literatur mengenai penerapan fungsi organizing dalam konteks ekspansi usaha berbasis kemitraan.

Doi

identifier: <https://10.33633/jekobs.v5i3.14881>

 correspondence address:

Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura
Jalan Raya Telang, Kamal, Bangkalan, Jawa Timur
E-mail: 230721100176@student.trunojoyo.ac.id

ISSN

2964-8866 (online)



PENDAHULUAN

UMKM sebagai tulang punggung ekonomi di Indonesia lebih dari 66 juta pelaku usaha ditunjukkan oleh data pada tahun 2023 dalam suatu studi penelitian ilmiah menunjukkan jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia mencapai lebih dari 66 juta pelaku usaha, yang dapat menyerap kurang lebih 117 Juta atau sekitar 97% dari total tenaga kerja yang ada di Indonesia, pada aspek Pendapatan Domestik Bruto mencapai 9.580 Triliun setara dengan 61% Pendapatan Domestik Bruto Indonesia pada tahun itu (Habibi et al. 2024). Hal ini mencerminkan kontribusi yang luar biasa dari UMKM terhadap perekonomian Indonesia sehingga peran UMKM tidak hanya berdampak pada pendapatan pribadi pelaku usaha tetapi juga penyerapan tenaga kerja yang aktif hingga peningkatan PDB Negara.

Dalam pelaksanaannya UMKM membutuhkan pembagian struktur manajemen yang jelas sehingga POAC (Perencanaan, Pengorganisasian, Pelaksanaan, Pengendalian) berfungsi sebagai struktur manajemen fundamental bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), dengan fungsi pengorganisasian memainkan peran yang sangat krusial dalam memastikan implementasi rencana yang efektif. Komponen pengorganisasian meliputi pembagian tugas, pembentukan struktur, dan koordinasi antar departemen untuk menciptakan proses bisnis yang lebih terarah. Penelitian menunjukkan bahwa kelemahan UMKM sering kali bersumber dari kekurangan pengorganisasian, termasuk struktur yang terlalu sederhana dan garis wewenang yang tidak jelas, yang menghambat pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, penguatan fungsi pengorganisasian melalui deskripsi pekerjaan, sistem koordinasi, dan mekanisme komunikasi formal sangat penting bagi UMKM agar lebih adaptif dalam menghadapi tantangan persaingan (Septiani et al. 2024).

Dalam praktiknya UMKM sering kali masih menghadapi kelemahan dalam fungsi pengorganisasian yang mengakibatkan struktur organisasi hanya sederhana dan berbasis pada Pemilik usaha UMKM (Firman 2024), hal ini bisa menyebabkan ketidakjelasan atau meratanya pembagian tugas, koordinasi antar bagian menjadi lemah dan proses kerja berpusat pada satu individu (Ningsih 2025). Kondisi ini juga sering kali diperparah dengan ketiadaan SOP yang menjadi acuan prinsip dan aturan kerja, sedikitnya SDM yang ada hingga menyebabkan efektivitas manajemen yang sulit tercapai (Fudyanto, Munadi, and Widjaja 2025). Selain itu UMKM juga sering mengalami keterbatasan dalam literasi dan akses teknologi sehingga pengorganisasian tidak bisa optimal. Masalah-masalah ini semua yang menjadi tantangan UMKM untuk memperkuat daya saingnya di tengah persaingan yang semakin ketat di era modern ini.

Penelitian-terdahulu seperti Harahap et al. 2025, telah menunjukkan bahwa kompetensi SDM, adopsi teknologi, dan kolaborasi organisasi dapat memperkuat UMKM di Indonesia melalui pembinaan dan pengembangan internal organisasi. Demikian pula, studi *Pelatihan Manajemen serta Penguatan Struktur Organisasi Koperasi Sapuwingin* menekankan pentingnya pelatihan dan struktur organisasi dalam usaha lokal kopi oleh Worldailmi et al. 2023. Namun demikian, penelitian-penelitian tersebut belum secara komprehensif menggambarkan penerapan fungsi *organizing* secara penuh mencakup deskripsi struktur organisasi, job description, sistem shift, ketua cabang, dan kesiapan operasional untuk ekspansi melalui kemitraan/franchise. Oleh karena itu, penelitian ini mengisi kekosongan tersebut dengan fokus menganalisis dan merancang strategi pengorganisasian lengkap bagi UMKM Otak-Otak Legendaris.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan fungsi pengorganisasian dalam pengelolaan Bisnis UMKM Otak-Otak Legendaris serta merumuskan strategi penguatan organisasi guna mendukung pengembangan dan ekspansi usaha melalui kemitraan yang berkelanjutan. Peran pengorganisasian dalam konsep POAC, dengan tujuan memberikan gambaran dan konsep yang praktis untuk penguatan tata kelola UMKM agar bisa bertahan dengan dinamika yang lebih kompetitif (Anugrah, Kurniawan, and Putri 2025).

Peran Umum UMKM dalam Perekonomian

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan jenis kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan oleh individu, rumah tangga, maupun badan usaha kecil yang memiliki jumlah aset dan omzet terbatas sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh pemerintah. UMKM berbeda dari perusahaan besar karena skala usahanya lebih kecil, namun fleksibilitas dan kemampuan adaptasi UMKM sering kali lebih tinggi. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi nasional Indonesia, khususnya dalam hal penciptaan lapangan pekerjaan serta penyediaan produk dan layanan untuk masyarakat luas. UMKM juga dianggap sebagai pilar utama dalam sistem ekonomi

kerakyatan, sebab mampu menjangkau sektor dan wilayah yang sering kali tidak dapat dijangkau oleh perusahaan besar. Perannya turut menciptakan peluang kerja baru dan menjadi penggerak ekonomi di tingkat lokal. Berdasarkan data, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mencapai lebih dari 60%, serta menyerap lebih dari 90% tenaga kerja nasional.

Sebagaimana dikemukakan oleh Purba, Syahputra, and Marpaung (2025). UMKM umumnya memiliki skala usaha kecil, struktur manajemen yang tidak kompleks, serta menghadapi kendala dalam hal permodalan dan penerapan teknologi. Faktor-faktor ini menjadikan sebagian besar UMKM berada dalam kondisi rentan terhadap gejolak ekonomi, baik itu akibat krisis finansial, pandemi, atau perubahan kebijakan ekonomi. Namun, sifat fleksibel serta pendekatan kekeluargaan dalam tata kelolanya justru memberikan keunggulan tersendiri karena memungkinkan mereka untuk beradaptasi lebih cepat terhadap dinamika pasar. Fleksibilitas ini tercermin dari kemampuan UMKM dalam menyesuaikan produk dengan permintaan lokal, menciptakan layanan baru, hingga memanfaatkan jaringan distribusi informal yang lebih efisien.

UMKM memiliki sejumlah peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Pertama, UMKM menyerap sebagian besar tenaga kerja, sehingga berkontribusi besar dalam mengurangi pengangguran. Kedua, UMKM menjadi penggerak utama ekonomi lokal dengan menyediakan barang dan jasa sesuai kebutuhan masyarakat setempat. Ketiga, UMKM membantu mendistribusikan pendapatan secara lebih merata karena tersebar luas di seluruh pelosok Indonesia. Keempat, UMKM sering kali menjadi tempat pelatihan kewirausahaan awal, yang mendorong semangat inovasi dan kreativitas masyarakat. Dengan karakteristiknya yang mandiri dan berakar di komunitas, UMKM juga turut berperan dalam membangun ketahanan ekonomi nasional dari bawah ke atas

UMKM seringkali menjalankan usahanya dengan mengandalkan kedekatan emosional dan sosial antara pemilik usaha dan pelanggan, yang pada gilirannya membentuk loyalitas konsumen yang kuat. Keterlibatan keluarga serta masyarakat sekitar dalam operasional bisnis juga menjadikan UMKM sebagai alat pemberdayaan sosial, bukan sekadar entitas ekonomi. Suyahya (2017) menyatakan bahwa kelembagaan UMKM di Indonesia masih belum kuat, sehingga diperlukan upaya pengorganisasian yang lebih sistematis agar mereka dapat meningkatkan efisiensi kerja dan daya saing usaha. Tanpa struktur kelembagaan yang memadai, banyak UMKM kesulitan dalam mengakses dana, mengikuti pelatihan, maupun menjalin kemitraan strategis dengan pihak eksternal. Oleh karena itu, penguatan UMKM harus dilakukan secara komprehensif, mencakup aspek regulasi, kelembagaan, akses pasar, serta pengembangan kapasitas sumber daya manusianya.

Pengorganisasian (Organizing)

Pengorganisasian atau organizing di dalam UMKM mencakup pembentukan struktur organisasi, pembagian tugas dan tanggung jawab, serta koordinasi baik secara internal maupun eksternal. Dalam praktiknya, proses pengorganisasian merupakan faktor awal yang menentukan apakah sebuah UMKM dapat berkembang atau justru mengalami stagnasi. Hal ini mencakup bagaimana pemilik usaha mengatur fungsi dan peran setiap individu, menyusun alur kerja, serta memastikan bahwa setiap aktivitas usaha berjalan secara efektif. Walaupun UMKM biasanya bersifat informal, tetapi kebutuhan akan sistem organisasi yang terstruktur menjadi semakin penting seiring pertumbuhan skala usaha tersebut.

Zahoor et al. (2020) menyampaikan bahwa pengorganisasian yang dilakukan secara tepat mampu mendorong terjadinya kolaborasi antar lembaga, yang pada akhirnya akan meningkatkan inovasi dalam produk dan memperluas akses ke pasar. Kolaborasi ini bisa terwujud dalam bentuk kerja sama dalam produksi, distribusi, promosi antar sesama pelaku UMKM, atau dengan pihak eksternal seperti instansi pemerintah, lembaga keuangan, serta institusi pendidikan. Ketika proses pengorganisasian dilakukan dengan baik, maka sinergi antar pihak terkait akan lebih fokus dan terstruktur, sehingga pencapaian target usaha menjadi lebih optimal.

Lebih lanjut S, Mention, and P 2022, menekankan pentingnya manajemen pengetahuan (*knowledge management*) dalam mendukung sistem pengorganisasian. Manajemen pengetahuan ini sangat berperan karena penyimpanan dan penyebaran informasi yang terkelola dengan baik akan mempercepat proses pengambilan keputusan. Dalam konteks ini, dokumen seperti laporan keuangan, data transaksi, catatan pelanggan, hingga prosedur operasional standar (SOP) menjadi sangat krusial agar pengelolaan bisnis tidak hanya bertumpu pada ingatan pribadi pemilik. Sistem manajemen pengetahuan yang tertata juga akan

mempermudah proses alih generasi kepemimpinan, pelatihan untuk tenaga kerja baru, serta peningkatan mutu pelayanan kepada pelanggan.

Dengan demikian, pengorganisasian UMKM tidak hanya berkaitan dengan pembagian tugas antar individu, melainkan juga menyangkut pembangunan sistem pengelolaan informasi dan jaringan bisnis. Artinya, struktur organisasi yang baik akan menjadi landasan bagi UMKM untuk dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan. UMKM yang memiliki sistem internal yang rapi, dokumentasi bisnis yang tertib, dan komunikasi internal yang lancar akan memiliki kemampuan lebih besar dalam menangkap peluang pasar, menghadapi tekanan persaingan, dan memperluas skala usaha. Hal ini menjadi sangat relevan dalam menghadapi perubahan pasar yang cepat, terutama akibat perkembangan teknologi dan era digitalisasi. Pengorganisasian dalam konteks UMKM mengacu pada proses menyusun struktur, peran, dan tanggung jawab di dalam usaha, agar kegiatan operasional berjalan efisien dan terkoordinasi. Meskipun berskala kecil, UMKM tetap membutuhkan pengorganisasian agar bisa berkembang dan menghindari kekacauan dalam manajemen.

Strategi Pengembangan Usaha UMKM

Dalam proses pengembangan usaha, UMKM dihadapkan pada tuntutan untuk memperluas skala bisnisnya melalui strategi yang melibatkan inovasi, adopsi teknologi digital, serta peningkatan kompetensi sumber daya manusia. Strategi ini tidak semata-mata bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, melainkan juga untuk memperkuat daya saing UMKM dalam menghadapi kompetisi yang kian sengit di tingkat lokal, nasional, bahkan internasional. Di era industri 4.0, pelaku UMKM perlu bertransformasi menjadi unit usaha yang profesional, modern, dan berbasis data. Tambunan (2019) menyebutkan bahwa pengembangan UMKM bisa dilakukan dengan memperluas akses terhadap permodalan, memperbaiki kualitas produk, serta memanfaatkan media digital sebagai alat pemasaran. Ketersediaan modal menjadi faktor penentu karena masih banyak UMKM yang terhambat dalam ekspansi bisnis akibat keterbatasan dana. Oleh karena itu, pelaku UMKM harus mampu menjalin hubungan baik dengan lembaga keuangan, memiliki pemahaman finansial yang memadai, dan dapat menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan standar. Peningkatan mutu produk pun sangat penting, termasuk dalam hal kualitas bahan baku, desain produk, kemasan, serta perolehan sertifikasi agar mampu bersaing di pasar.

Hal tersebut sejalan dengan hasil studi Prasetyo and Kisnanti N.R (2020) yang menunjukkan bahwa digitalisasi dalam kegiatan pemasaran mampu memperluas pasar UMKM serta meningkatkan volume penjualan secara signifikan. Penggunaan media digital seperti media sosial, e-commerce, dan konten promosi interaktif menjadi alat yang efektif untuk menjangkau konsumen lebih luas dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Digitalisasi juga memungkinkan pelaku UMKM untuk menganalisis tren pasar, mengumpulkan masukan dari pelanggan, serta menjalankan sistem pemesanan yang lebih terorganisir. Karena itu, transformasi digital kini menjadi kebutuhan strategis yang tidak bisa diabaikan oleh pelaku UMKM agar tetap relevan di tengah era disrupsi teknologi. Dengan demikian, upaya pengembangan usaha UMKM sangat berkaitan erat dengan kemampuan internal dalam mengelola organisasi serta menjalin kemitraan eksternal. Internal di sini meliputi pengelolaan sumber daya manusia, tata alur kerja, sistem produksi, dan pengelolaan informasi. Sementara itu, eksternal mencakup kolaborasi dengan mitra distribusi, lembaga pelatihan, dukungan teknologi, dan pengembangan jaringan pasar. Kemitraan ini penting untuk memperkuat daya saing dan memperbesar peluang pertumbuhan usaha.

Strategi pengembangan UMKM juga sangat dipengaruhi oleh dukungan dari pemerintah serta terciptanya iklim usaha yang kondusif. Bentuk dukungan yang diberikan meliputi penyederhanaan prosedur perizinan, bantuan pembiayaan, pelatihan manajerial dan teknis, serta insentif untuk inovasi dan penerapan teknologi. Pemerintah pun memiliki peran dalam mendorong UMKM naik kelas melalui berbagai program seperti kemitraan dengan industri besar, pengadaan barang/jasa dari UMKM, serta fasilitasi sertifikasi produk dan ekspor.

Suyahya (2017) menyoroti pentingnya pembentukan kelompok usaha bersama atau koperasi sebagai sarana memperkuat struktur kelembagaan UMKM. Koperasi dapat menjadi wadah penggabungan sumber daya yang mampu meningkatkan posisi tawar, memperluas jaringan, serta memperkuat akses terhadap pembiayaan dan pelatihan. Melalui kelembagaan kolektif seperti ini, UMKM memiliki peluang lebih besar untuk bertahan dan bersaing di pasar yang kompetitif. Sementara itu, Durs s et al. (2022), menegaskan bahwa penerapan sistem digital knowledge management memberikan kontribusi besar dalam

meningkatkan kemampuan inovatif dan adaptif UMKM. Sistem ini memungkinkan adanya pencatatan, penyimpanan, dan distribusi informasi bisnis secara efisien, sehingga proses kerja menjadi lebih efektif dan terarah pada pengembangan usaha secara berkelanjutan. Integrasi teknologi informasi ke dalam manajemen pengetahuan juga membantu pelaku UMKM dalam merespons perubahan pasar dengan lebih cepat, memahami kebutuhan pelanggan, serta mengembangkan produk dan layanan yang lebih kompetitif

METODE

Penelitian ini merupakan studi kasus pada UMKM Otak-Otak Legendaris dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Strategi studi kasus dipilih karena memungkinkan peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap fenomena pengorganisasian dan strategi pengembangan usaha dalam konteks yang nyata. Objek penelitian ini adalah proses pengorganisasian dan strategi pengembangan usaha pada UMKM Otak-Otak Legendaris. Adapun subjek penelitian terdiri atas pemilik usaha sebagai informan utama, ketua cabang yang menjalankan fungsi koordinasi operasional, serta karyawan operasional yang terlibat langsung dalam kegiatan produksi dan pelayanan.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui tiga teknik utama, yaitu wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan untuk memperoleh informasi terkait struktur organisasi, sistem kerja, pelatihan, serta proses evaluasi. Observasi langsung dilakukan di lokasi produksi dan cabang usaha untuk mengamati pola kerja dan mekanisme koordinasi antarbagian. Sementara itu, dokumentasi meliputi pengumpulan catatan produksi, daftar tugas, data karyawan, foto kegiatan, serta notulen rapat evaluasi.

Untuk menjamin keabsahan dan kredibilitas data, penelitian ini menggunakan beberapa teknik uji validitas data, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, triangulasi waktu, member check, dan ketekunan pengamatan. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan dan mengonfirmasi informasi yang diperoleh dari berbagai informan, seperti pemilik, ketua cabang, dan karyawan, guna memastikan konsistensi data. Triangulasi teknik dilakukan dengan memeriksa kesesuaian antara hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Selanjutnya, triangulasi waktu dilakukan dengan mengumpulkan data pada waktu yang berbeda untuk menilai kestabilan informasi. Teknik member check dilakukan dengan cara mengonfirmasi kembali hasil wawancara dan observasi kepada informan agar data yang diperoleh sesuai dengan maksud mereka. Selain itu, peneliti juga menerapkan ketekunan pengamatan dengan melakukan keterlibatan yang cukup lama di lokasi penelitian untuk memahami konteks secara mendalam dan meminimalisasi kesalahan interpretasi.

HASIL DAN DISKUSI

Struktur dan Manajemen Organisasi Usaha

Struktur organisasi memiliki peran penting untuk mencapai keberhasilan bisnis, karena dapat mengontrol interaksi karyawan serta membantu dalam mengoordinasikan tugas dan tanggung jawab secara lebih efisien. Hal ini dikemukakan oleh Wijaya and Wijaya (2023). Struktur organisasi pada dasarnya menggambarkan bagaimana suatu pekerjaan dibagi, dikelompokkan, serta dikoordinasikan secara formal. Lebih jauh, struktur dapat dimaknai sebagai pola interaksi yang dirancang dalam sebuah organisasi untuk menghubungkan manusia dan teknologi, serta memastikan mekanisme koordinasi berjalan sesuai tujuan.

UMKM Otak-Otak Legendaris mengalami perkembangan yang cukup signifikan dalam kurun waktu dua tahun, ditandai dengan keberhasilan membuka empat cabang usaha. Capaian ini menunjukkan bahwa terdapat strategi pengelolaan organisasi yang terarah. Setiap cabang dioperasikan oleh dua karyawan dengan sistem kerja bergiliran (shift siang dan malam), sehingga operasional dapat berlangsung secara efisien dan berkesinambungan. Dari sudut pandang manajemen organisasi, struktur yang diterapkan tergolong sederhana dengan pembagian tanggung jawab berdasarkan lokasi cabang. Pemilik usaha tetap memegang kendali utama, namun ada penunjukan ketua di setiap cabang. UMKM *Otak-Otak Legendaris* hingga saat ini, masih belum memiliki manajer karena pemilik masih mampu menangani operasional usaha secara langsung. Dengan beban kerja yang cukup besar bagi *Pemilik usaha*, maka pembagian tugas dalam usaha dilakukan dengan cara partisipatif dan berbasis diskusi.

Sedangkan pemilihan ketua dilakukan berdasarkan pengalaman dan senioritas, yaitu karyawan yang lebih awal bekerja dan memiliki pengalaman kerja lebih lama dijadikan sebagai ketua, karyawan yang

ditunjuk sebagai ketua memiliki tanggung jawab tambahan, seperti melakukan belanja bahan, mengambil adonan, serta melakukan pengawasan ringan terhadap karyawan lain. Sebagai bentuk apresiasi atas tanggung jawab tersebut, ada gaji berupa bonus dari pekerjaannya. Menurut Sari (2025), bonus merupakan kompensasi tambahan diluar gaji normal, yang diberikan sebagai penghargaan terhadap dedikasi dan kontribusi aktif terhadap Perusahaan. Hal ini dilakukan sebagai bentuk desentralisasi untuk mempermudah pengawasan terhadap kinerja karyawan sekaligus menjaga kualitas pelayanan.

Sistem Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Menurut Eka Rachmawati et al.(2023) manajemen sumber daya manusia mencakup serangkaian proses mulai dari perekrutan, pelatihan, penilaian, pemberian kompensasi, hingga memperhatikan aspek hubungan kerja, kesehatan, keamanan, dan keadilan. Dalam konteks pengembangan usaha, pengelolaan SDM merupakan faktor vital yang sangat mempengaruhi keberlangsungan bisnis. Guna mendukung manajemen organisasi dalam usaha, tentunya diperlukan karyawan yang disiplin, bertanggung jawab, dan memiliki kemampuan belajar cepat. Maka kebijakan merekrut tenaga kerja diambil dari kalangan mahasiswa maupun masyarakat sekitar sebagai strategi yang tepat dalam memanfaatkan potensi sumber daya lokal. Selain menekan biaya tenaga kerja, langkah ini juga memperkuat ikatan sosial dengan lingkungan sekitar. Dengan demikian, pola pengorganisasian yang dijalankan UMKM ini tidak hanya berorientasi pada kepentingan bisnis, melainkan juga mengandung nilai partisipatif yang mengedepankan tanggung jawab sosial.

Sebelum menjadi karyawan maka diharuskan mengikuti pelatihan karyawan baru. Karyawan dilatih secara intensif, tidak hanya mengenai keterampilan teknis, tetapi juga etika pelayanan dan kebersihan. Hal ini dikarenakan etika dan kebersihan merupakan strategi penting untuk menjaga kualitas layanan dan membangun reputasi merek. Pengawasan dilakukan melalui nasihat verbal, surat peringatan (SP), serta kontrol bergilir oleh pemilik usaha., demi memastikan karyawan tetap disiplin dan bertanggung jawab. UMKM Otak-Otak Legendaris menerapkan SOP sederhana yang mengatur sistem kerja bergilir (shift). Penerapan SOP ini menjadi kunci untuk menjaga konsistensi pelayanan, stabilitas produksi, serta efisiensi penggunaan tenaga kerja. Meski terkadang menghadapi kendala, seperti pergantian karyawan maupun masalah kedisiplinan, pemilik usaha memilih pendekatan musyawarah dan persuasif. Arahan serta nasihat langsung diberikan agar karyawan lebih memahami tugas dan tanggung jawab mereka. Strategi ini sesuai dengan prinsip manajemen SDM yang menekankan pentingnya komunikasi interpersonal dalam mengelola tenaga kerja, khususnya di skala UMKM.

Selain itu, adanya pelatihan bagi karyawan baru dipandang sebagai bentuk investasi jangka panjang. Pelatihan tidak hanya mengenalkan prosedur kerja, tetapi juga menanamkan nilai pelayanan prima sebagai daya tarik utama bisnis kuliner. Evaluasi rutin setiap bulan melalui rapat organisasi juga dijalankan, berfungsi sebagai forum komunikasi, sarana pemecahan masalah, sekaligus pendorong motivasi kerja. Ditinjau dari perspektif teori pengembangan organisasi, langkah-langkah tersebut mencerminkan penerapan sistem *continuous improvement* (perbaikan berkelanjutan), karena melalui evaluasi bulanan strategi operasional dapat selalu disesuaikan dengan dinamika dan kebutuhan di setiap cabang.

Strategi Pengembangan Usaha melalui Penguatan Organisasi

Menurut Wandini and Endah (2025) pengembangan usaha adalah suatu upaya untuk meningkatkan kinerja saat ini maupun di masa mendatang dengan mendorong perluasan skala usaha, peningkatan kualitas dan kuantitas produksi, serta menggerakkan pemikiran dan energi guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam konteks UMKM, pengorganisasian yang kokoh menjadi landasan utama bagi keberhasilan. UMKM Otak-Otak Legendaris memahami bahwa keberhasilan tidak semata bergantung pada kualitas produk, melainkan juga pada penerapan manajemen organisasi yang solid untuk menopang pertumbuhan bisnis.

Strategi penguatan organisasi yang ditempuh meliputi:

- a. Pembagian tugas dan tanggung jawab yang terstruktur, di mana setiap cabang dipimpin oleh seorang ketua cabang sebagai representasi pemilik, sehingga kontrol dan pengawasan berjalan lebih efektif.
- b. Pelaksanaan evaluasi rutin, berupa rapat bulanan yang berfungsi mendeteksi permasalahan, mencari solusi, sekaligus memperkuat kebersamaan tim.

- c. Peningkatan mutu pelayanan, yang tidak hanya menekankan pada cita rasa produk, tetapi juga keramahan, kecepatan, dan konsistensi layanan karyawan.
- d. Optimalisasi cabang beromzet tinggi, yakni cabang dekat Tea Break yang dijadikan model pengembangan strategi bagi cabang lain, terutama terkait pemilihan lokasi, pola promosi, hingga standar pelayanan.

Jika ditinjau dari teori manajemen usaha kecil, strategi tersebut sejalan dengan konsep penguatan kapasitas organisasi, yang berfokus pada tiga aspek penting: efektivitas struktur organisasi, efisiensi sumber daya manusia, dan keberlanjutan strategi jangka panjang. Dengan landasan ini, UMKM tidak hanya mampu mempertahankan eksistensi, tetapi juga membuka peluang ekspansi usaha di masa depan. Lebih jauh, pola pengorganisasian ini dapat menjadi modal bagi UMKM Otak-Otak Legendaris untuk bergerak menuju tahap yang lebih profesional, misalnya melalui penerapan sistem manajemen berbasis digital seperti pencatatan keuangan otomatis, absensi karyawan, hingga pemantauan penjualan secara real time. Dengan konsistensi dalam penguatan organisasi, usaha ini berpotensi berkembang menjadi ikon kuliner khas daerah yang memiliki daya saing tinggi.

Rencana Ekspansi Usaha Melalui Sistem Kemitraan

Rencana ekspansi usaha menjadi salah satu langkah strategis yang disiapkan oleh pemilik *Otak-otak Legendaris* untuk meningkatkan jangkauan pasar dan memperkuat keberlanjutan bisnis. Berdasarkan hasil wawancara, pemilik menyatakan adanya keinginan untuk membuka cabang baru melalui sistem kemitraan atau *franchise*. Langkah ini menunjukkan orientasi kewirausahaan yang visioner, di mana pemilik tidak hanya fokus pada pengelolaan internal saat ini, tetapi juga memikirkan pengembangan usaha dalam jangka panjang. Menurut Salsabilah (2023), Franchise adalah bentuk kerja sama di mana pemilik usaha memberikan hak penggunaan merek dan sistem operasional kepada mitra dengan imbalan royalti. Penerima franchise kemudian harus membayar biaya atau royalti kepada pemilik merek dagang dengan tekanan bahwa mereka harus menggunakan sistem, metode, tata cara, prosedur, pemasaran, dan penjualan yang telah ditentukan oleh pemberi franchise dan tidak boleh menggunakan metode lain.

Model kemitraan atau *franchise* dianggap sebagai solusi efektif bagi UMKM untuk memperluas jaringan tanpa harus menanggung seluruh biaya investasi sendiri. Melalui sistem ini, pihak mitra dapat membuka cabang baru dengan standar produk dan pelayanan yang sama seperti cabang utama, sementara pemilik bertindak sebagai penyedia merek, resep, dan bimbingan operasional. Pendekatan ini memberikan peluang pertumbuhan usaha yang lebih cepat sekaligus memperluas pengenalan merek *Otak-otak Legendaris* di pasar yang lebih luas. Namun, untuk mewujudkan rencana tersebut, diperlukan persiapan manajemen yang lebih matang. Saat ini, struktur organisasi *Otak-otak Legendaris* masih bersifat sederhana dan belum memiliki posisi manajerial formal. Oleh karena itu, sebelum memasuki tahap ekspansi, pemilik perlu menyusun sistem operasional yang lebih terstandar, termasuk *Standard Operating Procedure (SOP)* tertulis, sistem pelatihan karyawan, dan mekanisme pengawasan mutu. Hal ini penting agar setiap cabang kemitraan dapat menjalankan operasional secara konsisten dengan kualitas yang sama. Meski masih menggunakan struktur informal, keberhasilan manajemen menunjukkan efektivitas peran pemilik dalam pengorganisasian dan pengawasan. Sistem kekeluargaan dan partisipasi yang diterapkan juga menumbuhkan rasa tanggung jawab, loyalitas, dan semangat inovasi di kalangan karyawan, yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan usaha dan persiapan menuju ekspansi yang lebih besar.

Selain penguatan sistem internal, aspek branding dan pemasaran juga perlu diperhatikan. Citra merek yang kuat akan menjadi nilai jual utama dalam menarik calon mitra dan konsumen baru. Pemilik dapat mulai membangun identitas usaha melalui strategi pemasaran digital, promosi lokal, serta peningkatan tampilan kemasan produk agar lebih kompetitif. Dengan perencanaan matang, rencana ekspansi melalui sistem *franchise* tidak hanya akan memperluas jangkauan usaha, tetapi juga meningkatkan profesionalisme dan keberlanjutan *Otak-otak Legendaris* sebagai UMKM unggulan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM Otak-Otak Legendaris mengalami pertumbuhan yang cukup pesat, dengan dua tahun operasional sudah mampu membuka empat cabang, untuk menunjang perkembangan usaha UMKM Otak-Otak Legendaris, maka usaha menerapkan sistem pengorganisasian

yang sederhana namun efektif. Struktur organisasi yang dipimpin langsung oleh pemilik yang dibantu oleh ketua cabang, evaluasi rutin terbukti mampu menjaga kualitas produk dan layanan. Pendekatan kekeluargaan dalam pengelolaan SDM turut menumbuhkan loyalitas, kedisiplinan, dan rasa tanggung jawab di kalangan karyawan. Temuan ini relevan bagi UMKM lain yang ingin memperkuat daya saing melalui penguatan fungsi organizing dalam kerangka POAC. Kontribusi utama penelitian ini yaitu perumusan strategi pengorganisasian yang praktis dan aplikatif, mencakup pembagian tugas yang terstruktur, sistem shift, pelatihan, dan evaluasi, serta kesiapan ekspansi melalui kemitraan atau franchise.

Meski demikian, penelitian ini memiliki keterbatasan karena hanya berfokus pada satu objek studi dan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, sehingga belum dapat mengukur dampak pengorganisasian secara kuantitatif terhadap kinerja usaha. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk melakukan studi komparatif antar UMKM dengan berbagai model pengorganisasian, mengintegrasikan pendekatan kuantitatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Anugrah, Jermia Billy, Suhadi Kurniawan, and Citra Anisa Tika Putri. 2025. "Penerapan Teori Struktur Organisasi Dalam Pengelolaan Usaha Ternak Ikan Lele Di Skala UMKM." *MUSYTARI: Neraca Manajemen, Ekonomi* 22(3). doi:10.8734/mnmae.v1i2.359.
- Durs s, Mention, and Poutanen P. 2022. "Knowledge Management and Innovation: The Role of Knowledge Management Systems in Small and Medium Enterprises." *Journal of Knowledge Management* 26(3):560–78. doi:<https://doi.org/10.1108/JKM-05-2021-0362>.
- Eka Rachmawati, Wahdatul Laili, Ade Rizaldi Hidayatullah, and Iriani Ismail. 2023. "Pengelolaan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Komitmen Kerja Karyawan." *Manajemen Kreatif Jurnal* 2(1):45–61. doi:10.55606/makreju.v2i1.2453.
- Firman, Dody. 2024. "Sistem Akuntansi Manajemen dan Pengambilan Keputusan UMKM: Review Literatur terhadap Efektivitas dan Kesiapan Digital." *Balance: Jurnal Akuntansi dan Manajemen* 3(3). <https://jurnal.risetilmiah.ac.id/index.php/jam>.
- Fudyanto, Alexander Jerry, Nicholas Christopher Munadi, and Deborah Christine Widjaja. 2025. "Pengaruh Food Consumption Value Terhadap Citra Kota Surabaya Sebagai Tujuan Wisata Kuliner dan Niat Berkunjung Kembali Wisatawan Domestik." *Jurnal Manajemen Perhotelan* 11(1):40–58. doi:10.9744/jmp.11.1.40-58.
- Habibi, Mohammad, Muhammad Ilyas, Ivon Novita Ramadhani, Yuanita Dwi Salfahera Ariana, and Salsabila Putri Damayanti. 2024. "Penjangkauan Dan Pendampingan Umkm Desa Sawocangkring Untuk Penguatan Legalitas Usaha Melalui Sentra Kuliner Dan Bazaar Dengan Model Pengorganisasian Berbasis Kearifan Lokal." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2(2). doi:<https://doi.org/10.47077/Ta'awun.v6i2>.
- Harahap, Muhammad Ade Kurnia, Riesna Apramilda, Ratu Nadya Wahyuningratna, Husaini Husaini, Rini Ariyanti, and Tyahya Whisnu Hendratni. 2025. "Peran Kompetensi Sdm, Adopsi Teknologi dan Kolaborasi Dalam Organisasi: Upaya Penguatan UMKM Indonesia: Penelitian." *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan* 3(4):5288–93. doi:10.31004/jerkin.v3i4.1382.
- Ningsih, Sandra Nufadila Setia. 2025. "Penerapan Teori Organisasi dalam Penguatan Kapasitas Kelembagaan UMKM di Desa Sukamaju." *Jurnal pengabdian Masyarakat* 1(1). doi:[doi:10.63822/r53z9054](https://doi.org/10.63822/r53z9054).
- Prasetyo and Kisananti N.R. 2020. "Digitalisasi Pemasaran Sebagai Strategi Pengembangan UMKM Di Era Industri 4.0." *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 8(2).
- Purba, Roberto Roy, Heri Enjang Syahputra, and Rolando Marpaung. 2025. "Transformasi Umkm Menuju Go Digital: Strategi Pemasaran, Pencatatan Keuangan, Dan Kepatuhan Hukum Di Kelurahan Tegal Rejo." *Jurnal Abdimas Mutiara* 8(2). doi:<https://10.51544/jam.v6i2.6176>.
- Salsabilah, Sisca Aryananta. 2023. "Potensi Franchise terhadap Investasi dan Peluang Usaha Bisnis."
- Sari, Putri Permata. 2025. "The Effect Of Salary And Bonus On Employee Performance Of Pt. Telkom Banjarmasin." *SERVQUAL: Jurnal Ilmu Manajemen* 2(2).
- Septiani, Adiastita Dwi, Resti Eka Wahyuni, Miranda Nurhafitsyah, Putri Kurniawati, and Eka Sapriani. 2024. "Peran dan Tantangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Era Digital di

- Indonesia.” *Indonesian Journal of Economics, Management, and Accounting* 1(10). <https://jurnal.intekom.id/index.php/ijema>.
- Tambunan. 2019. *UMKM Di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Wandini, Yuni, and Kiki Endah. 2025. “Strategi Pengembangan UMKM oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah dan Perdagangan di Desa Tambaksari Kabupaten Ciamis.” *Federalisme : Juwarnal Kajian Hukum dan Ilmu Komunikasi* 2(3):76–87. doi:<https://doi.org/10.62383/federalisme.v2i3.972>.
- Wijaya, Trisnadi, and Ardian Wijaya. 2023. “Knowledge Sharing Manajemen Dan Organisasi Bisnis Pada UMKM Jajanan Pasar Nyayu Chodijah.” *Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat* 2(2).
- Worldailmi, Elanjati, Dian Janari, Meilinda Fitriani Nur Maghfiroh, Universitas Islam Indonesia, Meilinda Fitriani Nur Maghfiroh, and Universitas Islam Indonesia. 2023. “Pelatihan Manajemen serta Penguatan Struktur Organisasi Koperasi Sapuangin.” *Journal of Appropriate Technology for Community Services* 4(1):11–18. doi:10.20885/jattec.vol4.iss1.art2.
- Zahoor, Nadia, Omar Al-Tabbaa, Zaheer Khan, and Geoffrey Wood. 2020. “Collaboration and Internationalization of SMEs: Insights and Recommendations from a Systematic Review.” *International Journal of Management Reviews* 22(4):427–56. doi:10.1111/ijmr.12238.