

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Setiap orang akan berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Semua akan melakukan berbagai cara untuk memenuhi kebutuhan salah satunya dengan mendirikan sebuah usaha. Di era globalisasi dan digitalisasi yang semakin maju, sektor usaha kecil dan menengah (UKM) memegang peran penting dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia.¹ Saat ini persaingan usaha semakin berkembang, menuntut pelaku bisnis untuk bisa terus berinovasi dan mengoptimalkan pengelolaan usahanya.² Industri kuliner menjadi salah satu usaha yang menjanjikan yang terus mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Keberhasilan suatu usaha tidak luput dari peran pemilik usaha dalam menjalankan bisnisnya.³

Islam turut memerintahkan umatnya untuk ikut kontribusi yang berguna bagi sesama manusia, salah satunya dengan berdagang atau membuka usaha.⁴ Berdagang menjadi salah satu usaha dalam Islam, tidak hanya dipandang sebagai sarana untuk mencari nafkah tetapi juga sebagai bentuk ibadah jika dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, islam juga memeberikan penghargaan yang terhormat kepada para pedagang.⁵

Allah SWT dalam Al-Qur'an memerintahkan umat-Nya untuk mencari

¹ Syaakir Sofyan, "Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia" 11, no. 1 (2017): 54.

² Arif Zunaidi dan Nilna Fauza, "Training for MSME Development in an Effort to Improve Professional MSME Business Financial Governance," dalam *The 4th International Conference on University Community Engagement (ICON-UCE 2022)*, vol. 4, t.t., 107–11.

³ Nina Himawati, "Determinants of Success and Failure in Entrepreneurship: A Literature Review," *Journal of Business Improvement* 1, no. 2 (9 Juli 2024).

⁴ Ruslan Husein Marasabessy, "ISLAMIC ENTREPREUNERSHIP" 14 (2015).

⁵ Ibid., 63.

rezeki yang halal dan baik, serta berusaha dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab. Dari Rasulullah SAW juga menekankan pentingnya berdagang dengan prinsip kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial. Dalam hadisnya, Rasulullah SAW bersabda:

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

" Pedagang yang jujur dan amanah akan bersama para nabi, orang-orang yang jujur, dan para syuhada di hari kiamat." (HR. Tirmidzi).

Hadis tersebut menunjukkan bahwa berdagang bukan sekadar aktivitas ekonomi, tetapi juga memiliki nilai spiritual yang tinggi dalam Islam. Dalam menjalankan sebuah bisnis pelaku usaha perlu memahami bagaimana pengelolaan usaha yang efektif, termasuk di dalamnya perencanaan strategis, pengorganisasian sumber daya, pelaksanaan operasional yang efisien dan pengawasan yang baik. Manajemen memiliki peran serta fungsi yang sangat penting dalam pengelolaan usaha, manajemen dapat diartikan sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan efisien.⁶ Manajemen bertujuan untuk memastikan bahwa semua aspek operasional bisnis berjalan dengan lancar, terkoordinasi, dan sesuai dengan strategi yang telah ditetapkan. Manajemen operasional dapat digunakan sebagai seperangkat aktivitas yang dirancang untuk menciptakan nilai pada barang dan jasa melalui

⁶ Hadi Mulyo Wibowo, Joko Budiraharjo, dan Harries Madiistriyatno, *Mengenal Manajemen dan Bisnis* (Jakarta: Sekolah Tinggi Manajemen IMMI, 2023).

pengaturan, pemanfaatan, serta pengendalian sumber daya produksi agar efektif dan efisien.

Salah satu jenis usaha kuliner yang berkembang pesat adalah seblak, makanan khas Sunda dengan citarasa pedas. Seblak dengan ciri khas kuah pedas dan beragam *topping* seperti kerupuk, makaroni, bakso, dan sayuran, telah berhasil mencuri perhatian para pecinta kuliner dari berbagai kalangan. Seblak menjadi pilihan favorit banyak orang karena rasa pedasnya yang menggugah selera dan variasi bahan yang bisa disesuaikan dengan selera konsumen. Di Indonesia, mayoritas masyarakat memiliki preferensi terhadap cita rasa pedas. Berdasarkan Survei Sosial Ekonomi Nasional (SUSENAS) dalam buku Statistik Konsumsi Pangan Tahun 2022 terbitan Kementerian Pertanian RI. Dalam data tersebut, dapat terlihat bahwa pada tahun 2022, rata-rata masyarakat Indonesia mengkonsumsi cabai cukup banyak mencapai angka 4,388 kilogram per kapita pertahunnya.⁷ Bahkan tidak sedikit masyarakat yang menambahkan cabai rawit ke dalam hidangan mereka untuk meningkatkan cita rasa dan selera makan. Oleh karena itu seblak yang identik dengan rasa pedasnya dapat menjadi salah satu pilihan makanan favorit bagi pecinta kuliner pedas, terutama dengan harga yang relatif terjangkau. Hal ini membuat seblak mampu bersaing dengan berbagai jenis makanan lainnya, terutama di pasar kuliner yang semakin kompetitif. Seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap Seblak, banyak usaha kuliner mulai bermunculan yang menawarkan menu Seblak sebagai

⁷ *Statistik Konsumsi Pangan Statistics Of Food Consumption 2022* (Pusat Data Dan Sistem Informasi Pertanian,), 30.

andalan mereka. Usaha seblak mulai dari skala kecil hingga restoran besar, berlomba-lomba untuk menarik pelanggan dengan menawarkan cita rasa otentik serta pengalaman makan yang unik. Hal ini menunjukkan betapa besarnya potensi bisnis dalam menjual Seblak, terutama jika didukung dengan pengelolaan usaha yang baik dan inovatif.

Di daerah Wates terdapat banyak usaha penjualan seblak yang tersebar di beberapa titik. Tingginya antusiasme penikmat seblak membuat semakin banyak orang berinisiatif membuka usaha sejenis sehingga persaingan antar penjual menjadi semakin ketat. Kondisi ini mendorong para pelaku usaha untuk terus berinovasi, baik dari segi rasa, harga, maupun pelayanan. Meningkatnya popularitas seblak juga membuka peluang bagi para pedagang untuk menambah penghasilan. Lokasi penelitian dipilih di Kecamatan karena memiliki potensi pasar yang cukup besar untuk usaha kuliner. Wilayah ini berada di jalur yang menghubungkan beberapa desa dan dekat dengan pusat keramaian seperti sekolah dan pasar, sehingga memiliki lalu lintas orang yang cukup tinggi. Berikut data penjual seblak yang ada di Wates.

Tabel 1.1
Daftar Penjual Seblak
di Kecamatan Wates Kabupaten Kediri
Tahun 2025

No	Nama Usaha	Alamat Usaha	Tahun berdiri	Keterangan
1	Seblak Cilok Setrum	Jl. Raya Kediri No.64, Jayaraya, Wates,Kec.Wates, Kabupaten Kediri	2019	Kedai permanen dengan konsep prasmanan dan fasilitas makan di tempat.

2	Sehangat Seblak	Jl. Sriti No.84, Jayaraya, Wates, Kec. Wates, Kabupaten Kediri	2018	Kedai permanen dengan fasilitas minimal, fokus pada penjualan langsung di tempat.
3	Nyeblak Sini (Seblak Prasmanan)	Area Sawah, Wates, Kec. Wates, Kabupaten Kediri	2020	Kedai dengan konsep prasmanan dan fasilitas makan di tempat.
4	Mafia Seblak	Jl. Ngadiluwih Wates, Babatan, Pojok, Kec. Wates, Kabupaten Kediri	2021	Kedai berukuran kecil dengan layanan sederhana, fokus pada pelanggan sekitar.

Sumber: Hasil Observasi (6-7 Desember 2024)⁸

Banyaknya penggemar seblak mendorong para penjual untuk menyajikan produk mereka dengan cara terbaik. Masing-masing usaha seblak di Kecamatan Wates memiliki ciri khas tersendiri dalam pengelolaan bisnisnya, yang terlihat dari variasi sistem pelayanan, penentuan harga, serta karakteristik produk yang ditawarkan. Berdasarkan hasil observasi awal, terdapat beberapa usaha seblak yang aktif beroperasi dan memiliki tingkat popularitas yang cukup tinggi di wilayah Wates. Berdasarkan data pada tabel 1.1 peneliti memilih tiga usaha seblak yaitu Seblak Cilok Setrum, Sehangat Seblak dan Nyeblak Sini (Seblak Prasmanan), sebagai objek perbandingan.

Pemilihan ketiga usaha tersebut didasarkan pada beberapa pertimbangan, bahwa ketiga usaha tersebut memiliki bentuk usaha yang relatif serupa, yaitu kedai tetap yang melayani makan di tempat (*dine in*) maupun pesan bawa pulang (*take away*). Selain itu, ketiga usaha tersebut berdiri di tahun yang berdekatan. Selain itu ketiga usaha tersebut juga

⁸ Data Observasi Lapangan Di Kecamatan Wates, Observasi 6-7 Desember 2024

menerapkan fungsi manajemen operasional dalam kegiatan usaha sehari-hari meskipun tidak semua diterapkan secara maksimal. Di samping itu setiap usaha menunjukkan variasi strategi pengelolaan yang berbeda dalam hal produksi, pelayanan, dan pemasaran, sehingga relevan untuk dibandingkan guna melihat peranan manajemen operasional dalam meningkatkan volume penjualan.

Menurut Jay Heizer dan Barry Render, manajemen operasional merupakan serangkaian aktivitas yang bertujuan menciptakan nilai melalui proses transformasi input menjadi output secara efektif dan efisien.⁹ Sejalan dengan pandangan tersebut, Rusdiana menjelaskan bahwa ruang lingkup manajemen operasional mencakup berbagai aktivitas pengelolaan sumber daya yang membentuk suatu sistem operasional terpadu dalam menghasilkan barang dan jasa. Ada tiga aspek yang saling berkaitan dalam ruang lingkup manajemen operasional, yakni aspek struktural, fungsional, aspek lingkungan.¹⁰ Berdasarkan aspek-aspek ruang lingkup manajemen operasional tersebut, aktivitas operasional dirumuskan ke dalam sejumlah keputusan penting yang menjadi dasar dalam pengambilan keputusan operasional.

Heizer dan Render mengelompokkan ruang lingkup manajemen operasional tersebut ke dalam sepuluh keputusan strategis yang mencerminkan aktivitas utama dalam pengelolaan proses produksi barang dan jasa, meliputi perencanaan produk dan jasa, manajemen kualitas,

⁹ Jay H. Heizer, Barry Render, dan Chuck Munson, *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, 12 ed. (Boston: Pearson, 2017).

¹⁰ Rusdiana, *Manajemen Operasi* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 23.

proses dan kapasitas, lokasi dan tata letak fasilitas, sumber daya manusia dan desain kerja, rantai pasok, persediaan, penjadwalan, serta pemeliharaan. Berdasarkan Kesepuluh keputusan tersebut digunakan sebagai dasar perbandingan dalam menganalisis manajemen operasional pada ketiga kedai seblak sebagai berikut.

Tabel 1.2
Data Perbandingan Usaha Penjual Seblak
di Wilayah Kecamatan Wates Kabupaten Kediri

Keputusan Strategis Manajemen Operasional	Seblak Cilok Setrum	Sehangat Seblak	Nyeblak Sini (Prasmanan)
Perencanaan Produk dan Jasa	Konsep prasmanan dan paket,	Konsep paket seblak sederhana	Konsep prasmanan
Manajemen Kualitas	Kualitas dijaga konsisten dengan pengawasan rutin.	Kualitas dijaga stabil dengan pengawasan	Kualitas dijaga melalui penggunaan bahan yang terjaga.
Perancangan Proses dan Kapasitas	1) Proses produksi-dapur terstruktur 2) kapasitas produk ± 250 porsi/hari.	1) Proses memasak sederhana 2) kapasitas produksi ± 80 porsi/hari.	1) Proses produksi sederhana 2) kapasitas produksi ± 175 porsi/hari.
Penentuan Lokasi	Lokasi berada di jalan utama, pasar, sekolah, dan pemukiman warga.	Lokasi berada di pemukiman warga.	Lokasi Berada di kawasan padat penduduk.
Perancangan Tata Letak (Layout)	Tata letak ruangan terstruktur	Tata letak Ruang terbatas dengan layout sederhana.	Tata letak ruangan sederhana
Manajemen Sumber Daya Manusia dan Desain Kerja	Memiliki 9 karyawan	Memiliki 1 karyawan	Memiliki 5 karyawan

Manajemen Persediaan	Persediaan dikelola teratur dan tercatat	Persediaan di kelola teratur di sesuaikan kebutuhan harian	Persediaan dikelola sesuai kebutuhan.
Penjadwalan Produksi	1. kerja sistem shift kerja 2. Waktu produksi rutin 1 minggu sekali	Penjadwalan sederhana dan fleksibel	Penjadwalan produksi menyesuaikan kondisi
Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain)	Bekerja sama dengan pemasok mingguan dan harian.	Tidak bekerjasama dengan pemasok.	Bekerjasama dengan pemasok panggilan.
Pemeliharaan Fasilitas	Pemeliharaan dilakukan rutin setiap satu bulan sekali.	Pemeliharaan sederhana sesuai kebutuhan.	Pemeliharaan di laksanakan berkala.

Sumber: Hasil Observasi (6-7 Desember 2024)¹¹

Berdasarkan informasi yang disajikan pada tabel perbandingan, terlihat adanya perbedaan penerapan keputusan strategis manajemen operasional pada usaha seblak di wilayah Kecamatan Wates, yaitu Seblak Cilok Setrum, Sehangat Seblak dan Nyeblak Sini (Seblak Prasmanan) di mana masing-masing usaha memiliki sistem pengelolaan operasional yang berbeda sesuai dengan skala dan strategi yang diterapkan. Berdasarkan hasil perbandingan terhadap sepuluh keputusan strategis manajemen operasional, Seblak Cilok Setrum menunjukkan kinerja manajemen operasional yang lebih unggul dibandingkan dua usaha lainnya, yang tercermin dari sistem pengelolaan yang lebih terstruktur, mulai dari perencanaan produk dan jasa dengan variasi menu lengkap berbasis konsep prasmanan, hingga perancangan proses dan kapasitas produksi sekitar ± 250 porsi per hari. Kapasitas tersebut merupakan kemampuan

¹¹ Data Observasi Lapangan di Kecamatan Wates, Observasi 6-7 Desember 2024

produksi yang disiapkan untuk mengantisipasi terjadinya lonjakan konsumen. Selain itu, pada aspek manajemen kualitas, kedai ini menerapkan standar rasa dan penyajian yang konsisten melalui pemantauan rutin dan pemberian arahan berkala kepada karyawan, serta didukung oleh penentuan lokasi yang strategis dan tata letak fasilitas yang tertata baik, meliputi area prasmanan, dapur, kasir, dan ruang makan, sehingga mampu menunjang kelancaran operasional dan meningkatkan kenyamanan konsumen.

Manajemen persediaan, bahan baku dikelola secara teratur dan tercatat dengan baik untuk menjaga ketersediaan produk. Penjadwalan produksi dilakukan melalui sistem shift kerja dengan kegiatan produksi yang berlangsung secara rutin. Selain itu, usaha ini menjalin kerja sama dengan pemasok mingguan dan harian untuk memastikan kelancaran pasokan bahan baku. Pemeliharaan fasilitas juga dilakukan secara rutin setiap satu bulan sekali guna menjaga kondisi peralatan dan fasilitas usaha tetap baik. Secara keseluruhan, penerapan manajemen operasional pada Seblak Cilok Setrum telah berjalan secara terstruktur dan mendukung kelancaran kegiatan usaha. Secara keseluruhan, penerapan manajemen operasional yang lebih lengkap dan konsisten menjadikan Seblak Cilok Setrum lebih menonjol dibandingkan kedai seblak lainnya. Usaha Kedai Seblak Cilok Setrum saat ini telah melakukan pendaftaran sertifikasi halal dan sedang dalam proses penyelesaian administrasi untuk memperoleh sertifikat halal resmi. Langkah ini dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual serta

memastikan bahwa seluruh bahan baku dan proses pengolahan memenuhi standar kehalalan yang ditetapkan oleh pihak berwenang. Berdasarkan uraian tersebut peneliti memfokuskan pada Seblak Cilok Setrum sebagai objek penelitian.

Seblak Cilok Setrum ini merupakan usaha didirikan oleh ibu Regia di desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri yang sudah berdiri sejak tahun 2019 hingga sekarang. Usaha ini tumbuh pesat seiring meningkatnya minat konsumen terhadap seblak. Pada mulanya, Seblak Cilok Setrum hanya melayani penjualan dengan sistem *pre-order*. Namun, seiring berjalannya waktu, pelanggan terus berdatangan untuk menikmati cita rasa uniknya, hingga penjualan yang meningkat mengubah usaha ini menjadi sebuah kedai makan dengan nama Kedai Seblak Cilok Setrum. Melihat tingginya antusiasme konsumen, Ibu Regia pun memberanikan diri untuk merekrut karyawan agar usaha ini dapat terus berkembang dan lebih mematangkan sistem manajemen operasional agar dapat terus berkembang lebih baik lagi.

Usaha Kedai Seblak Cilok Setrum ini menunjukkan peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Menurut pemilik usaha, setiap tahunnya jumlah produk yang terjual semakin banyak, yang dipengaruhi oleh peningkatan minat konsumen terhadap produk, promosi yang lebih agresif melalui media sosial, pelanggan setia yang terus berlangganan dan penambahan variasi menu yang terus dilakukan. Pengelolaan manajemen operasional usaha yang baik yang terus dikembangkan setiap tahun menjadi salah satu kunci keberhasilan usaha ini. Pada tahun pertama

berdiri, usaha ini hanya mampu menjual sekitar 50 samapai 100 porsi per bulan, usaha Kedai Seblak Cilok Setrum menunjukkan perkembangan yang cukup baik dari tahun ke tahun. Peningkatan penjualan yang terjadi tidak terlepas dari ketelatenan dan keuletan Ibu Regia dalam mengelola usaha, mulai dari menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang baik, hingga melakukan berbagai upaya pengembangan usaha. Seiring dengan meningkatnya jumlah pelanggan, volume penjualan kedai juga mengalami peningkatan. Berikut ini adalah data penjualan Kedai Seblak Cilok Setrum pada tahun 2023–2025:

Tabel 1.3
Data Volume Penjualan Kedai Seblak Cilok Setrum
Desa Wates Kecamatan Wates Kabupaten Kediri
Tahun 2023 - 2025

No	Bulan	Total Penjualan Dihitung Per Porsi		
		Tahun 2023	Tahun 2024	Tahun 2025
1	Januari	3.000	2.700	3.700
2	Februari	3.050	3.000	3.600
3	Maret	3.150	3.300	3.650
4	April	3.300	3.300	4.700
5	Mei	3.350	3.600	4.100
6	Juni	3.400	3.900	4.600
7	Juli	3.450	4.200	4.950
8	Agustus	3.500	4.300	3.800
9	September	3.550	4.400	4.850
10	Oktober	3.600	4.500	4.500
11	November	3.700	4.500	4.750
12	Desember	3.750	4.700	5.000
Total		40.800	46.400	52.200
Rata-rata penjualan per hari		112 porsi	127 porsi	143 porsi

Sumber: Data Volume Penjualan Kedai Seblak Cilok Setrum, Data diolah (2026)¹²

Berdasarkan tabel total penjualan yang dihitung per porsi, dapat diketahui bahwa volume penjualan Seblak Cilok Setrum pada tahun 2025

¹² Data Data Penjualan Kedai Seblak Cilok Setrum 4 Mei 2026

mengalami peningkatan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pada tahun tersebut jumlah total volume penjualan sebanyak 52.200 porsi dengan rata-rata penjualan sekitar 143 porsi per hari. Peningkatan penjualan terjadi hampir di seluruh bulan, dengan lonjakan yang cukup signifikan pada bulan April, Juli, September, dan pada bulan Desember. Tingginya penjualan pada bulan Juli dipengaruhi oleh masa libur sekolah yang meningkatkan aktivitas kunjungan konsumen, sedangkan peningkatan penjualan pada bulan Desember dipicu oleh momentum akhir tahun. Disisi lain terjadi penurunan penjualan pada bulan Agustus, yang disebabkan oleh adanya berbagai kegiatan masyarakat dalam rangka memperingati Hari Kemerdekaan Republik Indonesia seperti perlombaan dan kegiatan lingkungan, sehingga perhatian dan waktu konsumen lebih banyak terserap pada aktivitas tersebut.

Terjadinya peningkatan penjualan juga menimbulkan tantangan operasional yang perlu diperhatikan. Berdasarkan hasil observasi, beberapa konsumen mengeluhkan waktu penyajian yang dianggap cukup lama, terutama pada saat jam-jam ramai. Situasi ini bukan disebabkan oleh hambatan dari sisi tenaga kerja, melainkan oleh karakteristik produk seblak yang memang harus dimasak langsung agar disajikan dalam kondisi panas dan segar. Selain itu, sebagian konsumen belum memahami alur pelayanan, sehingga persepsi waktu menunggu menjadi lebih tinggi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa meskipun penjualan meningkat, diperlukan upaya peningkatan efektivitas operasional, terutama dalam hal waktu pengelolaan penyajian dan penyampaian informasi kepada

pelanggan. Dengan kondisi tersebut pertumbuhan permintaan dapat diimbangi dengan kualitas layanan yang tetap terjaga.

Sebagian besar usaha seblak di wilayah Wates masih dikelola secara sederhana tanpa menerapkan manajemen operasional pengelolaan usaha yang tertata dengan baik. Namun, Kedai Seblak Setrum muncul sebagai pengecualian dengan penerapan pengelolaan usaha yang terstruktur dan inovatif, mencakup pencatatan keuangan yang rapi, pengelolaan sumber daya manusia, inovasi produk, hingga strategi pemasaran berbasis teknologi. Keunikan ini menjadi daya tarik tersendiri yang membedakannya dari usaha seblak lainnya. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan manajemen operasional pada pengelolaan usaha yang unggul di Kedai Seblak Setrum mampu menjadi faktor kunci keberhasilan usaha yang masih jarang di gunakan untuk usaha kedai seblak yang belum cukup besar.

Dari latar belakang tersebut, maka peneliti perlu mengeksplorasi implementasi manajemen pengelolaan usaha yang telah dilahkukan usaha Kedai Seblak Cilok Setrum ini dalam mengatur dan menangani operasionalnya di Desa wates , Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri dalam meningkatkan volume penjualan oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Manajemen Operasional Kedai Seblak dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada Kedai Seblak Cilok Setrum di Desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri)”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya maka dapat dirumuskan fokus penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana manajemen operasional kedai Seblak Cilok Setrum di Desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri?
2. Bagaimana manajemen operasional kedai seblak dalam meningkatkan volume penjualan Seblak Cilok Setrum di Desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan yaitu:

1. Untuk menjelaskan manajemen operasional kedai seblak cilok setrum di Desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri.
2. Untuk menjelaskan manajemen operasional kedai seblak dalam meningkatkan volume penjualan usaha seblak cilok setrum di Desa Wates, Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Untuk memberikan khazanah ilmu pengetahuan tentang manajemen operasional usaha Kedai Seblak Cilok Setrum dalam meningkatkan volume penjualan dengan melaksanakan pengelolaan usaha yang baik dan benar.

2. Manfat Praktis

a. Bagi Perguruan Tinggi

Penelitian ini sangat penting bagi perguruan tinggi. Pertama, Penelitian ini memberikan kontribusi dalam memperkaya literatur akademik di bidang manajemen operasional pengelolaan usaha. Kedua, perguruan tinggi dapat memberikan pengetahuan yang lebih aplikatif dan relevan terhadap kebutuhan dunia usaha di masyarakat. Hal ini dapat memperkaya materi ajar dan memfasilitasi mahasiswa dalam mengembangkan wawasan dan keterampilan praktis dalam bidang manajemen operasional pengelolaan usaha.

b. Bagi Usaha

Penelitian ini memiliki manfaat praktis bagi Kedai Seblak Cilok Setrum dalam mengoptimalkan manajemen operasional usaha, pengelolaan sumber daya manusia, dan strategi penjualan, yang berpotensi meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan volume penjualan.

E. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Zaimatun Nadzifah tahun 2020 jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri berjudul “Pengelolaan Usaha Konveksi Dalam Perspektif Manajemen Syariah (Studi Kasus UMKM Konveksi Start Nine Di Dusun Beton Desa Tritunggal Kec. Babat Kab. Lamongan)”¹³

Tujuan penelitian tersebut adalah untuk mengetahui bagaimana pengelolaan usaha usaha konveksi Start Nine yang telah dilakukan dalam perpekstif manajemen syariah. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah penelitian kualitatif, jenis sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan Pengelolaan usaha konveksi Start Nine telah menerapkan fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. Namun, implementasinya belum optimal terkait struktur organisasi dan peraturan konveksi. Dari perspektif manajemen syariah, usaha ini sudah menerapkan nilai-nilai seperti Amar Ma'ruf Nahi Munkar dalam perencanaan, keadilan dalam penetapan harga, serta rekrutmen karyawan sesuai syariat Islam. Dalam pengorganisasian, masih ada kekurangan pada aturan tata tertib dan penempatan posisi, yang berdampak pada disiplin waktu karyawan. Pemilik juga menerapkan

¹³ Zaimatun Nadzifah, “Pengelolaan Usaha Konveksi Dalam Perspektif Manajemen Syariah (Studi Kasus UMKM Konveksi Start Nine Di Dusun Beton Desa Tritunggal Kec. Babat Kab. Lamongan)” (undergraduate, IAIN Kediri, 2020), <https://etheses.iainkediri.ac.id/1496/>.

fungsi kepemimpinan berbasis syariah dan mendorong kebersamaan antar karyawan. Namun, dalam pengawasan, kepercayaan yang tinggi kepada karyawan dan faktor internal membuat pengawasan kurang maksimal, meskipun pihak pengelola terus berupaya memperbaiki kekurangan seiring berjalannya usaha. Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Zaimatun meneliti tentang bagaimana pengelolaan usaha Pengelolaan usaha konveksi Start Nine menurut prespektif manajemen syariaiah sedangkan penenlitian ini meneliti tentang analisis manajemen operasional dalam manajemen operasional usaha kedai seblak untuk meningkatkan volume penjualan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Neti tahun 2014 jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau berjudul “Manajemen Pengelolaan Usaha Meubel Ud. Putra Indah Di Pekanbaru Untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan Menurut Perspektif Ekonomi Islam”.¹⁴

Penelitian ini bertujuan untuk memahami bahwa pengelolaan usaha meubel UD. Putra Indah di Pekanbaru masih termasuk industri tradisional, dengan pengusaha yang telah melakukan persiapan, perencanaan, pengarahan, dan identifikasi sebelum usaha didirikan. Faktor yang menghambat usaha ini meliputi modal, bahan baku, dan kapasitas produksi. Di sisi lain, faktor pendukungnya mencakup lokasi usaha yang strategis, peningkatan permintaan pelanggan, karyawan, dan kelengkapan peralatan. Dalam pandangan

¹⁴ Neti, “Manajemen Pengelolaan Usaha Meubel UD. Putra Indah Di Pekanbaru Untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan Menurut Perspektif Ekonomi Islam” (skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Sarif Kasim Riau, 2014), <https://repository.uin-suska.ac.id/6392/>.

ekonomi syariah, pengelolaan usaha meubel ini belum sepenuhnya sesuai, terutama dalam hal pengarahan dan identifikasi. Persamaan penelitian terletak pada tema manajemen pengelolaan serta metode kualitatif yang digunakan, sedangkan perbedaannya adalah penelitian Neti berfokus pada manajemen pengelolaan usaha meubel untuk meningkatkan pendapatan perusahaan, sementara penelitian penelitian ini meneliti tentang bagaimana manajemen operasional kedai seblak untuk meningkatkan volume penjualan.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ruwaitun Hikmah tahun 2023 jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup berjudul “ Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Mikro pada Mahasantriwati Ma’had Al-Jamiah IAIN Curup “. ¹⁵

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana seorang mahasantriwati mengelola usaha mikro dan mengembangkan usaha mikro di lingkungan Mahad Al-Jamiah IAIN Curup. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif atau jenis penelitian lapangan. Data yang diperoleh berasal dari data primer dan sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan usaha masih dilakukan secara manual, di mana pencatatan, pelaporan, dan pengendalian belum dilakukan secara spesifik. Dalam pengembangan usaha, mahasantriwati melakukan berbagai upaya, seperti mengganti menu, memasarkan produk melalui media sosial, berinteraksi langsung dengan konsumen, dan melakukakan promosi usaha. Perbedaan

¹⁵ Ruwaitun Hikmah, Hendrianto Hendrianto, dan Rahman Arifin, “Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Mikro Pada Mahasantriwati Ma’had Al-Jamiah IAIN Curup” (undergraduate, Institut Agama Islam Negeri Curup, 2023), <https://e-theses.iaincurup.ac.id/4720/>.

penelitian yang dilakukannya oleh Ruwaitun Hikmah mengenai pengelolaan dan pengembangan usaha mikro pada mahasantriwati, sedangkan penelitian ini tentang manajemen operasional kedai seblak untuk meningkatkan volume penjualan.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Mustafid tahun 2023 jurusan Manajemen Bisnis Syariah Institut Agama Islam Negeri Kudus berjudul “Pengelolaan Usaha Percetakan Untuk Meningkatkan Kepuasan Konsumen Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Syariah (Studi Kasus pada Usaha Percetakan Intermedia Offset Kudus)”.¹⁶

Penelitian ini bertujuan untuk memahami pengelolaan usaha percetakan di Intermedia Offset dalam upaya meningkatkan kepuasan konsumen, mengidentifikasi kendala yang dihadapi, dan menemukan solusi yang tepat dalam menghadapi kendala tersebut. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu menunjukkan pentingnya manajemen bisnis yang baik dalam usaha percetakan untuk meningkatkan kepuasan konsumen sesuai dengan prinsip manajemen bisnis syariah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif melalui penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi. Persamaan penelitian yakni sama-sama membahas mengenai bagaimana pengelolaan usaha yang baik dapat diterapkan sedangkan perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Mustafid Pengelolaan Usaha

¹⁶ Mustafid Mustafid, “Pengelolaan Usaha Percetakan Untuk Meningkatkan Kepuasan Konsumen Dalam Perspektif Manajemen Bisnis Syariah (Studi Kasus Pada Usaha Percetakan Intermedia Offset Kudus)” (skripsi, IAIN Kudus, 2023), <http://repository.iainkudus.ac.id/12255/>.

Percetakan Untuk Meningkatkan Kepuasan Konsumen sedangkan penelitian ini manajemen operasional dalam pengelolaan usaha untuk meningkatkan volume penjualan.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Linda Dewi Rahayu tahun 2020 jurusan Ekonomi Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri yang berjudul “Pengelolaan Usaha Kue Kering Di Tinjau Dari Manajemen Syariah (Studi Kasus Di Home Industry Kue Kering “GHIZA” Di Desa Bedug Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri)”.¹⁷

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengelolaan di industri rumah tangga kue kering “GHIZA” serta pengelolaannya ditinjau dari manajemen syariah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data primer diperoleh dari pihak pengelola home industry kue kering "GHIZA" dan beberapa pelanggan, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa home industry ini telah menerapkan proses manajemen, meskipun belum optimal, terutama dalam pengorganisasian dan pengawasan, yang masih memerlukan perbaikan. Terkait manajemen syariah, pengelola telah menerapkan prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar dengan mewajibkan karyawan salat berjamaah saat istirahat Dzuhur dan menjaga keadilan harga sesuai permintaan

¹⁷ Linda Dewi Rahayu, “Pengelolaan Usaha Kue Kering Di Tinjau Dari Manajemen Syariah (Studi Kasus Di Home Industry Kue Kering ‘Ghiza’ Di Desa Bedug Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri)” (undergraduate, IAIN Kediri, 2020), <https://etheses.iainkediri.ac.id/2553/>.

konsumen. Namun, penerapan prinsip keadilan dalam pemberian wewenang dan prinsip amanah belum maksimal. Perbedaan penelitian yang dilakukahkan oleh Linda Pengelolaan Usaha Kue Kering Di Tinjau Dari Manajemen Syariah sedangkan penelitian ini menganalisis manajemen operasional pengolahan usaha kedai seblak untuk meningkatkan volume penjualan.