JURNAL ILMIAH EKONOMI DAN MANAJEMEN INDONESIA
https://indojurnal.com/index.php/jiemi
eISSN 3124-2197 & pISSN 3124-2227
Vol. 2, No. 2, Tahun 2026
doi.org/10.63822/nadrdv88
Hal. 5613-5621

Penerapan Fungsi Manajemen pada Usaha Jual Beli Kayu CV. Mitra Abadi Kota Palu

Moh. Fahrel[1*], Chelsea Violin Horas[2], Nana Desvitasari[3], Marsyah Rumope[4], Nurhayati Hamid[5]
Program Studi Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Tadulako[1,2,3,4,5]

*Email Korespodensi: farelfharel301@gmail.com

Diterima: 19-11-2026 | Disetujui: 24-11-2026 | Diterbitkan: 26-11-2026

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate and analyse the application of the POAC management functions (planning, organizing, actuating, and controlling) in the management of the timber trading business at CV. Mitra Abadi, Palu City. The study used a qualitative research method with data collection techniques such as observation, interviews, and documentation. The theory used in this study is the management functions theory of George R. Terry. The results of the study show that all four management functions have been applied in a simple and functional manner in accordance with the scale of the business. In terms of planning, the business has been developed gradually from modest capital, with timber supplied from various regions and prices that follow market prices. In terms of organizing, the organizational structure is lean, with a clear division of tasks between the manager and two field workers. In terms of actuating, the workforce is mobilised through direct instructions and familial communication. In terms of controlling, timber is sorted whenever a new load arrives and business results are evaluated monthly. However, written financial and stock records still need to be strengthened. This study concludes that the POAC management functions at CV. Mitra Abadi have been running in practice, but stronger record keeping, backup supply planning, and more measurable scheduling are needed.

Keywords*: management functions; POAC; business management; timber trading; CV. Mitra Abadi.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penerapan fungsi manajemen POAC (*planning*, *organizing*, *actuating*, dan *controlling*) dalam pengelolaan usaha jual beli kayu pada CV. Mitra Abadi Kota Palu. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teori yang digunakan adalah teori fungsi manajemen George R. Terry. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keempat fungsi manajemen telah diterapkan secara sederhana dan fungsional sesuai dengan skala usaha. Pada aspek perencanaan, usaha dikembangkan secara bertahap dari modal yang sederhana, dengan pasokan kayu dari berbagai daerah dan harga yang mengikuti harga pasar. Pada aspek pengorganisasian, struktur organisasi bersifat ramping dengan pembagian tugas yang jelas antara pimpinan dan dua tenaga lapangan. Pada aspek pelaksanaan, penggerakan tenaga kerja dilakukan melalui arahan langsung dan komunikasi yang bersifat kekeluargaan. Pada aspek pengawasan, penyortiran kayu dilakukan setiap ada bongkaran masuk dan evaluasi hasil usaha dilakukan setiap bulan. Meskipun demikian, pencatatan keuangan dan stok secara tertulis masih perlu diperkuat. Penelitian ini menyimpulkan bahwa fungsi manajemen POAC pada CV. Mitra Abadi telah berjalan secara praktis di lapangan, namun diperlukan penguatan pencatatan, perencanaan cadangan pasokan, dan penjadwalan yang lebih terukur.

Kata kunci: Fungsi Manajemen; POAC; Pengelolaan Usaha; Jual Beli Kayu; CV. Mitra Abadi.

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Fahrel, M. ., Violin Horas, C., Desvitasari, N. ., Rumope, M. ., & Hamid, N. (2026). Penerapan Fungsi Manajemen pada Usaha Jual Beli Kayu CV. Mitra Abadi Kota Palu. Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen Indonesia, 2(2), 5613-5621. https://doi.org/10.63822/nadrdv88

PENDAHULUAN

Manajemen merupakan salah satu aspek penting dalam menjalankan suatu organisasi maupun kegiatan usaha. Manajemen diperlukan untuk mengatur berbagai sumber daya yang dimiliki agar dapat dimanfaatkan secara efektif dan efisien dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pengelolaan usaha tidak hanya berkaitan dengan upaya memperoleh keuntungan, tetapi juga mencakup bagaimana perusahaan merencanakan kegiatan, mengatur sumber daya manusia, melaksanakan aktivitas operasional, serta mengawasi seluruh kegiatan usaha. Oleh karena itu, penerapan manajemen yang baik menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan dan perkembangan suatu perusahaan.

George R. Terry menjelaskan bahwa manajemen memiliki empat fungsi utama, yaitu perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penggerakan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*) yang saling berkaitan dalam proses pengelolaan organisasi maupun kegiatan usaha. *Henry Fayol* memberikan perhatian pada fungsi administrasi dan prinsip-prinsip pengelolaan organisasi, sedangkan *Harold Koontz* memandang manajemen sebagai proses yang melibatkan perencanaan, pengorganisasian, penyusunan tenaga kerja, pengarahan, dan pengendalian. Pemikiran tersebut sejalan dengan (Jeka dkk., 2024) yang menjelaskan bahwa fungsi manajemen merupakan proses penting dalam mengatur kegiatan organisasi melalui tahapan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan.

Penerapan fungsi manajemen juga berkaitan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang mengatur kegiatan perekonomian dan penyelenggaraan usaha di Indonesia. Pasal 33 ayat (4) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 menyebutkan bahwa perekonomian nasional diselenggarakan berdasarkan demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional. Selain itu, penyelenggaraan kegiatan usaha diatur melalui Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 2025 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko yang mengatur legalitas kegiatan usaha, perizinan berusaha, serta mekanisme pengawasan terhadap pelaku usaha.

Salah satu bidang usaha yang membutuhkan penerapan fungsi manajemen adalah usaha jual beli kayu. Usaha ini memiliki rangkaian aktivitas yang meliputi pengadaan kayu, pengelolaan persediaan, penyimpanan, transaksi penjualan, pengelolaan keuangan, hingga pelayanan kepada konsumen. Dalam menjalankan aktivitas tersebut, perusahaan perlu memperhatikan ketersediaan barang, kebutuhan pelanggan, pengelolaan modal, pembagian tugas tenaga kerja, serta pengawasan terhadap kegiatan operasional. Apabila berbagai aktivitas tersebut tidak dikelola dengan baik, perusahaan berpotensi menghadapi kendala dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Pentingnya pengelolaan dalam bidang perkayuan didukung oleh penelitian (Purwanto dkk., 2020) yang mengkaji hubungan sistem manajemen pengelolaan hutan dan rantai pengawasan produk kayu terhadap kinerja industri kayu di Indonesia dengan indikator kepuasan pelanggan, peningkatan penjualan, dan produktivitas. Penelitian tersebut memberikan gambaran bahwa sistem pengelolaan memiliki keterkaitan dengan kinerja perusahaan yang bergerak dalam bidang perkayuan. Meskipun berfokus pada standar sertifikasi industri berskala besar, pembahasannya relevan untuk memperkuat pentingnya pengelolaan dalam kegiatan usaha yang berkaitan dengan produk kayu.

Penerapan fungsi manajemen juga telah dikaji dalam berbagai bidang organisasi. (Mohi dkk., 2020) yang meneliti penerapan fungsi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan pada administrasi keuangan di Kantor Kecamatan Marisa Kabupaten Pohuwato menemukan bahwa penerapannya belum berjalan efektif karena terdapat kendala pada kemampuan sumber daya manusia dalam

perencanaan dan penganggaran, ketidaksesuaian tugas dan fungsi, serta hambatan dalam proses pelaporan. Sementara itu, (Kayla & Lutfiana, 2024) menunjukkan bahwa penerapan fungsi *planning*, *organizing*, *actuating*, dan *controlling* secara terpadu berperan dalam mendukung kinerja operasional, keuangan, dan kepuasan nasabah pada perbankan syariah.

Kajian pada usaha perdagangan juga dilakukan oleh (Dermawan dkk., t.t.) pada UMKM *frozen food* Pasar Beku Kota Padang yang menemukan bahwa fungsi manajemen berjalan secara fungsional, tetapi masih terkendala pengawasan manual, ketiadaan perencanaan jangka panjang formal, dan tumpang tindih peran saat lonjakan pesanan. Pada usaha jual beli kayu, (Hasniati & M, 2026) mengkaji strategi pemasaran dan pengembangan bisnis di Kecamatan Tompobulu Kabupaten Maros dengan menyoroti pembagian tugas karyawan, pengelolaan modal, serta kualitas produk dan pelayanan. Penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa kerangka fungsi manajemen POAC dapat digunakan untuk memahami pengelolaan berbagai jenis organisasi, sedangkan kajian pada sektor perkayuan umumnya lebih banyak menyoroti standar sertifikasi industri atau strategi pemasaran.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilakukan pada CV. Mitra Abadi Kota Palu, salah satu usaha jual beli kayu yang menjadi objek kegiatan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL). Penelitian ini menggunakan teori fungsi manajemen George R. Terry yang terdiri atas *planning*, *organizing*, *actuating*, dan *controlling* untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana keempat fungsi tersebut diterapkan dalam pengelolaan usaha jual beli kayu. Hasil penelitian diharapkan dapat memperkaya kajian ilmu manajemen pada sektor usaha perdagangan kayu serta menjadi bahan evaluasi bagi pengelola usaha.

LANDASAN TEORI

Konsep Dasar Manajemen

Manajemen secara umum dipahami sebagai proses merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, dan mengawasi penggunaan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan efisien. Efektivitas berkaitan dengan ketepatan pemilihan sasaran dan tercapainya tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan efisiensi berkaitan dengan penggunaan sumber daya seperti waktu, tenaga, modal, dan bahan baku secara hemat dan tepat sasaran tanpa pemborosan. Ruang lingkup fungsi manajemen memiliki penekanan yang saling melengkapi menurut para ahli, yaitu *Henry Fayol* yang menekankan fungsi administrasi dan prinsip pengelolaan organisasi, *Harold Koontz* yang memandang manajemen sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, penyusunan tenaga kerja, pengarahan, dan pengendalian, serta *George R. Terry* yang merumuskan empat fungsi inti manajemen yang praktis diterapkan dalam operasional usaha.

Fungsi Manajemen POAC (George R. Terry)

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori fungsi manajemen yang dikemukakan oleh *George R. Terry*. Terry membagi fungsi manajemen ke dalam empat tahapan utama yang saling berkaitan, yaitu *planning*, *organizing*, *actuating*, dan *controlling* (POAC).

Perencanaan (*planning*) merupakan proses awal dalam menentukan tujuan yang ingin dicapai serta merumuskan langkah-langkah dan sumber daya yang diperlukan. Pada usaha jual beli kayu, perencanaan mencakup penetapan target penjualan atau pengadaan stok kayu, perkiraan kebutuhan modal dan arus kas, penentuan harga atau strategi pemasaran, serta penyusunan jadwal kerja. Pengorganisasian (*organizing*)

adalah proses pengelompokan aktivitas, penetapan pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab, serta pengalokasian sumber daya agar rencana dapat dijalankan secara terstruktur.

Pelaksanaan atau penggerakan (*actuating*) merupakan tahap mengaktifkan dan mengarahkan seluruh sumber daya manusia agar bekerja sesuai dengan tugas dan tujuan yang telah ditetapkan, yang meliputi pemberian instruksi, pembinaan atau motivasi kerja, komunikasi internal, serta pelaksanaan kegiatan operasional sehari-hari. Pengawasan (*controlling*) adalah proses pemantauan, penilaian, dan koreksi terhadap pelaksanaan kegiatan agar tetap sesuai dengan rencana dan standar yang telah ditetapkan, misalnya pengecekan kesesuaian stok fisik dengan catatan persediaan, pengendalian kualitas kayu, serta pemantauan pemasukan, pengeluaran, dan omzet usaha.

Konsep Pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan pemilik maupun pengelola bisnis dalam menggerakkan, mengatur, dan mengembangkan seluruh aktivitas operasional perusahaan agar dapat bertahan dan bertumbuh. Pada sektor perdagangan seperti usaha jual beli kayu, pengelolaan usaha mencakup kejelasan bentuk badan usaha dan legalitas, pengelolaan sumber daya manusia dan modal, proses operasional mulai dari pengadaan hingga transaksi penjualan dan pelayanan pelanggan, serta pengelolaan keuangan dan administrasi sebagai dasar evaluasi kinerja perusahaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode ini dipilih karena penelitian bertujuan memahami secara mendalam bagaimana fungsi-fungsi manajemen dijalankan, diadaptasi, dan memengaruhi kelancaran operasional usaha di lapangan. (Lincoln & Guba, 1985) *(1985, dalam Alwasilah, 2006)* mengemukakan bahwa paradigma penelitian kualitatif naturalistik memiliki karakteristik antara lain latar penelitian yang alamiah, peneliti sebagai instrumen utama, pemilihan informan secara sengaja (*purposive sampling*), analisis data secara induktif, serta kriteria keabsahan data. Sejalan dengan itu, *Moleong (2005)* menjelaskan bahwa penelitian kualitatif menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari informan serta perilaku yang diamati tanpa bertumpu pada perhitungan statistik.

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha jual beli kayu CV. Mitra Abadi yang berlokasi di Jalan RE Martadinata, Kota Palu. Lokasi ini dipilih karena merupakan tempat berlangsungnya aktivitas perdagangan kayu yang menjadi fokus analisis penerapan fungsi manajemen POAC. Pengumpulan data dilaksanakan pada Jumat, 20 November 2026 dalam rangka kegiatan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati langsung aktivitas operasional usaha, seperti penataan dan kondisi stok kayu, alur pelayanan dan transaksi, serta pembagian kerja harian. Wawancara dilakukan secara mendalam dengan panduan pertanyaan berbasis fungsi POAC kepada pimpinan atau pengelola usaha dan dua staf karyawan, yaitu Pak Kikim dan Pak Robi. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan foto kegiatan lapangan dan informasi pendukung sesuai izin yang diberikan oleh pihak usaha.

Data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan mengelompokkan temuan berdasarkan empat fungsi manajemen POAC. Untuk menjaga keabsahan data, peneliti membandingkan keterangan yang diperoleh dari pimpinan atau pengelola dan kedua staf karyawan serta mencocokkannya dengan hasil observasi dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil CV. Mitra Abadi

CV. Mitra Abadi merupakan usaha perdagangan kayu yang berlokasi di Jalan RE Martadinata, Kota Palu. Usaha ini menyediakan berbagai jenis kayu, seperti kayu daerah dan kayu kelas dengan variasi ukuran, serta melayani pemenuhan pesanan dan distribusi kepada konsumen. Berdasarkan wawancara, usaha ini berbentuk *Commanditaire Vennootschap* (CV) dan memiliki legalitas usaha berupa akta notaris. Kegiatan usaha jual beli kayu ini telah berlangsung cukup lama dan menempati lokasi saat ini sekitar satu tahun terakhir, serta memiliki keterkaitan dengan pengalaman keluarga atau orang tua yang sebelumnya bergerak di industri kayu.

Dari sisi sumber daya, pengelolaan dan pengambilan keputusan dijalankan oleh pimpinan atau pengelola, sedangkan operasional lapangan dijalankan oleh dua tenaga kerja, yaitu Pak Kikim dan Pak Robi, yang berperan sebagai sopir serta tenaga angkat atau bongkar muat. Modal usaha berkembang secara bertahap dari skala kecil ("main kecil-kecilan") dan dikelola secara mandiri. Struktur organisasi tergolong sederhana dan ramping, dengan pimpinan sebagai pengendali utama usaha serta penghubung dengan pemasok dan pelanggan.

Operasional usaha meliputi penerimaan pasokan kayu dari berbagai daerah, yaitu Pantai Barat, Pantai Timur, Ampana, Sulawesi Barat, dan Poso, penyortiran kualitas kayu saat barang masuk, penyiapan ukuran sesuai permintaan pembeli, hingga pengangkutan dan penyerahan barang. Ukuran kayu seperti *full* dan *banci* memengaruhi harga. Pada aspek keuangan, perhitungan dan evaluasi tidak dilakukan secara ketat setiap hari, melainkan dihitung secara bulanan. Omzet diperkirakan berdasarkan volume penjualan dalam satuan kubik per hari yang diakumulasikan menjadi bulanan, sedangkan keuntungan bersih diperhitungkan setelah dipotong biaya operasional serta harga dan kualitas masing-masing jenis kayu.

Perencanaan *(Planning)*

Perencanaan mencakup penetapan tujuan, langkah kerja, target, serta penyiapan sumber daya. Pada CV. Mitra Abadi, perencanaan terlihat dari pengembangan usaha secara bertahap sejak modal awal yang sederhana, pemilihan pemasok dari berbagai daerah, serta penyesuaian harga dengan kondisi pasar. Dalam menghadapi persaingan dan menjaga kepercayaan pelanggan, usaha ini mengikuti harga pasar serta membedakan perlakuan antara kayu daerah dan kayu kelas yang harganya lebih fleksibel sesuai kualitas.

Ketika menghadapi kendala seperti cuaca, hambatan tenaga kerja atau pengolah di hutan maupun industri, dan lonjakan permintaan, perencanaan berjalan secara adaptif dengan mengupayakan pemenuhan stok serta mengomunikasikan estimasi waktu kepada pelanggan lama. Pola perencanaan yang adaptif terhadap kondisi pasokan dan permintaan ini serupa dengan temuan (Dermawan dkk., t.t.) pada UMKM *frozen food* yang bertumpu pada perencanaan jangka pendek, serta sejalan dengan (Hasniati & M, 2026) yang menyoroti pengelolaan modal dan pemenuhan pesanan pada usaha jual beli kayu. Keterangan yang konsisten dari pengelola, Pak Kikim, dan Pak Robi menunjukkan bahwa arah perencanaan dan penanganan kendala dipahami secara seragam oleh tim.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa fungsi perencanaan pada CV. Mitra Abadi telah dijalankan secara bertahap dan adaptif, meskipun belum terlihat adanya perencanaan tertulis yang bersifat formal.

Pengorganisasian *(Organizing)*

Pengorganisasian berkaitan dengan pembagian tugas, wewenang, tanggung jawab, dan koordinasi agar aktivitas berjalan terstruktur. Di CV. Mitra Abadi, pembagian tugas berjalan secara langsung dan fungsional. Pimpinan atau pengelola mengatur pengelolaan usaha, harga, serta relasi dengan pelanggan dan pemasok, sedangkan Pak Kikim dan Pak Robi menjalankan tugas operasional lapangan seperti mengemudi dan bongkar muat.

Kesamaan keterangan dari pimpinan, Pak Kikim, dan Pak Robi memperlihatkan bahwa pembagian kerja dan alur koordinasi di lapangan sudah dipahami bersama. Dengan jumlah tenaga kerja yang ramping, komunikasi langsung dan sikap saling mendukung antaranggota tim menjadi penopang utama kelancaran operasional harian. Kondisi ini berbeda dengan temuan (Mohi dkk., 2020) pada instansi pemerintahan yang menemukan ketidaksesuaian tugas dan fungsi, serta berbeda dengan (Dermawan dkk., t.t.) yang menemukan tumpang tindih peran saat lonjakan pesanan. Perbedaan tersebut dapat dipahami karena struktur CV. Mitra Abadi yang sederhana sehingga kewenangan dan tugas setiap orang relatif mudah dibedakan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa fungsi pengorganisasian pada CV. Mitra Abadi berjalan secara sederhana dan fungsional sesuai dengan skala usaha.

Pelaksanaan *(Actuating)*

Fungsi pelaksanaan berfokus pada penggerakan, pengarahan, komunikasi, dan motivasi agar sumber daya manusia bekerja sesuai tugas dan tujuan. Di CV. Mitra Abadi, penggerakan dilakukan melalui arahan langsung dan *briefing* atau perbincangan santai, misalnya pada waktu istirahat atau makan siang, untuk menanamkan sikap amanah, pelayanan yang baik kepada pelanggan, serta ketelitian kerja.

Dalam keseharian, pengelola, Pak Kikim, dan Pak Robi menjalankan proses pemenuhan pesanan sesuai spesifikasi jenis kayu dan ukuran yang diminta pelanggan serta menjaga hubungan baik dengan pembeli. Keselarasan jawaban ketiganya mengindikasikan bahwa ritme kerja dan nilai pelayanan serta kepercayaan relatif sejalan dalam praktik sehari-hari. Hal ini mendukung temuan (Kayla & Lutfiana, 2024) bahwa penerapan fungsi manajemen yang terpadu berkaitan dengan kinerja operasional dan kepuasan pelanggan, serta pandangan (Jeka dkk., 2024) bahwa fungsi-fungsi manajemen merupakan tahapan yang saling berkaitan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa fungsi pelaksanaan pada CV. Mitra Abadi dijalankan melalui komunikasi langsung yang bersifat kekeluargaan sehingga operasional harian dapat berjalan sesuai tugas dan pesanan pelanggan.

Pengawasan *(Controlling)*

Pengawasan mencakup pemantauan, penilaian, dan tindakan korektif agar kegiatan tetap sesuai dengan rencana dan standar. Pada CV. Mitra Abadi, pengawasan terlihat melalui tiga hal. Pertama, pengawasan kualitas dan stok masuk, yaitu setiap ada bongkaran kayu masuk dilakukan penyortiran untuk memisahkan kayu yang bagus dari kayu yang rusak, pecah, patah, atau busuk, serta menyesuaikan kategori dan harga barang. Kedua, evaluasi berkala yang dilakukan setiap bulan melalui akumulasi volume penjualan (kubikasi) dan perkiraan keuntungan bersih setelah biaya operasional. Ketiga, tindakan korektif berupa pemilahan atau penyortiran ulang serta penyesuaian tindak lanjut dan komunikasi dengan pelanggan apabila ditemukan ketidaksesuaian fisik atau kualitas kayu maupun kendala pemenuhan pesanan.

Pengawasan kualitas kayu ini relevan dengan temuan (Purwanto dkk., 2020) yang menunjukkan bahwa pengawasan pada rantai produk kayu berkaitan dengan kepuasan pelanggan, peningkatan penjualan, dan produktivitas. Di sisi lain, pencatatan keuangan dan stok secara tertulis yang lebih rinci masih perlu diperkuat, karena evaluasi yang dilakukan secara bulanan dan berbasis perkiraan membuat pemantauan arus kas, biaya operasional, dan persediaan belum sepenuhnya terukur. Kondisi ini memiliki kemiripan dengan kendala pengawasan manual yang ditemukan oleh (Dermawan dkk., t.t.) pada UMKM *frozen food*. Keterangan yang konsisten dari pengelola, Pak Kikim, dan Pak Robi memperkuat keabsahan temuan bahwa pengawasan sudah berjalan secara praktis di lapangan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa fungsi pengawasan pada CV. Mitra Abadi telah berjalan melalui penyortiran kayu, evaluasi bulanan, dan tindakan korektif, namun masih memerlukan penguatan dalam pencatatan tertulis untuk mendukung evaluasi yang lebih terukur.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai penerapan fungsi manajemen POAC pada usaha jual beli kayu CV. Mitra Abadi Kota Palu, dapat disimpulkan bahwa keempat fungsi manajemen telah diterapkan secara sederhana dan fungsional sesuai dengan skala usaha, dengan keterangan yang selaras antara pengelola usaha dan staf karyawan.

Pada fungsi perencanaan, usaha dijalankan secara bertahap dan adaptif sejak modal awal yang sederhana dengan akar pengalaman keluarga di bidang perkayuan. Pasokan kayu diperoleh dari berbagai daerah, penentuan harga mengikuti harga pasar, dan ketika terjadi hambatan pasokan atau lonjakan permintaan, pengelola berupaya mencukupi pesanan serta mengomunikasikan estimasi waktu kepada pelanggan lama agar kepercayaan tetap terjaga. Pada fungsi pengorganisasian, struktur organisasi bersifat sederhana dan ramping, dengan pimpinan yang mengatur pengelolaan usaha, harga, dan hubungan dengan pemasok serta pelanggan, sedangkan dua tenaga lapangan menjalankan tugas sebagai sopir dan tenaga bongkar muat.

Pada fungsi pelaksanaan, penggerakan tenaga kerja dilakukan melalui komunikasi langsung dan *briefing* santai untuk menanamkan sikap amanah, pelayanan yang baik, dan ketelitian kerja. Pada fungsi pengawasan, penyortiran kayu dilakukan setiap ada bongkaran masuk dan evaluasi hasil usaha dilakukan setiap bulan berdasarkan volume penjualan dan perkiraan keuntungan bersih.

Berdasarkan temuan tersebut, disarankan agar pengelola memperkuat pencatatan keuangan dan stok secara tertulis dan lebih rinci di samping evaluasi bulanan, menyusun rencana cadangan pasokan dan penjadwalan yang lebih terukur untuk menghadapi fluktuasi pasokan akibat cuaca maupun antrean pengolahan di hulu, serta tetap mempertahankan pendekatan komunikasi kekeluargaan dan *briefing* rutin sambil menekankan ketelitian kerja dan keselamatan operasional di lapangan. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian lanjutan dapat memperluas pengamatan pada aspek keberlangsungan usaha serta proses pengiriman dan kepuasan pelanggan guna memperkaya analisis penerapan fungsi manajemen POAC pada usaha perdagangan kayu.

DAFTAR PUSTAKA

Alwasilah, A. C. (2006). *Pokoknya Kualitatif: Dasar-dasar Merancang dan Melakukan Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Pustaka Jaya.

Dermawan, A., Mardalisa, J., Ibrahim, M. F., & Efendi, E. (t.t.). *Analisis Fungsi Manajemen pada UMKM Frozen Food Pasar Beku Kota Padang*. 2(2).

Hasniati, H., & M, M. L. (2026). Analisis Strategi Pemasaran dalam Pengembangan Bisnis Jual Beli Kayu di Kawasan Kecamatan Tompobulu Kabupaten Maros. *Socio-Praxis Journal: Komunikasi, Publik, Bisnis, Fiskal, Perpustakaan dan Sains Informasi*, 1(3), 87–94. https://doi.org/10.55638/sosiopraxis.v1i3.567

Jeka, F., Samsu, Indriyani, T., & Asrulla. (2024). Penerapan Fungsi-Fungsi Manajemen dalam Pengembangan Lembaga Pendidikan Islam. *Jurnal Genta Mulia*, 15(1), 189–197. https://doi.org/10.61290/gm.v15i1.803

Kayla, R. D., & Lutfiana, F. (2024). Analisis Penerapan Fungsi Manajemen POAC dalam Meningkatkan Kinerja Perbankan Syariah di Indonesia: Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. *AL-IKHTISAR: The Renewal of Islamic Economic Law*, 5(1), 54–61.

Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic Inquiry*. SAGE.

Mohi, W. K., Alkatiri, R., Akbar, M. F., & Baruadi, I. S. (2020). Implementasi POAC Fungsi Manajemen pada Administrasi Keuangan di Kantor Kecamatan Marisa Kabupaten Pohuwato. *BALANCE: Economic, Business, Management and Accounting Journal*, 17(2), 70–79. https://doi.org/10.30651/blc.v17i2.5270

Moleong, L. J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2025 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko.

Purwanto, A., Asbari, M., Prameswari, M., & Pramono, R. (2020). Sistem Manajemen Pengelolaan Hutan FSC, PEFC, ISO 38200:2018 dan Pengaruhnya terhadap Kinerja Industri Kayu di Indonesia. *Tengkawang: Jurnal Ilmu Kehutanan*, 10(1). https://doi.org/10.26418/jt.v10i1.38441

Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.