

**LAPORAN
KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**PELATIHAN
“SISTEM MATO: SEBUAH ALTERNATIF DALAM MENGELOLA UNIT
USAHA DI BAWAH NAUNGAN DEKOPINDA JAKARTA UTARA”**

SEMESTER GENAP 2020 - 2021

Tim Pengabdian Masyarakat:

Dr. Hanif Ismail S.E., Ak., M.M., M. Ak.

Dr. Mulyani SE, M.Si.

Dr. Carmel Meiden M.Si, Ak., CA

Dr. Nunung Nuryani MSi, CA



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JUNI 2021

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. Judul : “Sistem Mato: Sebuah Alternatif Dalam Mengelola Unit Usaha Di Bawah Naungan Dekopinda Jakarta Utara”

2. Ketua Pelaksana

- a. Nama Lengkap : Dr.Hanif Ismail, S.E., Ak., M.M., M. Ak
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. NIK : 0208
- d. Kepangkatan Akademik : Lektor Kepala
- e. Bidang Keahlian : Akuntansi Manajemen
- f. Progm Studi : Akuntansi
- g. Perguruan Tinggi : Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie (IBIKKG)

3. Tim Pelaksana

No	Nama	Keterlibatan Sebagai	Program Studi	Perguruan Tinggi
1	Dr.Hanif Ismail, S.E.,Ak.,M.M.,M.Ak NIK: 0208	Instruktur	Akuntansi	IBIKKG
2	Dr. Mulyani, SE, M.Si.	Instruktur	Akuntansi	IBIKKG
3	Dr. Carmel Meiden, M.Si, Ak., CA NIK: 0300	Instruktur	Akuntansi	IBIKKG
4	Dr. Nunung Nuryani, MSi, Ak., CA NIK: 0690	Instruktur	Akuntansi	IBIKKG

4. Sumber Dana Pengabdian : Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

5. Besar Dana Pengabdian : Rp. 1.000.000,-

Mengetahui,
Ketua Program Studi Akuntansi

Dr. Hanif Ismail, S.E., Ak.,M.M.,M.Ak
NIK: 0208

Jakarta, 10 Juni 2021
Ketua Pelaksana

Dr.Hanif Ismail, S.E., Ak.,M.M., M.Ak
NIK: 0208

Menyetujui
Kepala LPPM

Dr. Imam Nuraryo, MA (Pascasarjana)
NIK : 0624

RINGKASAN

Sistem mato adalah sistem bagi hasil yang diterapkan di Grup Restoran Sederhana sejak restoran mulai dari kaki lima, dari sebuah gerobak dorong di emperen atau trotoar pertokoan di PD Benhil Jakarta Selatan, di tahun 1972 oleh Bapak Haji Bustamam. Bisnis restoran benar-benar merangkak dari usaha mikro, dengan basis usaha keluarga. Bermula dari keterdesakan hidup, dihadapkan pada pilihan tetap mau menjalani hidup di Jakarta atau harus pulang kampung, karena jenis usaha sebelumnya tidak bisa lagi membiayai hidup. Awalnya, saat usaha dimulai, dapat dipastikan jualan nasi Padang ala Haji Bustamam tidak laku, tidak ada yang menyukai masakan Padang yang dijajakan pak Haji [demikian panggilan Beliau saat ini].

Namun, sebagai Perantau, Pak Haji pantang untuk mundur, justru sebaliknya Ia berusaha untuk mencari jalan keluar agar jualan nasi Padang melalui gerobak dorong di kaki lima itu dapat dipertahankan, ya...dipertahankan untuk bertahan hidup di Jakarta di tahun 1972 itu. Pak Haji tahu betul kelemahan nasi Padang yang ia jual terletak pada rasa yang tidak disukai oleh masyarakat. Jalan akhirnya mulai terbuka. Pak Haji sering berkeliling, dan Ia sangat kagum dengan sebuah Rumah Makan Padang kecil, dengan bangunan yang sangat sederhana di salah satu tempat di Jakarta Pusat. Pengunjungnya ramai sekali, sampai mengantri, terutama saat makan siang, bahkan orang-orang yang mengendarai mobil rela ikut mengantri, karena lezatnya masakan di sana. Pak Haji pun mencoba makan di sana, menjadi pelanggan, sekaligus observasi tingkat kelezatan masakan di sana. Ia sangat kagum dengan lezatnya makanan di sana.

Pak Haji akhirnya berkesempatan berkenalan dengan Kepala Koki (Kepala Tukang Masak) Warung Padang yang sangat lezat itu. Lama – lama perkenalan itu membuahkan hasil untuk Pak Haji karena Kepala Koki itu dengan senang hati mau membagi ilmu tentang resep masakannya. Di atas kerja timah, pembungkus rokok Pak Haji menuliskan seluruh resep yang disebutkan secara lisan oleh Tukang Masak tersebut, dan tanpa praktek langsung di dapur.

Agaknya, Tuhan memberikan ilmu khusus pada Pak Haji, catatan di atas kertas timah pembungkus rokok diujicobakan Pak Haji di dapur dalam mengolah makanannya. Apa hasilnya, uji coba pertama pak Haji merasa gagal, karena Pak Haji sangat piawai menjadi tester untuk makanan yang ia masak sendiri. Ia memutuskan rasa masakannya, masih sangat jauh rasanya dibanding dengan kelezatan makanan yang pernah ia coba di Warung tersebut. Memang Pak Haji sendiri menyadari Tuhan telah memberikan kemampuan untuk menjadi tester masakan, sepertinya yang diungkapkannya “...saya bersyukur...saya diberikan Tuhan lidah yang dapat mengukur rasa makanan : mana yang enak, dan mana yang tidak enak....”

Lebih dari sepuluh kali Pak Haji mencoba terus resep yang dicatat di atas kertas timah rokok tersebut. Pak Haji tidak mau menyerah...mencoba lagi...dan mencoba terus....akhirnya mungkin pada hitungan uji coba ke lima belas Pak Haji baru merasa, kali ini kelezatan masakannya. Dengan modal itu Pak Haji mulai semangat untuk jualan nasi Padang meskipun di kaki lima dengan sebuah gerobak dorong.

Kaki lima Pak Haji mulai bergerak, lama kelamaan pak Haji tidak bisa lagi menangani sendiri, meskipun di kaki lima, kali ini masakan Padang Pak Haji mulai dicari pembeli. Pak Haji membutuhkan bantuan tenaga kerja. Karyawan pak Haji bernama Sunarjo (Pak Narjok) asli Cilebak Cirebon Kuningan Jawa Barat. Pak Narjok sudah biasa dan pengalaman bekerja di berbagai rumah makan. Beliau gesit bekerja sehingga Pak Haji merasa sangat terbantu.

Pada saat ini dimulai bagi hasil sistem mato. Pak Narjok, sebagai karyawan tidak digaji, tetapi ia boleh makan 3 kali sehari, kemudian hasil usaha dihitung setiap 100 hari kerja. Bagi hasil langsung ditetapkan 50% untuk pekerja : 50% untuk pemilik Usaha. Pemilik usaha adalah Pak Haji, dan pekerja Pak Haji, dan 2 kerabat lainnya dan Narjok. Pak Haji juga mendapatkan mato (bobot) sebagai pekerja di samping tadi ia juga pemilik usaha. Pembagian mato (bobot) disesuaikan dengan kontribusi masing masing terhadap hasil (nilai tamabh yang tercipta).

Di samping lezatnya masakan, ternyata sistem mato ini juga mempercepat pertumbuhan usaha mikro kaki lima ini. Pak Narjok diberi delegasi kerja utuh penuh, dan lama – lama menjadi pintar menjadi tukang masak. Pak Haji memiliki kader memasak, dia punya waktu untuk mengembangkan usaha lebih besar lagi. Akhirnya, dari gerobak dorong kaki lima, Pak Haji mulai melirik pertokoan PD Benhil yang baru selesai dibangun di tahun 1975, dan Beliau menyicil satu kios, untuk dijadikan tempat pengembangan usaha rumah makan Padang Sederhana.

Sejak itu, perkembangan pesat grup Restoran Sederhana berjalan terus dan sampai dalam kurun waktu hampi 50 tahun grup bisnis telah menjadi usaha besar, dengan 165 Cabang, berada di 15 Propinsi dan luar negeri. Semua dikelola dengan bagi hasil sistem mato yang disempurnakan dan dikembangkan.

Mengapa bagi hasil sistem mato ini ditawarkan pada unit bisnis yang berada di bawah Dekopinda Jakarta Utara dalam kegiatan Pengambidan kepada Masyarakat (PkM) dosen IBIKKG ? Alasanya adalah bagi hasil sistem mato yang berhasil diterapkan di Grup Restoran Sederhana itu, berangkat dari sebuah usaha mikro, sama umumnya dengan usaha atau bisnis yang berada dalam naungan Dekopinda. Untuk itulah presentasi disampaikan ke hadapan Pelaku Usaha UMKM di bawah binaan Dekopinda Jakarta Utara.

Pelaksanaan kegiatan pelatihan ini, telah dilakukan Sabtu 05 Juli 2021. Tentu karena baru perkenalan untuk semua pemangku kepentingan di Dekopinda, hasilnya belum dapat diukur. Namun, pelaksanaan pengenalan ini perlu ditindaklanjuti dengan proses pendampingan bagi pelaku usaha yang mungkin akan mencoba menerapkan bagi hasil sistem mato ini.

Materi yang disampaikan dalam kegiatan ini berupa powerpoint dan video, yang menguraikan apa itu bagi hasil sistem mato. Di samping itu tentu juga disampaikan juga “sejarah” lahirnya bagi hasil sistem mato versi grup restoran Padang Sederhana. Hal ini perlu disampaikan karena inilah poin pentingnya, berangkat dari kaki lima dimulai dari sebuah

gerobak dorong – yang sangat mirip dengan UMKM yang banyak kita lihat dan tentu juga yang dalam naungan Dekopinda.

Mengapa pengenalan sistem mato di UMKM Dekopinda?

Saat ini bertepatan dengan kondisi Pandemi Covid 19. Seluruh sendi kehidupan ikut dihantam masalah, tidak hanya menyangkut kesehatan fisik, mental, sosia dan budaya, tetapi juga menghantam ekonomi dalam hampir seluruh bidang. Dunia mengalami krisis ekonomi, bahkan banyak negara maju telah angkat “bendera putih” menyatakan negaranya mengalami resesi ! Tidak terkecuali Indonesia, pertumbuhan ekonomu pada dua kwartal negatif, Indonesia juga masuk ke dalam jurang resesi ekonomi. Jika dalam krisis ekonomi tahun 1998 UMKM adalah salah satu dewa penyelamat perekonomian Indonesia, namun kali ini – dalam masa Pandemi Covid-19 – UMKM termasuk sektor yang sangat terpuruk. Dari perkiraan pelaku ekonomi UMKM 52 juta pelaku usaha hampir 40 Juta, diperkirakan sulit bergerak, dan gulung tikar.

Di sinilah terpikirkan oleh Tim, mengingat bagi hasil sistem mato bermula dari UMKM bahkan usaha mikro, maka mana tahu bagi hasil sistem mato ini bisa sedikitnya membantu jalan keluar, untuk membangkitkan kembali usaha mikro kecil untuk merangkak bangkit. Harapannya, dengan mengenalkan sistem mato ini, ada yang tergerak untuk mencobakan pada usaha level miro dan kecil. Saat ini kita hanya bisa menyumbangkan pemikiran, namun bila ada yang mau mengadopsinya, kita sebagai tim juga akan mencoaba menindaklanjuti dengan pendampingan.

TIM PELAKSANA

Tim pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat “Sistem Mato: Sebuah Alternatif Dalam Mengelola Unit Usaha Di Bawah Naungan Dekopinda Jakarta Utara” sebagai berikut

No	Nama	NIK	Program Studi
1	Dr. Hanif Ismail, S.E.,Ak., M.M., M.Ak	0208	Akuntansi
2	Dr. Mulyani, SE, MSi.	0309	Akuntansi
3	Dr. Carmel Meiden, SE, Ak, M.Si, CA	0300	Akuntansi
4	Dr. Nunung Nuryani, SE, Ak, MSi, CA	0690	Akuntansi

KATA PENGANTAR

Pengabdian masyarakat sebagai bagian Tri Dharma Perguruan Tinggi menjadi hal yang wajib bagi Seorang dosen. Begitu juga dengan dosen-dosen di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie. Setiap semester dibawah koordinasi Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat(LPPM) melakukan pengabdian masyarakat. Semester genap 2020-2021 kami kembali melakukan pengabdian masih dengan tema “Sistem Mato” sebuah alternatif dalam mengelola unit usaha di bawah naungan Dekopinda Jakarta Utara

Pelaporan pengabdian masyarakat ini sebagai pertanggungjawaban atas terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat bagi Dekopinda Jakarta Utara. Untuk itu kami sampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada LPPM Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie atas kepercayaan yang diberikan kepada Tim Dosen Instruktur untuk melaksanakan program ini, sehingga kewajiban kami untuk menunaikan Tri dharma perguruan tinggi berupa Pengabdian kepada Masyarakat dapat terwujud.

Jakarta, 10 Juni 2021

Tim PKM

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL MUKA	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
TIM PELAKSANA DOSEN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Analisis Situasi	1
1.2. Perumusan Masalah	2
II. TUJUAN DAN MANFAAT	3
2.1. Tujuan	3
2.2. Manfaat	3
III. RERANGKA PEMECAHAN MASALAH	4
IV. PELAKSANAAN KEGIATAN	5
4.1. Realisasi Pemecahan Masalah	5
4.2. Khalayak Sasaran dan Metode yang digunakan	7
V. HASIL KEGIATAN	8
VI. SIMPULAN DAN SARAN	9
6.1. Simpulan	9
6.2. Saran	9
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Pembatasan kegiatan pada masa pandemic Covid 19 dimaksud untuk adalah upaya pemerintah pencegahan dan menghindari pengembangan virus. Sehingga masyarakat dalam beraktivitas secara terbatas. Dan ini juga berdampak bagi perusahaan untuk melaksanakan kegiatannya dalam rangka menciptakan pendapatan. Dan ini sudah berlangsung hampir satu tahun, sehingga banyak perusahaan yang terhenti kegiatannya. Pada kenyataannya banyak perusahaan yang menghentikan kegiatannya karena mengalami kebangkrutan dan ada juga menghentikan sementara kegiatannya untuk menunggu kondisi stabil kembali dari pandemi ini.

Data Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2018, UMKM menyerap hingga 97%. dari total tenaga kerja, menyediakan hingga 99% dari total lapangan kerja, menyumbang 61,07% dari total PDB nasional, 14,37% dari total ekspor, dan 60,42% dari total investasi bila dibandingkan dengan Usaha Besar. Jadi jelas permasalahan yang dihadapi oleh industri UMKM adalah mengalami kesulitan. Diperkirakan hampir 70% UMKM terganggu usahanya. Ikhtiar dan terobosan terobosan perlu dilakukan agar UMKM dapat diselamatkan dalam kondisi yang tidak menentu ini.

Berbagai resep dan program perlu dipikirkan untuk meggenjot pertumbuhan UMKM dan salah satu yang terpikirkan mungkinkah UMKM mengadopsi konsep bagi hasil sistem mato yang cukup lama dipraktekkan dalam pengelolaan usaha mikro dan kecil – sehingga usaha mikro dan kecil berkembang menjadii usaha menengah dan besar ?

1.2. Perumusan Masalah

Dari uraian di atas, maka pada kesempatan ini program pengabdian masyarakat dilakukan dengan rumusan masalah sebagai berikut:

Apakah UMKM khususnya UMKM di bawah binaan Dekopinda dapat mempelajari dan mengadopsi konsep bagi hasil sistem mato dalam pengelolaan usahanya?

Untuk menjawab rumusan masalah tersebut maka tim pengajar melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk fasilitator dan pelatihan tentang Bagi Hasil Sistem Mato: Kemungkinan Diterapkannya di UMKM di bawah binaan Dekopinda Jakarta Utara

BAB II

TUJUAN DAN MANFAAT

2.1. Tujuan

Tujuan dari program ini adalah memenuhi amanah Tri Dharma Perguruan Tinggi dan juga tujuan lain yang dilakukan oleh para pengajar yaitu :

Memberikan pencerahan dan pengetahuan baru bagi pelaku UMKM binaan Dekopinda Jakarta Utara

2.2. Manfaat

Sedangkan manfaat program pengabdian ini adalah

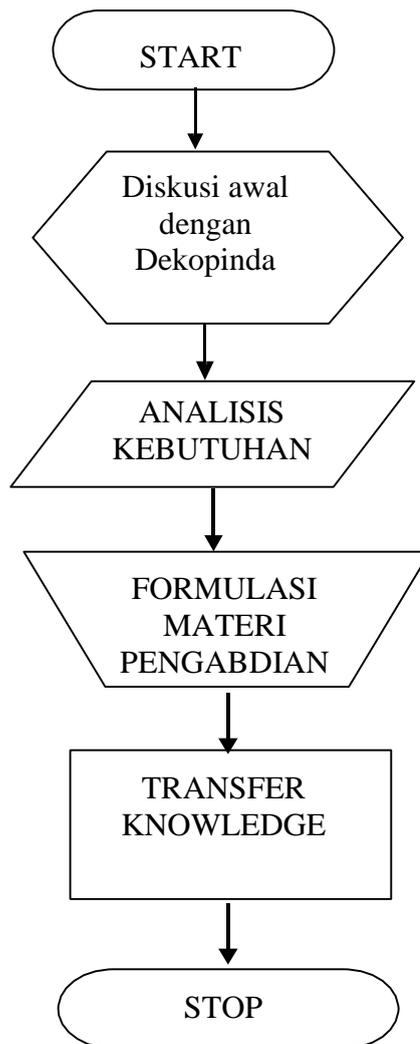
- a. Pelaku UMKM dapat memahami dan mampu menerapkan konsep bagi hasil sistem mato
- b. Pelaku UMKM diharapkan dapat menjadikan bagi hasil sistem mato sebagai salah satu peluang dalam menyelesaikan permasalahan anjloknya UMKM dalam masa Pandemi ini

BAB III

KERANGKA PEMECAHAN MASALAH

Kegiatan abdimas ini seperti biasa dimulai dengan pembicaraan awal pihak Dekopinda Jakarta Utara dengan LPPM IBI KKG mengenai apa saja kebutuhan mereka yang bisa diberikan oleh kampus. Dilanjutkan dengan membuat MOU kerjasama mengadakan pengabdian masyarakat. Salah satu tema yang dibutuhkan sosialisasi dan pelatihan bagi hasil sistem mato dalam pengelolaan usaha khususnya UMKM, maka tim kami selanjutnya menyiapkan materi yang akan disampaikan nanti, Kerangka pemecahan masalah ini dapat digambarkan sebagai berikut.

Gambar 3.1. Kerangka Pemecahan Masalah



BAB IV

PELAKSANAAN KEGIATAN

4.1 Realisasi Pemecahan Masalah

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukana pada hari Sabtu tanggal 05 Juli 2021 Dimulai dengan pemberian materi tentang akuntansi sederhana untuk UMKM dan dilanjutkan dengan pemebrian materi tentang pajak bagi UMKM. Para pengusaha UMKM yang hadir diberikan lagi penyegaran mengenai bagi hasil sistem mato karena hal ini baru untuk mereka.

1. Pemberian Materi : Apa Itu Bagi Hasil Sistem Mato?

Hanif et al (2015) mengemukakan kata “mato” berasal dari Minangkabau Sumatera Barat, yang memiliki arti bobot, dan sering dipakai dalam alat ukur Timbangan, yakni “mato timbangan” artinya bobot timbangan. Tidak ada satu sumber tertulis, yang dapat menjelaskan kapan sistem mato mulai diterapkan dalam pengelolaan Rumah Makan Padang (RMP). Yang dapat disampaikan bahwa pengelolaan sebagian RMP dengan bagi hasil sistem mato, telah dimulai cukup lama, Naim et al (1985) memperkirakan sejak tahun 1960-1970, sudah ada RMP yang menerapkan bagi hasil sistem mato dengan caranya sendiri. Memang pelopor bagi hasil sistem mato ini adalah para Saudagar RMP yang berasal dari wilayah budaya Minangkabau Sumatera Barat. Naim et al (2017) sendiri telah melaporkan dalam penelitiannya di kota Padang terdapat hampir 15 RMP yang menerapkan bagi hasil sistem mato, yang dikelompokkan menjadi tiga level skala usaha : kecil, menengah dan besar, namun penelitian ini hanya sekilas menyampaikan sistem mato, penelitian dilakukan pada manajemen secara keseluruhan.

Detail bagi basil sistem mato sebagai ranah akuntansi manajemen dilakukan oleh Hanif et al (2015), secara spesifik menggali makna sistem mato ke dalam akar budaya

yang melahirkan sistem mato tersebut, untuk menafsirkan dan memformulasikan apa itu akuntansi bagi hasil sistem mato. Penelitian ini menyimpulkan akuntansi bagi hasil sistem mato didasarkan pada pendekatan value added sehingga laporan perkembangan usaha per periode mencerminkan laporan nilai tambah atau value added statement. Sebab, memang dalam sistem ini tidak ada upah dan gaji, sehingga laporan nilai tambah versi RMP ini berisi: penjualan dalam satu periode dikurangi beban tunai (tidak termasuk upah dan gaji), disebut Gross Value Added, kemudian dikurangi “zakat 2.5%” dari Gross Value Added; Value Added after Zakat dikurangi lagi “Penyusutan 10%” dari Value Added after Zakat. Penyusutan dalam tanda kutip, karena “penyusutan” istilah langsung dari RMP, namun perhitungannya tidak lazim dalam menghitung nilai penyusutan menurut akuntansi modernis. Hasil pengurangan Value Added after Zakat dengan “Penyusutan 10%” dari Value Added after Zakat, menghasilkan Net Value Added (NVA). NVA inilah kemudian dibagi 50% untuk para pekerja dan 50% untuk pemilik modal dan pemelik bisnis (Hanif et al, 2015; Hanif et al, 2013a: Hanif et al, 2013b). Kemudian, di tingkat karyawan pembagian total value added yang menjadi hak mereka akan didistribusikan atau dibagi pada setiap individu karyawan berdasarkan perbandingan nilai mato yang dimiliki masing-masing karyawan (Hanif et al, 2015; Hanif et al, 2013a: Hanif et al, 2013b).

2. Apa perbedaan mendasar bagi hasil sistem mato dengan sistem lainnya

Menurut Hanif et al (2015) Mato value added statement (MAVAS) adalah bentuk khusus laporan nilai tambah untuk akuntansi bagi hasil sistem mato, yakni penggabungan konsep value added statement, yang banyak mendasari pelaporan laba rugi dalam pendekatan akuntansi syariah dengan konsep bagi hasil yang dipraktekkan dalam pengelolaan RMP. Dibandingkan dengan akuntansi mainstream atau akuntansi modernis tentu sangat berbeda sekali karena konsep akuntansi modernis didasari pada teori

ekonomi klasik yang memposisikan manusia dalam perusahaan sebagai faktor produksi, semata manusia sebagai objek ekonomi. Maka berlanjut pada derivatif konsep hubungan industrial, yakni hubungan majikan dan buruh, atau pekerja dengan pemberi kerja. Hal tersebut terlihat jelas dalam perhitungan *cost of goods manufactured* atau *cost of good sold*, kontribusi manusia sebagai pekerja diperhitungkan sebagai *direct labor* (upah langsung). Dalam akuntansi bagi hasil sistem mato, setiap orang sejajar, hubungan industrialnya bukan hubungan majikan dan buruh, tetapi pemilik, pemodal dan pekerja adalah mitra kerja, sama sama memiliki kedudukan relatif sejajar dalam pengelolaan kegiatan ekonomi di RMP (Hanif et al, 2015)

4.2. Khalayak Sasaran

Para pengusaha UMKM, khususnya anggota Dekopinda Jakarta Utara dan para dosen.

4.3. Metode yang digunakan

Pelatihan ini menggunakan metode penyampaian melalui pelatihan dan tanya jawab yang dilakukan secara *on line*

BAB V

HASIL KEGIATAN

Wujud nyata pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie adalah memberikan pelatihan mengenai suatu alternatif sistem yang dapat digunakan dalam mengelola unit usaha koperasi, khususnya bagi para anggota Koperasi Dekopinda Jakarta Utara pada hari Sabtu 5 Juni 2021. Proses pelatihan berlangsung baik dengan dukungan dari para nara sumber dari tenaga pengajar (dosen) yang kompeten dan berpengalaman dalam bidang Akuntansi dan Manajemen Keuangan. Materi pelatihan disuguhkan dengan bahasa dan cara penyampaian yang mudah dicerna bagi seluruh peserta, sehingga tidak terlalu membingungkan bagi para peserta.

Acara pelatihan ini merupakan salah satu upaya peningkatan kegiatan akademik serta dalam rangka pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat dengan cara menyebarkan pengetahuan dan informasi mengenai sistem pengelolaan usaha koperasi. Oleh karena itu, hasil kegiatan ini adalah sebagai berikut:

5.1. Bagi UMKM dan Dekopinda

Salah satu cara meningkatkan pertumbuhan ekonomi adalah meningkatkan dan mengembangkan UMKM dengan cara pengelolaan operasi usaha yang lebih efisien dan efektif. Alasan sistem mato ini ditawarkan pada unit bisnis yang berada di bawah Dekopinda Jakarta Utara dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dosen IBIKKG adalah bagi hasil sistem mato yang berhasil diterapkan di Grup Restoran Sederhana itu, berangkat dari sebuah usaha mikro, sama umumnya dengan usaha atau bisnis yang berada dalam naungan Dekopinda. Untuk itulah presentasi disampaikan ke hadapan Pelaku Usaha UMKM di bawah binaan Dekopinda Jakarta Utara. Para peserta sangat tertarik atas materi yang disampaikan dengan banyak pertanyaan dan diskusi tentang penerapan sistem mato dalam usaha koperasi dan usaha para anggota UMKM.

5.2. Bagi Para Pelaksana PkM

Hasil dari tim pengabdian kepada masyarakat (PkM) adalah dapat membagi ilmu yang dimiliki dan bisa mengetahui bagaimana realisasi di dunia usaha koperasi. Sehingga dengan mengetahui keadaan dan kendala yang dihadapi oleh UMKM dalam mengelola usahanya, pelatihan ini dapat membantu mengatasi kendala tersebut.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan, penyelenggaraan pelatihan ini memberikan pengetahuan dan ketrampilan yang penting bagi para pelaku UMKM dalam pengelolaan usahanya sehingga dapat melakukan pengelolaan yang optimal.

6.2. Saran

Melihat bermanfaatnya kegiatan ini, maka disarankan bahwa kegiatan ini dapat terus dilanjutkan secara rutin pada setiap semester dengan topik-topik yang dibutuhkan dalam pengelolaan usaha yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Hanif, Ludigdo, U., Rahman, A. F., & Barid- wan, Z. (2013b). Refleksi Nilai-Nilai Pancasila Dalam Akuntansi Bagi Hasil. In Simposium Nasional Akuntansi. Manado.
- Hanif, Ludigdo, U., Rahman, A. F., & Barid- wan, Z. (2013a). Memaknai Corporate Governance Berbasis Kearifan Lokal. In Seminar Nasional Akuntansi. Manado.
- Hanif, Ludigdo, U., Rahman, A. F., & Barid- wan, Z. (2015b). Akuntansi Bagi-Hasil Sistem Mato:Etnografi Bisnis Restoran Padang. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Naim, Muchtar, Wall Paragoan, Zaili Asril, Fachrul Rasyid. (1987). Jurus Manajemen Indonesia Sistem Pengelolaan Restoran Minang Sebuah Prototipe Sistem Ekonomi Pancasila. Yayasan Pustaka Obor, Jakarta

LAMPIRAN

FLYER UNDANGAN

LPPM
Institut Bisnis dan
Informatika Kwik Kian Gie

DEKOPINDA
Jakarta Utara

WEBINAR ABDIMAS SERI#06
"SISTEM MATO"
Sebuah Alternatif dalam
mengelola unit usaha di bawah
naungan DEKOPINDA
Jakarta Utara

Sabtu, 05 Juni 2021
13.30-15.30

free e-sertifikat

Registrasi: bit.ly/abdimasIBIKKG

Link ZOOM Meeting

**Hanif Ismail,
Carmel Meiden,
Nunung Nuryani**

**Mulyani
(Moderator)**

H. Endang Muchtar

LPPM
Institut Bisnis dan
Informatika Kwik Kian Gie

DEKOPINDA
Jakarta Utara

WEBINAR ABDIMAS SERI#06
"SISTEM MATO"
Sebuah Alternatif dalam
mengelola unit usaha di bawah
naungan DEKOPINDA
Jakarta Utara

Sabtu, 05 Juni 2021
13.30-15.30

free e-sertifikat

Registrasi: bit.ly/abdimasIBIKKG

Link ZOOM Meeting

LPPM
Institut Bisnis dan
Informatika Kwik Kian Gie

DEKOPINDA
Jakarta Utara

WEBINAR ABDIMAS SERI#06
"SISTEM MATO"
Sebuah Alternatif dalam
mengelola unit usaha di bawah
naungan DEKOPINDA
Jakarta Utara

Sabtu, 05 Juni 2021
13.30-15.30

free e-sertifikat

Registrasi: bit.ly/abdimasIBIKKG

Link ZOOM Meeting

**Hanif Ismail,
Carmel Meiden,
Nunung Nuryani**

**Mulyani
(Moderator)**

H. Endang Muchtar

MATERI ABDIMAS

KENAPA SAYA FOKUS KE UMKM?



Restoran Sederhana (Sa) yg saat ini sukses, dimulai dari gerobak dorong di Benhil-Jakarta

MULAI TAHUN 1972

- 1**
KONDISI UMKM SAAT INI MEMPRIHATINKAN...
- 2**
Ekonomi secara umum dan khususnya UMKM ikut terpukul
Beda dgn krisis ekonomi 1998, UMKM penyelamat ekonomi Indonesia
- 3**
FAKTANYA UMKM ADL PENGGERAK PEREKONOMIAN INDONESIA
+ 60% Kontribusi PDB
+ 90% PENYERAPAN TENAGA KERJA...

MENGENALKAN SISTEM MATO DALAM PENGELOLAAN BISNIS...

01 Risiko

RISIKO BISNIS DITANGGUNG BERSAMA ANTARA PEMODAL/PEMILIK-PENGELOLA & PARA PEKERJA: SAMA-SAMA UNTUNG DAN SAMA-SAMA RUGI

02 Tetap Bertahan Dlm Kondisi Sulit

DALAM KONDISI PANDEMI TETAP BERTAHAN ...RISIKO DIHADANG BERSAMA ...TETAP MENGGUNAKAN KONSEP BAGI HASIL

PEMODAL/INVESTOR TERBANTU KARENA SEMANGAT PARA PEKERJA UNTUK *SURVIVE* KARENA RISIKO DITANGGUNG BERSAMA

PEKERJA TETAP MEMILIH MENJALANKAN USAHA...MESKI OMZET TURUN KARENA PANDEMI

MEREKA MENYESUAIKAN DIRI DENGAN PROTOKOL KESEHATAN : PEKERJA PAKAI MASKER & SEBAGIAN MASKER & FACE SHIELD, JAGA JARAK, DLL

TANTANGAN PELAKSANAAN SISTEM MATO PADA MASA YG AKAN DATANG...

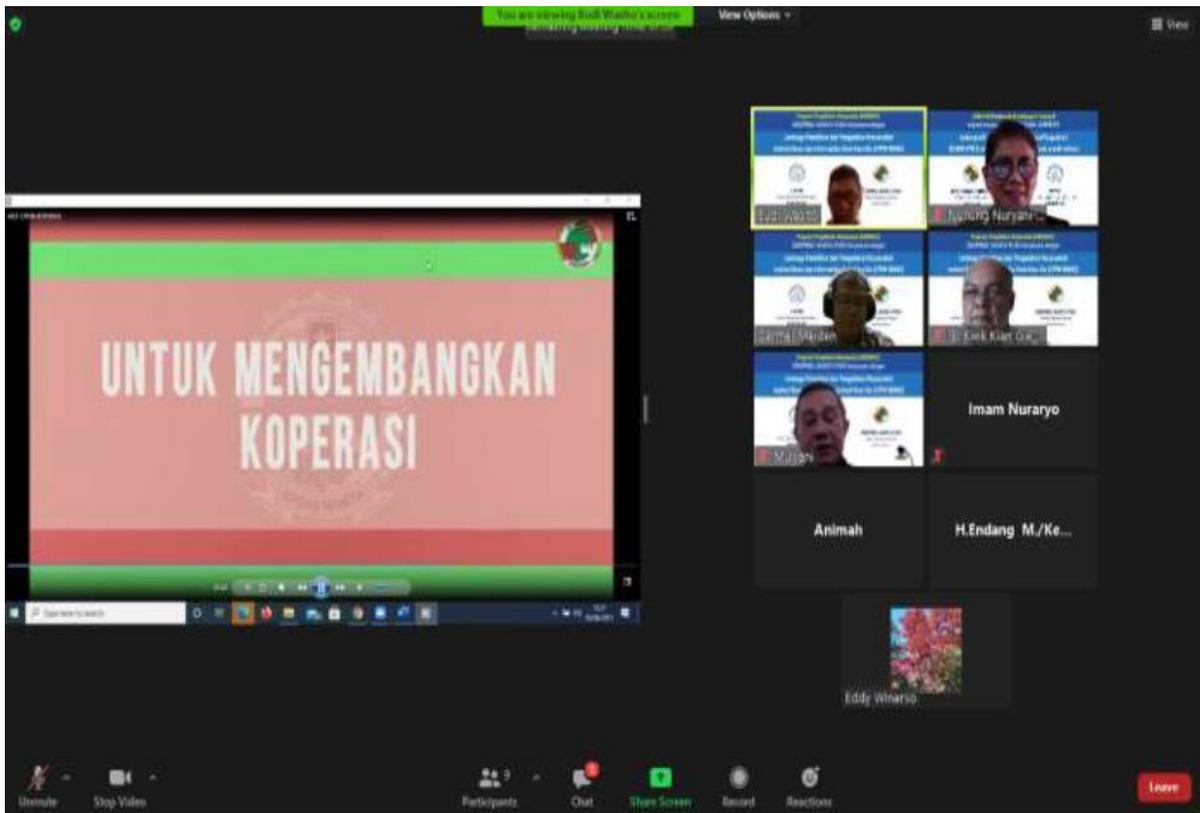
KELEBIHAN SISTEM MATO:

BISNIS CEPAT TUMBUH, SEHINGGA PELUANG TINGGI PENYERAPAN TENAGA KERJA, YANG PADA MASA KRISIS/RESESI AKAN SANGAT MEMBANTU MEMULIHKAN PELAN-PELAN KEADAAN EKONOMI...BANGKIT BERSAMA-SAMA

MEMILIKI DAYA TARIK BAGI BANYAK PIHAK UNTUK BERINVESTASI → DALAM RANGKA MENINGKATKAN GAIRAH INVESTASI, YANG MEMANG DIBUTUHKAN UNTUK PERTUMBUHAN EKONOMI.

PRINSIP-PRINSIP SISTEM MATO (9 PRINSIP TSB) MUNGKIN BISA DIADOPSI UNTUK MENGERAKAN EKONOMI UMKM YANG TURUN SAAT INI KARENA COVID 19

PELAKSANAAN ABDIMAS



SERTIFIKAT

