

## Peran Fungsi Actuating Dalam Pengelolaan Umkm Perspektif Manajemen Bisnis Syariah: Studi Kasus Pentol Kabul Desa Bindung Gili Timur Kamal Bangkalan

Irsya Julia Noer Arista<sup>1</sup>, Anggi Eka Davianata<sup>2</sup>, Hersiyah<sup>3</sup>, Muhammad Aysar Ahnaf<sup>4</sup>, Siti Zubaidah<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura, Bangkalan, Madura, Indonesia

<sup>1</sup>[230721100015@student.trunojoyo.ac.id](mailto:230721100015@student.trunojoyo.ac.id), <sup>2</sup>[230721100225@student.trunojoyo.ac.id](mailto:230721100225@student.trunojoyo.ac.id),

<sup>3</sup>[230721100016@student.trunojoyo.ac.id](mailto:230721100016@student.trunojoyo.ac.id), <sup>4</sup>[230721100016@student.trunojoyo.ac.id](mailto:230721100016@student.trunojoyo.ac.id),

<sup>5</sup>[siti.zubaidah@trunojoyo.ac.id](mailto:siti.zubaidah@trunojoyo.ac.id).

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan fungsi *actuating* dalam pengelolaan UMKM Pentol Kabul di Desa Bindung, Gili Timur, Kamal, Bangkalan yang dijalankan tanpa karyawan dan berlandaskan prinsip syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berfokus pada praktik manajemen sehari-hari pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi *actuating* diterapkan melalui motivasi diri berbasis iman, koordinasi sederhana bersama keluarga, serta pengendalian diri dalam menjaga kejujuran, kedisiplinan, dan kualitas produk. Pemilik usaha memaknai setiap aktivitas sebagai ibadah, mulai dari menjaga kehalalan bahan, memberikan pelayanan ramah, hingga menyisihkan sebagian keuntungan untuk sedekah. Kesimpulan dari penelitian ini adalah penerapan fungsi *actuating* berbasis syariah mampu mendukung konsistensi usaha, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan memberikan keberkahan bagi keluarga meskipun usaha dijalankan secara mandiri.

*Keywords* : UMKM, Fungsi Manajemen, Actuating, Syariah

### ABSTRACT

*This study aims to analyze the implementation of the actuating function in the management of the Pentol Kabul MSME in Bindung Village, Gili Timur, Kamal, Bangkalan, which operates without employees and is based on Sharia principles. The research method used was descriptive qualitative through interviews, observation, and documentation, focusing on the daily management practices of the business owner. The results indicate that the actuating function is implemented through faith-based self-motivation, simple coordination with family, and self-control in maintaining honesty, discipline, and product quality. The business owner interprets every activity as an act of worship, from ensuring the halalness of ingredients, providing friendly service, to setting aside a portion of profits for charity. The conclusion of this study is that the implementation of the Sharia-based actuating function can support business consistency, increase consumer trust, and provide blessings for the family even though the business is run independently.*

*Keywords*: MSME, Management Function, Actuating, Sharia

## 1. PENDAHULUAN

UMKM Pentol Kabul di Desa Bindung, Gili Timur, Kamal, Bangkalan merupakan salah satu usaha lokal yang berkembang dengan baik di tengah persaingan usaha kuliner. Keberhasilan yang tidak terlepas dari suatu penerapan

fungsi-fungsi manajemen, terutama fungsi dari *actuating* yang berperan dalam menggerakkan seluruh sumber daya manusia agar mampu bekerja sesuai dengan tujuan usaha. Fungsi ini tidak hanya mengatur mekanisme kerja, tetapi juga memberikan motivasi dan arahan sehingga karyawan memiliki semangat untuk berkontribusi secara maksimal.

Menurut Aji (2024), usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan suatu jenis usaha yang dikelola dan dimiliki secara perorangan maupun badan usaha dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan serta keberlangsungan hidup. UMKM menjadi suatu sektor usaha yang menguntungkan sekaligus berperan penting dalam mendukung perekonomian nasional, yang ditunjukkan dengan semakin banyaknya UMKM yang lahir dan berkembang sehingga dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat. Menghadapi tantangan usaha dan meminimalisir akan risiko yang mungkin terjadi, pelaku UMKM perlu menyadari akan pentingnya penerapan akuntansi manajemen. Namun, penerapan akuntansi manajemen akan berjalan optimal apabila didukung oleh kesadaran pelaku UMKM, fungsi manajemen meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*actuating*), pengendalian (*controlling*), dan pengambilan keputusan (*decision making*), yang masing-masing memiliki peran penting dalam memastikan keberlangsungan dan keberhasilan suatu usaha.

Menurut Ayu (2023), *actuating* merupakan suatu proses dalam mengarahkan pekerja dengan sesuai rencana yang sudah di tentukan diawal. *Actuating* Merupakan suatu implementasi rencana, yang berbeda dari *planning* dan *organizing*. *Actuating* membuat suatu proses urutan rencana yang menjadi tindakan dengan upaya pencapaian suatu tujuan. Sehingga tanpa adanya tindakan yang nyata, rencana tersebut akan menjadi imajinasi atau impian yang tidak akan pernah menjadi suatu kenyataan.

Berdasarkan penelitian Aji (2024), hasil wawancara dengan Ibu Suparti, fungsi *actuating* pada UMKM Ayam Geprek dan Penyet Lado Mudo dilaksanakan melalui pemberian instruksi atau perintah langsung kepada karyawan guna memastikan pelaksanaan tugas berjalan sesuai dengan rencana. Selain itu, implementasi pemberian sanksi atau hukuman, seperti teguran dan pemutusan

hubungan kerja (PHK), dilakukan apabila terdapat kesalahan dalam pelaksanaan tugas, dengan tujuan meningkatkan kompetensi, kedisiplinan, dan tanggung jawab karyawan demi tercapainya tujuan usaha secara efektif dan efisien. Hal tersebut menunjukkan bahwa penerapan fungsi pengarahan tidak hanya berorientasi pada motivasi, tetapi juga pada penegakan disiplin dan pemberian motivasi agar karyawan dapat bekerja dengan sungguh-sungguh dan bertanggung jawab dalam mendukung keberhasilan operasional UMKM.

Sedangkan, berdasarkan penelitian Subekti (2022), fungsi *actuating* merupakan tahap penting dalam manajemen yang berfokus pada pelaksanaan seluruh aktivitas organisasi. Pada tahap ini, pemimpin UMKM berperan aktif dalam menggerakkan dan memotivasi karyawan agar melaksanakan tugas sesuai tanggung jawab masing-masing. Pemimpin juga memberikan dorongan, semangat, serta keteladanan untuk menciptakan kerja sama yang harmonis dan produktif. Melalui penerapan fungsi *actuating* yang efektif, UMKM Susu Kedelai Man Jadda Wajada mampu menjaga kinerja dan semangat kerja karyawan, sehingga operasional usaha tetap berjalan optimal meskipun menghadapi tekanan akibat pandemi Covid-19.

Penerapan fungsi *actuating* yang terdapat pada Pentol Kabul di Desa Bindung, Gili Timur, Kamal, Bangkalan terlihat dari cara pemilik usaha dalam memotivasi dirinya sendiri untuk tetap semangat berjualan meskipun banyak pesaing. Berdasarkan wawancara, semangat tersebut berdasarkan dari keyakinan bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah SWT, sehingga tidak ada alasan untuk khawatir berlebihan terhadap persaingan. Pemilik usaha lebih memilih untuk fokus berusaha maksimal, menjaga kualitas rasa, serta melayani pembeli dengan ramah. Motivasi yang berlandaskan iman ini membuat pemilik akan tetap konsisten dan sabar dalam menjalankan usaha.

Perbedaan fungsi *actuating* dari ketiga penelitian tersebut terletak pada pendekatan dan nilai yang mendasari penerapannya. Penelitian Aji (2024) pada UMKM Ayam Geprek dan Penyet Lado Mudo menekankan aspek pengendalian dan kedisiplinan melalui pemberian instruksi langsung serta penerapan sanksi bagi karyawan, dengan tujuan memastikan pelaksanaan tugas berjalan sesuai rencana secara efektif dan efisien. Berbeda dengan penelitian Subekti (2022) pada UMKM Susu Kedelai Man Jadda Wajada, yang menitikberatkan pada pemberian motivasi,

semangat, dan keteladanan oleh pemimpin, sehingga menciptakan kerja sama yang harmonis dan produktif di tengah pandemi. Sementara itu, pada penelitian Pentol Kabul di Desa Bindung, Gili Timur, Kamal, Bangkalan, fungsi *actuating* berlandaskan nilai spiritual dan prinsip syariah, di mana motivasi muncul dari keikhlasan, keyakinan terhadap ketentuan rezeki Allah SWT, serta niat menjadikan aktivitas usaha sebagai ibadah. Dengan demikian, Aji (2024) menonjolkan aspek disiplin dan kontrol, Subekti (2022) menekankan motivasi dan keteladanan, sedangkan Pentol Kabul berfokus pada motivasi spiritual dan keikhlasan dalam bekerja.

Dari uraian diatas tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis penerapan fungsi *actuating* dalam pengelolaan UMKM Pentol Kabul di Desa Bindung, Gili Timur, Kamal, Bangkalan.

## 2. LANDASAN TEORI

### a. Pengelolaan UMKM

Dalam menjalankan usaha UMKM, para pelaku usaha individu memiliki keleluasaan untuk menuangkan ide kreatif dan inovatif. Mereka mampu menciptakan produk yang berbeda dari yang lain serta menyediakan layanan yang khas, sehingga membangun citra usaha yang kuat di pasar. Di sisi lain, pemerintah turut berperan dengan menyediakan berbagai dukungan dan fasilitas bagi perkembangan UMKM, seperti program pelatihan, akses permodalan, serta pendampingan dalam pengelolaan bisnis. (Sofyan, 2021).

Dalam perspektif ekonomi Islam, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki kedudukan yang sangat strategis. Ekonomi Islam menekankan nilai-nilai seperti keadilan sosial, pemerataan distribusi kekayaan, serta pemberdayaan kelompok ekonomi lemah prinsip-prinsip yang sejalan dengan tujuan utama keberadaan UMKM. Selain sebagai motor penggerak ekonomi lokal, UMKM juga berfungsi sebagai sarana untuk mewujudkan nilai-nilai moral dan sosial dalam Islam, seperti keadilan, kesetaraan, dan keberlanjutan. Maka dari itu, pengembangan UMKM berdasarkan prinsip ekonomi Islam tidak hanya

memperkuat perekonomian daerah, tetapi juga turut menumbuhkan nilai-nilai kemanusiaan dan solidaritas sosial dalam masyarakat. Syahputra et al (2023)

### **b. Fungsi Actuating**

Menurut Subekti & Mawftiq (2022) Actuating adalah upaya untuk mendorong anggota kelompok agar mau bekerja sama dan melaksanakan tugas mereka dengan penuh keikhlasan serta antusiasme demi mencapai tujuan yang telah ditetapkan melalui proses perencanaan dan pengorganisasian. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pengarahan merupakan instruksi atau dorongan kepada anggota kelompok agar dapat bekerja bersama dengan tulus dan bersemangat, sehingga rencana yang telah disusun dapat berjalan dengan baik dan sasaran yang diinginkan dapat tercapai.

Actuating (Penggerakan) adalah keseluruhan proses memberikan dorongan atau motivasi kerja kepada para bawahan sedemikian rupa sehingga mereka bersedia bekerja dengan tulus demi tercapainya tujuan organisasi secara efisien dan hemat. Setelah rencana disusun, langkah selanjutnya dari seorang pemimpin adalah menggerakkan para anggotanya untuk segera melaksanakan kegiatan-kegiatan tersebut, agar tujuan dari suatu usaha benar-benar dapat diwujudkan. Upaya pemimpin dalam mendorong bawahan untuk bertindak inilah yang disebut sebagai “penggerakan” Rudi Setiawan (2023)

Menurut Sinta Sukma Ayu & Zuhri M. Nawawi (2023), implementasi actuating merupakan suatu cara untuk memastikan bahwa seluruh anggota kelompok bekerja menuju pencapaian tujuan dan kepentingan organisasi. Eksekusi atau penggerakan menjadi fungsi manajemen yang paling utama. Agar pelaksanaannya berjalan dengan baik, diperlukan unsur-unsur seperti kepemimpinan, motivasi, dan komunikasi.

## **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada pemahaman mendalam mengenai penerapan fungsi actuating dalam pengelolaan UMKM Pentol Kabul yang berbasis pada prinsip syariah. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan

pemilik usaha sebagai subjek utama penelitian, serta observasi langsung terhadap aktivitas pengelolaan usaha sehari-hari. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumentasi, seperti catatan usaha, artikel, jurnal, serta literatur yang relevan mengenai manajemen bisnis syariah dan fungsi actualizing.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur untuk menggali informasi mengenai motivasi, koordinasi, dan pengendalian diri yang diterapkan pemilik usaha. Selain itu, observasi partisipatif dilakukan untuk melihat langsung praktik manajerial yang berlangsung, terutama dalam aspek pelayanan konsumen, pengelolaan waktu, dan konsistensi usaha. Dokumentasi digunakan sebagai pelengkap untuk memperkuat temuan penelitian.

Data yang terkumpul dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif dengan model interaktif, yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan menyaring informasi yang relevan dengan fokus penelitian Hanyfah et al (2022). Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian naratif agar memudahkan pemahaman terhadap hasil penelitian. Selanjutnya, penarikan kesimpulan dilakukan untuk menemukan pola, makna, dan nilai-nilai syariah dalam penerapan fungsi actualizing pada UMKM Pentol Kabul. Validitas data diperoleh melalui triangulasi sumber dan teknik, yaitu dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan keabsahan temuan penelitian.

**Tabel Konsep Penelitian**

Konsep (Tujuan)	Dimensi	Elemen	Rasio Kinerja
Menganalisis penerapan fungsi actualizing dalam pengelolaan UMKM Pentol Kabul perspektif syariah	Motivasi	- Semangat usaha berbasis iman - Konsistensi dalam berjualan - Kesabaran menghadapi persaingan	Tingkat motivasi dan ketahanan usaha pemilik dalam menjaga keberlangsungan bisnis
	Koordinasi	- Pembagian peran dalam	Efektivitas koordinasi

		<ul style="list-style-type: none"> <li>keluarga</li> <li>- Pengaturan waktu ibadah dan usaha</li> <li>- Musyawarah sederhana dalam keluarga</li> </ul>	keluarga dalam mendukung kelancaran usaha
	Pengendalian diri	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kejujuran dalam timbangan</li> <li>- Disiplin menjaga kualitas dan kebersihan</li> <li>- Ketekunan dalam melayani konsumen</li> </ul>	Kualitas pelayanan dan kepuasan konsumen
	Nilai Syariah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjaga kehalalan bahan</li> <li>- Pelayanan ramah sebagai ibadah</li> <li>- Sedekah dari hasil usaha</li> </ul>	Penerapan nilai syariah dalam praktik usaha sehari-hari

Sebagai kerangka analisis dalam penelitian ini, peneliti menyusun tabel konsep yang memuat hubungan antara tujuan penelitian, dimensi yang diteliti, elemen-elemen yang teridentifikasi, serta rasio kinerja yang digunakan untuk mengukur keberhasilan penerapan fungsi *actuating*. Tabel tersebut disusun berdasarkan fokus penelitian yaitu penerapan fungsi *actuating* dalam pengelolaan UMKM Pentol Kabul perspektif syariah.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

## **Pengelolaan Usaha UMKM Pentol Kabul**

UMKM Pentol Kabul di desa Bindung telah berjalan selama lima tahun dengan fokus pada rezeki halal dan keberkahan melalui kualitas rasa, kebersihan, serta pelayanan yang ramah kepada pelanggan. Pemilik menjaga konsistensi berjualan setiap hari dan mendapat dukungan dari sistem franchise yang memastikan mutu produk tetap terjaga, sejalan dengan penelitian bahwa franchise membantu mengurangi risiko kerugian serta memberi panduan manajerial Azahra (2024). Praktik usaha ini mencerminkan nilai syariah seperti kejujuran, amanah, dan sedekah, yang relevan dengan konsep pemasaran syariah berbasis keuntungan dan keberkahan. Penerapan nilai-nilai tersebut tidak hanya meningkatkan loyalitas konsumen, tetapi juga memperkuat identitas usaha sebagai UMKM yang berbasis syariah.

Namun, pencatatan keuangan masih sederhana sehingga diperlukan penerapan standar SAK-EMKM agar lebih tertib dan memudahkan akses pembiayaan Lestari et al (2022). Standarisasi pencatatan ini diharapkan membantu pemilik dalam memantau perkembangan usaha secara lebih akurat serta memudahkan saat membutuhkan modal tambahan dari lembaga keuangan. Menurut Gita Diana Putri et al (2024), dalam perbaikan di bidang keuangan, UMKM Pentol Kabul berpotensi tumbuh lebih stabil sekaligus memperluas jangkauannya. Hal ini menunjukkan bahwa aspek manajemen modern dapat berjalan selaras dengan prinsip-prinsip syariah yang telah diterapkan dalam praktik usaha sehari-hari.

## **Motivasi Usaha dalam Perspektif Syariah**

Motivasi usaha dalam Islam tidak terbatas pada pencarian keuntungan materi, tetapi juga dipahami sebagai ibadah dan cara memperoleh keberkahan hidup. Hasil wawancara dengan pemilik UMKM Pentol Kabul menunjukkan bahwa tujuan utama menjalankan usaha adalah mencari rezeki halal untuk keluarga, menjaga kualitas dagangan, dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Praktik ini menggambarkan penerapan prinsip *hifz al-din* (menjaga agama), karena pelaku usaha tetap menjaga niat ibadah dan tidak meninggalkan shalat walaupun sedang sibuk berdagang. Penelitian sebelumnya juga menegaskan bahwa motivasi intrinsik berbasis nilai kejujuran, kesabaran, dan kesadaran spiritual dapat

meningkatkan produktivitas kerja Aprilia (2025). Motivasi yang berakar pada nilai agama memberi kekuatan bagi pelaku usaha untuk konsisten menghadapi persaingan maupun kesulitan usaha.

Motivasi berusaha juga tercermin dari aspek sosial dan ekonomi yang sesuai dengan maqasid syariah. Pemilik UMKM menekankan pentingnya menjaga kehalalan bahan, memastikan kesegaran produk, serta berlaku jujur dalam takaran, yang sejalan dengan *hifz al-mal* (menjaga harta) dan *hifz al-nafs* (menjaga jiwa). Usaha ini dijadikan sarana untuk memenuhi kebutuhan keluarga dengan cara yang halal, yang memperlihatkan adanya motivasi internal yang berhubungan dengan pemenuhan kebutuhan dasar sebagaimana disebutkan dalam penelitian terdahulu. Harapan untuk menjadikan usaha sebagai sumber penghidupan yang dapat diwariskan kepada anak-anak menunjukkan keterkaitan dengan *hifz al-nasl* (menjaga keturunan). Pandangan tersebut menegaskan bahwa motivasi usaha dalam perspektif syariah tidak hanya menghasilkan keuntungan finansial, melainkan juga menciptakan keberkahan, kesinambungan, serta manfaat bagi masyarakat.

### **Komunikasi dan Pelayanan Konsumen**

Dalam aktivitas usaha kecil, cara penjual berkomunikasi dengan pembeli sering kali menjadi faktor yang menentukan kepuasan konsumen. Pada UMKM Pentol Kabul, komunikasi ditunjukkan melalui sikap ramah, penggunaan bahasa sederhana, serta respon cepat terhadap pertanyaan yang diajukan pelanggan Susilo et al. (2023). Situasi seperti ini memberi kenyamanan bagi konsumen, meskipun saat jumlah pembeli meningkat interaksi tersebut kadang berkurang karena penjual lebih fokus pada proses penyajian. Kondisi ini sejalan dengan temuan bahwa komunikasi interpersonal yang dilakukan secara ramah, terbuka, dan empatik mampu meningkatkan kepuasan serta loyalitas konsumen Weningtyas & Suseno (2012). Menjaga konsistensi dalam interaksi menjadi salah satu hal yang dapat membantu UMKM mempertahankan kedekatan dengan konsumennya.

Dari segi pelayanan, Pentol Kabul berusaha menampilkan kualitas melalui cita rasa produk yang stabil, kebersihan, serta kecepatan penyajian. Konsumen menilai sikap ramah dan ketanggapan penjual sebagai alasan mereka untuk kembali

membeli, walaupun masih ada kendala seperti antrean panjang atau pesanan yang tertukar. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kualitas pelayanan dan komunikasi pemasaran memberikan pengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan. Menurut Herlina (2023) pelayanan yang baik tidak hanya meningkatkan kepuasan, tetapi juga dapat memperkuat reputasi usaha. Sementara itu, studi lain menekankan bahwa komunikasi pemasaran yang responsif dan penanganan keluhan konsumen berperan dalam meningkatkan kepuasan sekaligus citra positif UMKM Maesaroh & Rudianti (2022) . Hal ini menunjukkan bahwa komunikasi yang hangat dan pelayanan yang konsisten menjadi aspek penting dalam membangun loyalitas konsumen di Pentol Kabul.

### **Kendala Dan Tantangan Dalam Pengelolaan Usaha**

Dalam menjalankan usaha kecil, konsistensi penjualan menjadi tantangan yang cukup besar, terutama di tengah persaingan yang semakin ketat. Pemilik UMKM Pentol Kabul berusaha mempertahankan kualitas rasa, kebersihan, serta pelayanan yang ramah agar pelanggan merasa nyaman dan bersedia kembali membeli. Kendala lain yang sering muncul adalah keterbatasan bahan baku, sehingga pelaku usaha harus cepat mengambil keputusan untuk menambah stok atau menutup lebih awal demi menjaga mutu produk. Kondisi ini menunjukkan pentingnya perencanaan dan pengendalian operasional dalam usaha kecil, sebagaimana ditegaskan dalam penelitian mengenai peran pengetahuan dan keterampilan manajerial dalam keberhasilan bisnis Auliani et al (2024). Selain itu, kemampuan beradaptasi terhadap tekanan emosional dan risiko kegagalan juga menjadi ujian penting yang harus dihadapi oleh wirausahawan agar tetap bertahan Banu et al (2025).

Selain faktor internal, pelaku usaha juga menghadapi tantangan eksternal seperti persaingan pasar yang semakin kompetitif, perubahan selera konsumen, hingga fluktuasi kondisi ekonomi Firanda et al (2024). Pemilik Pentol Kabul menyalasi hal ini dengan strategi pelayanan ramah, harga terjangkau, serta menjaga bahan baku yang halal dan segar agar pelanggan tetap loyal. Literatur mengenai UMKM juga menyoroti hambatan lain berupa keterbatasan modal, akses

pemasaran yang masih sempit, serta rendahnya pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar Simangunsong (2022). Hal ini menegaskan bahwa keberlangsungan usaha tidak hanya bergantung pada aspek kualitas produk, tetapi juga pada kemampuan berinovasi dan memanfaatkan peluang digitalisasi untuk meningkatkan daya saing Rizky Auliani et al (2023). Dengan konsistensi pelayanan, kejujuran dalam berjualan, inovasi produk, serta kemauan untuk terus belajar, pelaku usaha dapat menghadapi berbagai kendala dalam pengelolaan bisnisnya sekaligus menjaga keberlanjutan usaha di masa depan.

### **Peran Fungsi *Actuating* Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Syariah**

Fungsi *actuating* dalam manajemen berperan untuk menggerakkan, membimbing, serta memotivasi pihak yang terlibat dalam usaha agar tujuan dapat dicapai secara efektif. Dalam pandangan syariah, fungsi ini tidak hanya terbatas pada aspek teknis, melainkan juga dilandasi nilai keikhlasan, amanah, dan kejujuran Rohman & Mahmud (2024). Hasil wawancara dengan pemilik UMKM Pentol Kabul menunjukkan bahwa motivasi utamanya dalam berjualan adalah keyakinan akan rezeki yang sudah diatur Allah, sehingga meskipun menghadapi banyak pesaing, ia tetap bersemangat menjaga kualitas produk, kebersihan, dan keramahan terhadap pelanggan. Praktik tersebut memperlihatkan bahwa *actuating* dalam perspektif syariah berfungsi sebagai penggerak usaha yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada keberkahan. Menurut Sinta Sukma Ayu & Zuhri M, Nawawi (2023). Peran *actuating* tampak pula dari konsistensi pemilik dalam melaksanakan tanggung jawab setiap hari. Ia tetap menjaga salat meski kondisi usaha sedang ramai, memastikan bahan selalu halal dan segar, serta melayani pelanggan dengan sikap yang baik. Pandangan ini sejalan dengan gagasan bahwa *actuating* menurut Islam dilakukan melalui pendekatan persuasif, keteladanan moral, dan motivasi berkelanjutan.

Penerapan nilai syariah juga hadir dalam kejujuran saat menimbang, sikap untuk tidak menjatuhkan pesaing, serta kebiasaan menyisihkan sebagian hasil penjualan untuk sedekah. Aktivitas tersebut memperlihatkan bahwa usaha dapat berfungsi ganda, yaitu sebagai sumber penghasilan dan sarana ibadah yang memberi manfaat sosial. Maka, *actuating* bernuansa syariah dapat

menyeimbangkan aspek ekonomi dan spiritual dalam pengelolaan usaha. Aspek kolektif dari *actuating* terlihat pada bagaimana usaha dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Konsistensi pemilik Pentol Kabul selama lima tahun berjualan mencerminkan sikap disiplin dan kesadaran penuh terhadap amanah yang dipikul, baik untuk keluarga maupun konsumen. *Actuating* dalam organisasi berjalan efektif melalui koordinasi, motivasi, komunikasi, dan arahan yang jelas, sehingga seluruh anggota dapat bekerja menuju tujuan bersama. Dalam perspektif syariah, penggerakan tersebut dikuatkan oleh nilai kebersamaan, keadilan, dan orientasi keberkahan Rohman & Mahmud (2024). Dengan fondasi itu, fungsi *actuating* tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga menjadi pedoman spiritual yang menumbuhkan integritas dan loyalitas. Penerapan prinsip ini memungkinkan UMKM untuk tetap bertahan dalam persaingan sekaligus menghadirkan nilai dakwah melalui praktik usaha sehari-hari.

## 5. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan fungsi *actuating* berbasis prinsip syariah pada UMKM Pentol Kabul berjalan efektif meskipun usaha dikelola secara mandiri. Motivasi usaha yang dilandasi iman mendorong pemilik untuk bekerja dengan disiplin, jujur, dan penuh tanggung jawab. Koordinasi keluarga yang sederhana serta pengendalian diri dalam pelayanan dan timbangan menciptakan kepercayaan konsumen dan menjaga keberlangsungan usaha.

Dengan demikian, nilai-nilai syariah terbukti tidak hanya menjadi pedoman spiritual, tetapi juga memberikan dampak nyata terhadap stabilitas dan perkembangan usaha. Model seperti ini dapat menjadi contoh bagi UMKM lain dalam menerapkan manajemen bisnis yang berkah dan berkelanjutan.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- Aprilia, D. N. (2025). *Peran Motivasi Intrinsik Untuk Meningkatkan Produktivitas Karyawan Cafe Okita di Kota Watampone Dalam Perspektif Maqasid Syariah*. 07(02), 150–165.
- Ayu, S. S. (2023). Penerapan Planning, Organizing, Actuating, And Controlling (POAC) Dalam Manajemen Bisnis Islam. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 51–68. <https://doi.org/10.58192/ebismen.v3i1.1733>
- Azahra, N. S. (2024). Penerapan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK-EMKM) Pada UMKM Pentol Kabul. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 2(3), 01–10. <https://doi.org/10.55606/jumia.v2i3.2980>
- Firanda, C., Wilbert Siburian, F., & Refanhil Barasa, R. (2024).

Challenges And Solutions For Human Resource Management In Family Businesses: The Case Of Culinary MSMES In Medan. *Jiic: Jurnal Intelek Insan Cendekia*, 1(10), 6395–6401. <https://jicnusantara.com/index.php/jiic>

Gita Diana Putri, Husna, T. A., & Lilis Renfiana. (2024). Analisis Strategi Pemasaran Syariah pada UMKM. *Al Rikaz: Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(1), 48–57. <https://doi.org/10.35905/rikaz.v2i2.7747>

Hanyfah, S., Fernandes, G. R., & Budiarmo, I. (2022). Penerapan Metode Kualitatif Deskriptif Untuk Aplikasi Pengolahan Data Pelanggan Pada Car Wash. *Semnas Ristek (Seminar Nasional Riset Dan Inovasi Teknologi)*, 6(1), 339–344. <https://doi.org/10.30998/semnasristek.v6i1.5697>

Herlina, M. S. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Komunikasi Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen. *Indonesian Journal of Economic and Business (IJEB)*, 1(1), 39–47.

Lestari, D., Masruchin, & Nur Latifah, F. (2022). Penerapan Strategi Pemasaran Syariah Pada Umkm Franchise Pentol Kabul Dalam Meningkatkan Pendapatan. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 5(1), 216–229. [https://doi.org/10.25299/jtb.2022.vol5\(1\).9243](https://doi.org/10.25299/jtb.2022.vol5(1).9243)

Maesaroh, S., & Rudianti, W. (2022). Peningkatan Kepuasan Konsumen Pada UMKM Melalui Komunikasi Pemasaran, Komitmen Penangan Keluhan Dan Kualitas Produk Di Kabupaten Banjarnegara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 17(1), 1–13. <http://ejournal.stiepena.ac.id/index.php/fe>

Rizky Auliani, Dinda Asri Ramadhani, Luthfiyyah Tasya, & Mansur Keling. (2023). Tantangan Dalam Pengelolaan Bisnis

- Kewirausahaan. *Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 3(1), 176–184.  
<https://doi.org/10.55606/jekombis.v3i1.3068>
- Rohman, R., & Mahmud, H. (2024). Actuating dalam Manajemen Dakwah: Sebuah Kajian Tafsir Tematik. *QULUBANA: Jurnal Manajemen Dakwah*, 5(2), 272–295.  
<https://doi.org/10.54396/qlb.v5i2.1484>
- Rudi Setiawan, R. R. (2023). Koperasi Unit Desa Kartini Mandiri Lestari. *Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, III(Oktober).
- Simangunsong, B. Y. P. (2022). Peluang dan Tantangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM): Systematic Literature Review. *JUREKA (Jurnal Ekonomi Pembangunan)*, 25–39.  
<https://jureka.fekonubt.net/index.php/jureka/article/view/21>
- Sinta Sukma Ayu, & Zuhri M. Nawawi. (2023). Penerapan Planning, Organizing, Actuating, And Controlling (POAC) Dalam Manajemen Bisnis Islam. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 51–68.  
<https://doi.org/10.58192/ebismen.v3i1.1733>
- Sofyan, A. T. (2021). Resiliensi Dan Inovasi Umkm Sebagai Penggerak Pemulihan Ekonomi. *Jurnal Visionary: Penelitian Dan Pengembangan Dibidang Administrasi Pendidikan*, 9(2), 57.  
<https://doi.org/10.33394/vis.v9i2.4828>
- Subekti, U. W., & Mawftiq, R. (2022). Manajemen UMKM dalam Menghadapi Covid-19 (Studi Kasus UMKM Susu Kedelai Plus “Man Jadda Wajada” Srandakan Bantul). *Jurnal Rekognisi Ekonomi Islam*, 1(1), 82–92. <https://doi.org/10.34001/jrei.v1i1.90>
- Susilo, A. C. M., Subagyo, S., & Purnomo, H. (2023). Pengaruh

Komunikasi Pemasaran Dan Pelayanan Jasa Pengiriman Paket Terhadap Reputasi Perusahaan Melalui Kepuasan Konsumen. *Simposium Manajemen Dan Bisnis II*, 2, 300–311. <https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/simanis/article/view/3196>

Syahputra, A., Harahap, I., Kaswinata, & Nawawi, Z. M. (2023). The Significance of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Economic Development in the City of Medan from an Islamic Perspective. *Islamic Banking and Finance*, 6(2), 718–728.

Weningtyas, E., & Suseno, M. N. (2012). Pengaruh Komunikasi Interpersonal Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen. *Psikologika: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Psikologi*, 17(1), 17–25. <https://doi.org/10.20885/psikologika.vol17.iss1.art2>