

PENCARIAN MAKNA DIBALIK AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN BERBASIS KEARIFAN LOKAL

by Hanif Hanif

Submission date: 08-May-2021 02:56AM (UTC-0400)

Submission ID: 1581219855

File name: Pencarian_makna_dibalik.pdf (133.78K)

Word count: 8905

Character count: 57252

PENCARIAN MAKNA DIBALIK AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN BERBASIS KEARIFAN LOKAL

Hanif*

Program Studi Akuntansi, Kwik Kian Gie School Of Business, Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

Abstract

This research is used inductive approach to find the essence of entrepreneurial accounting by exploring the meaning of entrepreneurial accounting on business practice in the Padang restaurant. The paradigm is interpretive with phenomenological method by involving researchers as participant observer in the study sites. The finding research is founded of significance of entrepreneurial accounting, they are: unyielding spirit, accounting creations to achieve productivity, openness, motivate each other, act fairly, and jointly owned businesses

Keywords: Accounting, Entrepreneurship, jointly owned business, fair, openness, phenomenology, unyielding spirit.

Abstrak

Penelitian ini menggunakan pendekatan induktif yang bertujuan mencari esensi akuntansi kewirausahaan dengan menggali makna akuntansi kewirausahaan dalam bisnis restoran Padang. Paradigma penelitian menggunakan interpretif dengan metode fenomenologi dengan melibatkan diri peneliti sebagai observer partisipatif di situs penelitian. Ditemukan makna akuntansi kewirausahaan, di antaranya: jiwa pantang menyerah, kreasi akuntansi untuk mencapai produktivitas, keterbukaan, saling memotivasi, bertindak adil, dan bisnis milik bersama.

Kata kunci: Akuntansi, Kewirausahaan, bisnis milik bersama, adil, keterbukaan, fenomenologi

Pendahuluan

Salah satu peran akuntansi adalah membantu manajemen perusahaan dan pengusaha (*entrepreneur*) mengambil keputusan dalam rangka mencapai tujuan. Tujuan seorang pengusaha (*entrepreneur*) adalah berhasil membangun dan menjalankan usaha serta mengembangkannya, kemampuan menangkap peluang dan berani mewujudkan sesuatu yang belum terpikirkan oleh orang lain. Mencium peluang bisnis berarti dapat mengetahui prospek keuntungan yang ada dalam pilihan bisnis itu. Peluang bisnis dapat diketahui jika *entrepreneur* mampu mengkalkulasi *cost and benefit-nya*. Hal yang terakhir ini merupakan analisis akuntansi yang dikelompokkan ke dalam ranah

akuntansi manajemen (Lihat misalnya, Hansen & Mowen, 2005: 702-705; Hilton, 2008: 587-590; Blocher *et al*, 2013: 410). Seorang *entrepreneur* sejati sekaligus juga seorang “akuntan manajemen” untuk dirinya sendiri karena ia dituntut untuk mampu mengkalkulasi setiap peluang bisnis dan memprediksi dan mengambil risiko.

Dengan begitu, ranah akuntansi kewirausahaan merupakan bagian dari ranah akuntansi manajemen. Namun, hal inilah yang menjadi perhatian penulis, karena tidak adanya uraian secara eksplisit tentang konsep akuntansi kewirausahaan. Sampai saat ini belum ada literatur akuntansi manajemen yang menjabarkan konsep akuntansi kewirausahaan.

* Alamat kini: Kwik Kian Gie School Of Business, Jln Yos Sudarso Kav. 87 Sunter, Jakarta 14350
Penulis untuk Korespondensi: Telp. (021) 65307062 Ext. 309. E-mail: hanif.ismail@kwikkiangie.ac.id

Dari perspektif kewirausahaan, informasi akuntansi kewirausahaan berfungsi lebih dari sekedar fungsi akuntansi dalam pengambilan keputusan bisnis, tetapi sesuatu yang melampaui, seperti bagaimana kegiatan berakuntansi itu dapat juga dijadikan sebagai strategi bersaing dengan mengkreasikan sistem akuntansi manajemen yang dapat memicu pelipatan kekayaan perusahaan. Akuntansi kewirausahaan yang diharapkan dapat lebih mengarahkan dan mengikat perilaku seluruh anggota organisasi untuk berkomitmen tinggi mewujudkan tujuan yang diinginkan pemilik perusahaan baik tujuan *financial* maupun *non financial*.

Penelitian ini dipicu juga oleh kenyataan dunia kewirausahaan khususnya di Indonesia, sebagaimana *Harian Kompas* 19 Februari 2010 memberi judul dalam laporannya “dua juta diploma dan sarjana menganggur” (lihat juga Ciputra *et al.*, 2011, 40). Dengan adanya kajian akuntansi kewirausahaan diharapkan diperoleh konsepnya, yang kelak dapat dikembangkan dan diaplikasikan.

Dapat disimpulkan konsep akuntansi kewirausahaan sampai saat ini belum ada. Untuk itulah, dalam rangka mencari “sosok” akuntansi kewirausahaan tersebut penelitian ini dilakukan dengan menggalinya ke dalam pengalaman *entrepreneur* yang menjadikan akuntansi sebagai alat untuk mengembangkan usaha, berkompetisi, pengambilan keputusan dan tentu juga sebagai alat akuntabilitas.

Dalam rangka itu, peneliti melakukan observasi kegiatan kewirausahaan di restoran Padang. Alasan melakukan penelitian di restoran Padang karena praktik akuntansi dan tata kelolanya bersifat unik (lihat misalnya Naim *et al.*, 1987; Hanif *et al.*, 2015), keunikan itu terjadi karena pengelolaan dan akuntansi yang menopangnya sarat dengan nilai kearifan lokal Minangkabau yang ikut mendorong pencapaian hasil yang mencengangkan.

Minangkabau adalah salah satu etnis di Indonesia di daerah Sumatra barat, yang memiliki kegemaran untuk merantau, meninggalkan kampung halaman untuk tujuan memperbaiki kehidupan yang lebih baik (Naim, 1984). Di tanah rantau, berbagai profesi menjadi pilihannya, menjadi guru, pekerja profesional, pedagang, dan termasuk yang cukup menonjol adalah membuka rumah makan Padang.

Dinamika bisnis restoran Padang akhir-akhir ini semakin terasa meningkat terutama di daerah perantauan. *Harian Kompas* secara khusus mengangkat fenomena bisnis restoran Padang di daerah perantauan khususnya di pulau Jawa. Dalam laporan yang berjudul *Warung Minang “Tambuah Ciek”*, Wartawan Budi Suwarna & Indira Permanasari (*Kompas*, 1 september 2013) melukiskan

“tanah minang seolah pindah ke jalur pantura, Jawa Barat. Begitulah kesan yang kami tangkap ketika menyusuri jalur itu...betapa tidak, mulai dari perempatan Tol Cikampek-Cikopo hingga Indramayu, lebih dari seratus warung minang berdiri di sisi kiri dan kanan jalur tersebut...warung-warung itu sebagian tampil amat dominan. Papan namanya amat besar...ukuran warungnya tergolong raksasa. Tengoklah RM Taman Selera di Losari, Indramayu milik Rusdi Safry (48) yang luasnya 4 hektar...Rusdi mengatakan setiap malam ada 400-an bus Sinar Jaya yang singgah di warungnya...satu porsi nasi dan lauk di Taman Selera dibandrol rata-rata 20.000,-, Rusdi melayani sekitar 24.000 penumpang sehari semalam. Setengah mereka atau 12.000, sudah hampir pasti makan besar, dan penjualan nasi untuk 12.000 penumpang...setidaknya menghasilkan Rp. 240 juta per hari...Rusdi adalah generasi kedua pengusaha warung minang asal Nagari Sumpur Kecamatan Batipuh

Selatan Tanah Datar Sumatera Barat...Rusdi awalnya bekerja dengan pamannya...selama 3 tahun ..setelah itu, ia memberanikan diri membuka warung minang sendiri tahun 1988..."
(garis bawah dari Penulis)

Pengusaha restoran Padang tidak ada matinya, bahkan berkembang terus, walaupun saat ini mereka dihadapkan pada situasi persaingan yang sangat keras, karena hampir di setiap sudut kota Indonesia dimasuki restoran cepat saji bermerek internasional bahkan sampai juga di sudut-sudut kota di Propinsi Sumatera Barat tempat lahirnya restoran Padang. Hal ini dapat dilihat misalnya, di kota Padang dan Bukit Tinggi. Mengapa restoran Padang dapat bertahan dalam kepungan merek-merek dagang Internasional?. Hal inilah yang menjadi daya tarik dan fokus penelitian yaitu terkait dengan kecerdikan pelaku usaha itu dalam mensiasati persaingan global. Sebagaimana diilustrasikan di bagian lain liputan koran *Kompas* dengan judul *Kerajaan Sederhana*, Budi Suwana & Indira Permanasari (*Kompas*, 1 September 2013) menyampaikan hasil wawancara dengan pendiri dan pemilik grup restoran tersebut, yang berpusat di Jakarta, yang dianggap saat ini restoran Padang yang paling berhasil dalam mengembangkan bisnisnya, ringkasan hasil wawancara sebagai berikut:

"...Sekitar 50 tahun lalu H. Bustaman (71) pergi dari kampung halamannya, Lintau Buo, Sumatera Barat. Ia Cuma bermodal tulang delapan kerat. Kini mengomando sekitar 100 rumah makan padang Sederhana dibangun dengan keringat, semangat dan kecerdikan sebagai perantau...Untuk sukses pemilik atau pengusaha rumah makan harus bisa memasak. Itu kuncinya. Kalau pemilik bisa masak, sekalipun juru masaknya dibajak orang, dia akan mampu mencetak juru masak baru lagi...sukses itu kerja keras dan fokus. Tidak bisa bekerja setengah-setengah. Pengusaha rumah makan mesti mengerti mulai dari cuci

piring sampai menjual. Seluk-beluk rumah makan dari A sampai Z dimengerti..."

Pengusaha restoran Sederhana berasal dan besar di Minangkabau Sumatera Barat, dan sebagai seorang pengusaha harus memiliki siasat, kecerdikan, kerja keras dan tentu saja mampu '*baretong*' agar bisnis yang dikelola dapat berkembang dan memenangkan kompetisi pasar.

Penelitian ini dilakukan di organisasi bisnis Grup Restoran Padang X yang berkedudukan di Jakarta. Pemilihan situs penelitian ini didasari pada fakta bahwa grup itu salah satu bisnis restoran Padang yang paling berhasil saat ini. Penelitian ini adalah menggali makna akuntansi kewirausahaan dibalik keberhasilan grup restoran Padang X Jakarta. Pertanyaan penelitiannya adalah bagaimana manajemen dan pendiri perusahaan memaknai akuntansi sebagai pendukung kegiatan kewirausahaan di grup restoran Padang X?

Telaah Literatur

Kewirausahaan

Ciputra *et al.* (2011, 3) mengemukakan tinjauan kritisnya mengapa saat ini negara Indonesia jauh tertinggal dibanding dengan negara-negara seperti Malaysia dan Singapura padahal dulu Malaysia, dalam banyak hal "berguru" ke Indonesia. Namun saat ini, kondisinya terbalik, pendapatan per kapita Malaysia 3 kali lebih besar dari Indonesia, sedangkan pendapatan per kapita Singapura 14 kali lipat Indonesia. Ciputra dan kawan-kawan akhirnya sampai pada satu keyakinan bahwa disparitas kemajuan Malaysia, Singapura dengan negara Indonesia terletak pada *keenterpreneuran*, inilah yang dapat menyebabkan perbedaan antara negara maju biasa-biasa saja dengan negara maju dengan pesat, seakan ia melompat ke depan (Ciputra *et al.*, 2011, 4).

Dalam hal pengalamannya sebagai salah satu pengusaha tangguh di Indonesia, Ciputra berpendapat bahwa menjadi pengusaha, bukanlah sesuatu yang dapat diperoleh secara tiba-tiba, tetapi hal tersebut harus diperoleh dengan sebuah proses jatuh-bangun, dan berproses secara terus menerus, tanpa mudah putus asa, dan bagaimana dampak *keentrepreneuran* terhadap kemajuan ekonomi sebuah negara. Hal itu dikemukakan Pak Chi dalam Ciputra *et al.* (2011, 5) sebagai berikut

“Saya mengenal *keentrepreneuran* sejak usia dini dan saya melakukannya hingga saat ini berusia 80 tahun. Tak pernah saya berhenti melakoni *keentrepreneuran* ini telah dan selalu mengubah hidup. Semula saya hanya anak kampung miskin dari pelosok desa di pulau nun jauh di sana. Tapi sekarang berhasil tumbuh menjadi Ciputra yang melalui anugerah Tuhan, nama Ciputra menjadi sebuah merek nasional dan internasional. Itulah daya ubah *keentrepreneuran* yang ternyata sangat dahsyat dan dramatis... *entrepreneur* seseorang yang mampu mengubah kotoran atau rongsokan menjadi emas...dalam *keentrepreneuran* terkandung satu “roh” yaitu inovasi

Banyak hal yang harus dimiliki seorang *entrepreneur* agar ia mampu mengubah kotoran atau rongsokan menjadi emas. Salah satu “roh” *entrepreneur* adalah inovasi dan kemampuan berkalkulasi dalam bisnis, dan hal itu harus terjadi agar eksistensi bisnis dapat terpelihara: pendapatan yang baik, efisien dan produktif serta mampu memprediksi risiko.

Mencari “Sosok” Akuntansi Kewirausahaan

Kasali (2012, 19) mengemukakan bahwa *entrepreneurship* adalah sebuah cara berpikir dan bertindak yang didasari oleh kemampuan melihat dan menangkap peluang, dan suatu peluang hanya bisa ditangkap oleh mereka yang mempersiapkan diri pada bidang

tersebut. Rendahnya jumlah *entrepreneur*, di samping faktor-faktor keberanian dan intuisi bisnis, agaknya juga disebabkan kemampuan dan kemauan berkalkulasi yang rendah dari masyarakat kita. Agaknya, bagi seorang *entrepreneur* sejati, memiliki jiwa dan sikap kalkulasi *cost and benefit*. Dengan berjiwa seperti itu seorang *entrepreneur* akan mampu menjabarkan peluang bisnis ke dalam prediksi yang lebih “kasat mata” yaitu menguntungkan atau tidaknya sebuah peluang bisnis. Di samping itu, dalam diri *entrepreneur* juga harus memiliki sikap akuntansi dalam keseharian hidupnya, yaitu ekonomis, efisien, efektif, dan produktif dan berjiwa *controller*. Hal inilah, yang merupakan bagian dari dimensi akuntansi kewirausahaan, yaitu diri *entrepreneur* yang berjiwa dan bersikap akuntansi. Saat ini di Indonesia, inilah yang kurang, sehingga *keentrepreneuran* masih tersendat-sendat perkembangannya dibandingkan dengan negara-negara lain.

Dimensi lain akuntansi kewirausahaan adalah akuntansi dapat “dikreasikan” untuk mencapai tujuan *keentrepreneuran* tersebut yaitu sebagai alat bersaing dan melipatgandakan pertumbuhan. Sebagai contoh, misalnya bisnis dengan menggunakan sistem *multi level marketing* (MLM) adalah lahir dengan kecermatan pengagasnya mengkalkulasi “bagi-hasil” dalam bentuk aturan pemberian bonus atas tercapainya target penjualan di tingkat individu (*down line*) maupun target penjualan di tingkat kelompok (*up line*). Beberapa perusahaan yang bergerak dalam bisnis model MLM telah menunjukkan keberhasilannya dalam mewujudkan tujuan finansialnya dengan keuntungan yang berlipat.

Hal demikian juga terjadi di sebagian besar bisnis restoran Padang yang dikelola dengan “mengkreasikan” sistem akuntansi manajemen (sistem insentifnya) untuk mencapai tujuan *keentrepreneuran* dengan sistem bagi-hasil sistem *mato* (Naim *et al.*, 1987; Hanif *et al.*, 2015). Bagi-hasil sistem *mato* dapat dilihat pula sebagai bentuk

“kreasi” akuntansi dalam rangka mencapai tujuan bisnis yaitu, keuntungan yang wajar dan menghasilkan lompatan pertumbuhan bisnis. Dalam sistem ini tidak ada upah dan gaji bagi karyawan. Mereka diberi fasilitas makan tiga kali sehari, kemudian setiap periode yang disepakati (1 bulan, 2 bulan, 3 bulan atau 100 hari kerja) dilakukan perhitungan laba-rugi. Laba yang dihasilkan dibagi antara karyawan dan pemilik. Bagi-hasil dilanjutkan di tingkat karyawan, yang disebut dengan sistem *mato* (poin) (lihat Hanif *et al.*, 2015). Sistem seperti ini masih berlaku dalam pengelolaan sebagian restoran Padang, baik skala bisnis sudah besar seperti grup restoran Padang Sederhana (120 cabang di 14 propinsi), restoran Padang Garuda, restoran Padang Pagi Sore, dan juga rumah makan Padang kecil seperti Minang Raya di jalan Duren Tiga Raya Pancoran Jakarta Selatan.

Akuntansi Manajemen untuk Kewirausahaan

Fungsi akuntansi manajemen adalah menyediakan informasi bagi pemilik dan pengelola perusahaan untuk pengambilan keputusan (strategis dan operasional). Ketika seorang *entrepreneur* ingin memutuskan *go or not go* terhadap suatu bisnis di samping intuisi bisnis ia tetap membutuhkan kalkulasi analisis *cost and benefit*. Analisis yang terakhir inilah dalam literatur akuntansi masuk ke dalam ranah akuntansi manajemen (Lihat misalnya, Hansen & Mowen, 2005: 702-705; Hilton, 2008: 587-590; Blocher *et al.*, 2013: 410). Keputusan kelayakan investasi dapat dibantu dengan menghitung *pay back period*, *net present value* (NPV) atau *internal rate of return* (IRR). Konsep *pay back period* menghitung kecepatan waktu pengembalian sebuah investasi, yang dihitung dari hasil kas bersih (*net cash flow*) yang diprediksi dapat diterima. Apabila prediksi kecepatan pengembalian investasi itu sesuai yang diharapkan, maka kemungkinan bisnis itu dijalankan. Konsep *net present value* (NPV) adalah nilai bersih yang diterima atas sebuah bisnis dengan memprediksi umur ekonomis

proyek bisnis, lalu prediksi *net cash inflow* tiap tahun di-*present value*-kan, kemudian hasil tiap tahun selama umur ekonomis dijumlahkan, bila jumlahnya lebih besar dari *present value* dari nilai investasi maka bisnis itu layak. Sementara itu konsep *internal rate of return* (IRR) juga telah memperhitungkan *time value of money*, konsepnya adalah berapa IRR yang dihasilkan ketika NPV sama dengan nol selama umur ekonomis bisnis yang diprediksi, apabila IRR yang dihasilkan itu lebih besar dari internal rate internal yang diinginkan atau dari biaya modal bisnis tersebut maka bisnis layak. Namun, kalkulasi ini hanya sifatnya membantu dalam keputusan bisnis seorang *entrepreneur*, karena semua ini adalah angka prediksi, mungkin juga intuisi *entrepreneur* bisa jadi menghasilkan keputusan yang berbeda. Hal yang terakhir inilah yang disebut dengan akuntansi manajemen untuk kewirausahaan.

Akuntansi kewirausahaan juga dapat terlihat dalam strategi mengikat perilaku anggota organisasi, terutama dalam kebijakan sistem kompensasi yang disepakati dengan karyawan. Model *multi level marketing*, upah tetap, kontak bonus atau bagi-hasil adalah pilihan yang tersedia, yang dapat disesuaikan dengan kondisi industri.

Dalam konteks pengelolaan restoran Padang, secara garis besar terbagi menjadi dua kebijakan sistem kompensasi untuk karyawan yaitu : upah tetap tiap bulan dan bagi-hasil. Belum ada data yang terpublikasi, berapa persen yang menggunakan upah tetap dan berapa persen yang telah menggunakan bagi-hasil. Bagi-hasil juga dengan segala variasinya pula, terutama cara menghitung rasio bagi-hasil dan periode perhitungan. Rasio bagi-hasil bervariasi pula, ada yang *fifty fifty*, ada pula 40 dan 60, dan dengan cara perhitungan masing-masing restoran. Namun, dapat dipastikan dalam praktik bagi-hasil restoran Padang belum ada yang didasarkan pada *revenue sharing* tetapi selalu didasarkan pada *profit*. Hanit *et al.*, (2015) telah menuliskan tentang pengelolaan restoran

Padang berdasarkan bagi-hasil yang dinamakan Akuntansi Bagi-Hasil Sistem Mato. Namun buku ini belum menyoroti secara khusus bagaimana Akuntansi Bagi-Hasil Sistem Mato dalam konteks kegiatan kewirausahaan restoran Padang. Artikel hasil penelitian ini bertujuan melengkapi dan mengembangkan apa yang telah dituliskan dalam buku itu.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan ini mengangkat isu yang bersifat lokal-kedaerahan (induktif) ke permukaan ilmu bisnis dan akuntansi dalam rangka mencari konsep baru, khususnya tentang akuntansi kewirausahaan. Penelitian dilakukan dalam sebuah organisasi bisnis yaitu grup restoran Padang X Jakarta.

Paradigma Kualitatif-interpretif

Burrell dan Morgan (1994) menggambarkan terdapat empat paradigma yang dapat digunakan dalam penelitian organisasi, yaitu: *functionalism*, *interpretive*, *radical humanist*, dan *radical structuralist*. Chua (1986) menyederhanakannya menjadi tiga paradigma yaitu positivis, interpretif, dan kritis. Paradigma positivis disebut juga paradigma kuantitatif, sedangkan paradigma interpretif dan kritis sering dikategorikan sebagai penelitian kualitatif.

Fenomena dalam akuntansi tidak seperti fenomena alam yang cenderung statis, teratur, dan bebas nilai (*value-free*). Fenomena akuntansi [dalam penelitian ini akuntansi kewirausahaan] justru lebih kompleks sebagai fenomena sosial, yaitu berkaitan dengan interaksi manusia sebagai pencipta, pengubah ilmu dan praktik akuntansi yang sangat cepat berubah (*rapidly changing*), tidak teratur, dan sarat nilai (*value-laden*) (Triyuwono (2006).

Penelitian ini menggunakan paradigma interpretif. Paradigma interpretif

menekankan pada makna atau interpretasi seseorang terhadap sebuah simbol. Dalam paradigma ini penekanannya pada memaknai (*to interpret* atau *to understand*) suatu realitas sosial dan bukan menjelaskan (*to explain*) dan bukan pula untuk memprediksi (*to predict*) sebagaimana hal ini berlaku dalam paradigma positivis.

Fenomenologi: Metode Menggali “Hakikat” dari Penampakan “Gejala”

Metode penelitian yang digunakan adalah fenomenologi yang merupakan bagian dari paradigma interpretif. Fenomenologi adalah suatu aliran filsafat yang mengupas kesadaran terdalam atas sebuah fenomena. Sehingga dihasilkan suatu pemahaman yang oleh Edmund Husserl disebut sebagai “biarlah fenomena itu sendiri yang menampakkan dirinya”. Jadi dalam pandangan fenomenologi sesuatu yang tampak itu pasti bermakna menurut subjek yang menampakkan fenomena itu, karena setiap fenomena berasal dari kesadaran manusia, sehingga sebuah fenomena pasti ada maknanya (Bungin, 2007: 3).

Fenomenologi sebagai upaya mempelajari gejala (alam, sosial) dikemukakan oleh Maksum (2010) bahwa secara harfiah fenomenologi atau fenomenalisme adalah aliran atau paham yang menganggap bahwa fenomenalisme (gejala) adalah sumber pengetahuan dan kebenaran, artinya seorang fenomenalisme suka melihat gejala dan suatu metode pemikiran “*a way of looking at things*”. Inti dari fenomenalisme adalah tesis dari “intensionalisme” yaitu yang disebut konstitusi manusia mengkonstitusi alamnya, manusia menampakkan dirinya sebagai hal yang transenden, sintesis dari objek dan subjek, sebagai *entre aumonde* (mengada pada alam), menjadi satu dengan alam (Maksum, 2010).

Namun, peneliti harus dapat membedakan antara “gejala” dan “hakikat”. Jangan sampai terjadi keim yang salah karena

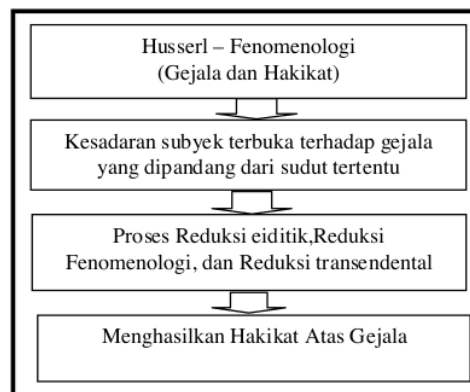
menyangka “gejala” sebagai “hakikat” atau esensi. Hal ini dapat diibaratkan seperti ketika seorang pasien mengalami panas, suhu badan tinggi mencapai 40 derajat celsius, Dokter tidak akan mengkleim bahwa hal itu adalah “sakit panas”, sebab Dokter akan meletakkan panas tinggi pasien itu sebagai sebuah “gejala” atas penyakit tertentu. Untuk sampai pada “hakikat” (esensi) dari penyakit, sang Dokter membutuhkan pendalaman, misalnya melalui pemeriksaan darah untuk menegakkan diagnosa atas “hakikat” penyakit. Setelah dilakukan pemeriksaan mendalam, diagnosa penyakit pasien dapat ditegakkan, oh, ternyata demam berdarah setelah diketahui indikator trombosit (*platelet*) darah yang turun sangat drastis.

Jadi, “gejala” adalah hal yang tampak di permukaan, untuk sampai pada “hakikat” atau esensi dibutuhkan penggalian data yang lebih dalam dan intens serta dengan kemampuan reflektif. Penggalian “hakikat” atas sebuah realitas sosial inilah yang ditawarkan oleh Edmund Husserl melalui filsafat fenomenologi (Adian, 2010). Ia

menyatakan bahwa tugas fenomenologi adalah menjalin keterkaitan manusia dengan realitas, realitas bukanlah sesuatu yang berada pada dirinya sendiri lepas dari manusia yang mengamati, tetapi realitas membutuhkan manusia, manusia adalah tempat di mana realitas itu mewujudkan diri, untuk menunjukkan apa yang tampak dalam kesadaran kita dengan membiarkannya termanifestasi apa adanya tanpa memasukkan kategori pikiran kita padanya atau dalam ungkapannya “*zurück zu den sachen selbst*” (kembalilah pada realitas itu sendiri). Husserl menyatakan, bahwa apa yang disebut fenomena adalah realitas itu sendiri yang tampak setelah kesadaran kita mencair dengannya. Menggunakan fenomenologi sebagai metode penelitian berarti mereduksi fenomenologi dari konsep filsafat menjadi dapat dioperasionalkan dalam bidang penelitian.

Proses pencarian esensi atas realitas menurut Pola pikir Husserl dapat disajikan dalam Gambar 1

Gambar 1.
Pola Pikir Husserl



Sumber: Diringkas dari Adian (2010, 21 - 44)

Dengan demikian pencarian makna akuntansi kewirausahaan adalah proses pencarian hakikatnya dibalik gejala yang tampak

diper permukaan. Tahapan analisis dengan metode ini lebih lanjut dijelaskan pada bagian Analisis Data Penelitian.

Situs Penelitian dan Sumber Data

Penelitian ini dilakukan untuk mengeksplorasi berbagai fenomena akuntansi kewirausahaan di grup restoran Padang X Jakarta. Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Pelibatan peneliti sebagai instrumen bukan berarti menghilangkan esensi manusiawinya, tetapi kapasitas jiwa dan raganya dalam mengamati, bertanya, melacak, memahami dan meng-abstraksikan. Selain menggunakan peneliti sebagai instrumen, juga digunakan instrumen penunjang seperti; observasi, wawancara (sumber data primer) dan studi dokumentasi (sumber data sekunder) untuk melengkapi kelemahan instrumen dan pendekatan peneliti.

28 Teknik Pengumpulan Data

Data penelitian akuntansi kewirausahaan diperoleh data kualitatif. Data kualitatif, yaitu data yang berbentuk kalimat yang peneliti catat dari hasil diskusi dengan para informan. Data kualitatif menurut Moleong (2010) adalah data yang kebanyakan digunakan dalam penelitian kualitatif, penelitian deskriptif, penelitian historis dan penelitian filosofi, dan data ini diungkapkan dalam bentuk kalimat, serta uraian-uraian, bahkan dapat berupa cerita pendek.

Dalam rangka penelitian ini, peneliti menempuh tiga langkah yang dilakukan pada tahapan pengumpulan data, yaitu: 1) Proses memasuki situs/lokasi penelitian (*getting in*), 2) Proses bersosialisasi selama berada dalam situs/lokasi penelitian (*getting along*), dan 3) Proses pengumpulan data (*logging the data*).

Dari tahapan tersebut, teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan mengamati perilaku, tindakan dan ucapan informan melalui observasi langsung (data primer). Teknik pengumpulan data primer dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu: tahap awal sebagai observasi awal (observasi pasif), peneliti masuk ke situs penelitian untuk melakukan penjajakan maupun pengenalan.

Tahapan ini peneliti sekedar mengamati aktivitas objek penelitian, bagaimana aktivitas berjalan dalam kerangka penyelesaian satu satuan pekerjaan.

Tahap kedua: Sebagai observasi moderat, peneliti mulai melakukan wawancara tidak terstruktur terbatas pada yang teramati dan dilihat selama proses pengamatan. Wawancara tidak terstruktur lebih seperti: dialog (wawancara mendalam), dilakukan dalam suasana non-formal dengan materi pembicaraan mengarah pada kedalaman informasi, karena berlangsung dalam keakraban dan tidak terkesan sebuah aktivitas interogasi yang membuat informan tidak bebas bertutur kata.

Tahap ketiga: sebagai observasi aktif, sembari observasi peneliti juga melakukan kegiatan dan menyatu dengan obyek melalui pembauran diri dalam aktivitas individu maupun kelompok. Di sini peneliti juga dapat menggali berbagai informasi dan informan yang terlibat dalam aktivitas kesehariannya. Pada tahap ini juga dilakukan klarifikasi berbagai data dari tahapan yang telah dilalui, inventarisir dilakukan pada data primer dan data sekunder. Dokumen sebagai data sekunder yang dimaksud seperti, gambaran umum perusahaan, profit perusahaan, struktur organisasi perusahaan, serta dokumen berbentuk gambar seperti, foto, video, dan lainnya untuk saling melengkapi kecukupan informasi.

Tahap keempat: sebagai observasi lengkap, peneliti melakukan finalisasi data dengan melakukan wawancara khusus dengan informan inti. Informan dipilih secara *purposive*, dengan teknik bola salju (*snow ball*) untuk memperoleh informasi dari sumber yang tepat dan kompeten sesuai apa yang informan ketahui tentang sesuatu hal. Informan penelitian adalah subjek yang memahami informasi objek penelitian sebagai pelaku maupun orang lain yang memahami objek penelitian (Bungin, 2007). Daftar informan adalah sebagai berikut:

Tabel 2:
Nama-nama informan (nama informan disamarkan)

No	Nama	Lama bekerja	Jabatan
1	HB	41 tahun	Pendiri, pemilik, dan pengelola
2	IF	41 tahun	Pendiri, pemilik, dan pengelola
3	PI	25 tahun	Direktur SDM
4	PB	15 tahun	Kepala pengurusan zakat dan kerohanian kantor Pusat
5	PM	20 tahun	Karyawan “tengah” (pelayan)

Pemilihan informan seperti yang dijelaskan oleh Bungin (2007), dengan maksud, tidak selalu menjadi wakil dari seluruh objek penelitian tetapi informan memiliki pengetahuan yang cukup serta mampu menjelaskan keadaan sebenarnya tentang objek penelitian. Apabila pengetahuan dan kemampuan informan terbatas dalam menjelaskan objek penelitian maka informasi yang diperoleh dari informan otomatis terbatas pula. Oleh karena itu pemilihan *Informan* dalam penelitian kualitatif ini ditetapkan berdasarkan prinsip efek bola salju (*snow ball*). Artinya, jika informasi belum memadai diperoleh dari informan tertentu, perlu digali dari informan lain yang lebih mengetahui, sampai akhirnya, peneliti menilai data sudah jenuh.

Teknik Analisis Data

Untuk dapat menjawab pertanyaan penelitian, proses analisis dan pemaknaan, dilakukan melalui beberapa tahapan, tahapan tersebut beserta penjelasannya disarikan dari Adian (2010). *Pertama*, reduksi eidetis bertujuan mengungkap struktur dasar (*eidos*) dari suatu fenomena murni atau yang telah dimurnikan. Reduksi ini merupakan prasyarat fenomenologi yang hendak menjadi ilmu yang rigoris sehingga melampaui apa yang bersifat aksidental atau eksistensial. Reduksi eidetis bertujuan mengungkapkan *eidos* atau hakikat objek.

Kedua, reduksi fenomenologis dilakukan dengan menunda sifat-sifat yang

aksidental atau eksistensial dari objek sehingga yang tersedia hanya pengalaman itu sendiri. Reduksi fenomenologis diarahkan pada subjek. Kesadaran menjadi lapangan penghayatan (*erlebnis atau live experience*) sebagai tindak orang pertama. Reduksi ini bertujuan membendung segenap prasangka subjek tentang objek yang hendak dicari esensinya.

Ketiga, dalam reduksi transendental penundaan tidak terbatas pada prasangka terhadap objek, tetapi juga pada keberadaan dari realitas secara keseluruhan, sehingga muncul ke permukaan kesadaran tidak lain adalah kesadaran kita sendiri, dan aktivitas-aktivitasnya, yakni aktivitas-aktivitas yang memberi makna transedental terhadap bagian integral di dalam kesadaran kita. Reduksi transendental memiliki dua sisi yang berlawanan, yaitu sisi negative dan sisi positif. Negatifnya adalah penyelidik menjauh dari dunia nyata (eksistensi), tapi penyelidik mampu mendekati struktur kesadaran sendiri serta aktivitas-aktivitasnya.

Dengan reduksi *transcendental*, Husserl melihat esensi kesadaran yang disebutnya intensionalitas. Kesadaran tidak lain adalah sebuah tindakan. Sebagai tindakan, kesadaran senantiasa mengarah pada sesuatu yang disadari. Artinya, kesadaran selalu melibatkan dua bagian, yaitu *cogitations*, disebut juga aktivitas intensional atau “noesis” dan *cogitate*-disebut objek intensional atau “noema”, yang selalu berada dalam keadaan berkorelasi. Tesis Husserl

adalah setiap tindakan menyadari merupakan tindakan menyadari sesuatu.

Hasil dan Pembahasan

Makna Akuntansi Kewirausahaan

Dalam proses pencarian hakikat akuntansi kewirausahaan melalui penggalian makna akuntansi kewirausahaan, tahap *ephoce* dan *bracketing* dilakukan, “berjarak” dengan teori-teori dan prasangka yang ada sebelumnya tentang akuntansi kewirausahaan. Selanjutnya dilakukan proses penghayatan mendalam penggalian pengalaman peneliti selama bersama dengan aktor-aktor pengelola perusahaan dan selama melakukan observasi partisipatif. Hasil wawancara mendalam dituangkan dalam manuskrip wawancara dengan menuliskan konteks dan situasi saat wawancara dilakukan dan dipadukan dengan catatan lapangan.

Setelah itu dilakukan pembacaan berulang-ulang terhadap manuskrip, dengan tetap selalu mempertahankan prinsip-prinsip *ephoce* dan *bracketing* mencoba untuk bersikap *indeferent* terhadap fenomena yang digali agar diharapkan yang tersisa adalah pengalaman itu sendiri mengenai akuntansi kewirausahaan. Manuskrip wawancara dihayati kembali, untuk kemudian diberi tanda (kode) atas kata, frasa, dan kalimat penting dari setiap informan.

Proses *ephoce* berikut adalah melakukan tahap-tahap pemahaman dan penghayatan melalui reduksi eiditik, fenomenologis, dan transendental. Ketiga proses tersebut bersifat berurutan, pertama dilakukan reduksi eiditis, kemudian dilanjutkan reduksi fenomenologis, dan dilanjutkan terakhir reduksi transendental untuk diperoleh hakikat akuntansi kewirausahaan.

Akuntansi kewirausahaan memiliki banyak makna. Makna yang diperoleh di antaranya: jiwa pantang menyerah; kreasi

akuntansi untuk mencapai produktivitas; spirit dengan nilai-nilai tradisional; bisnis milik bersama; nilai-nilai utama (jujur & ikhlas & terbuka); pikirkan kerjakan dan kerjakan pikirkan; mandiri; dan *lamak de awak katuju de urang* (adil).

Jiwa Pantang Menyerah

Perjalanan Grup restoran Padang X tidak mudah tetapi dibangun dari jerih payah dan keringat dari pemilik, pengelola dan para pekerjanya. Pencapaian prestasi perusahaan dapat dimetaforakan seperti membangun sebuah rumah, dengan kerja bertahap, Menyusun bata demi bata sehingga menghasilkan rumah yang diidam-idamkan, seperti disampaikan Bapak HB

“Usaha ini dimulai dari perjalanan saya. Biasa sebagai orang Minang. Laki-laki Minang dididik keras. saya masih merasakan tidur di Surau Ketika masih muda, belum berkeluarga, saya ikut Mamak merantau ke Jambi. Setelah berkeluarga, dan punya anak satu orang, dan karena keadaan saya di Jambi kurang menguntungkan mulailah saya berpikir untuk pindah ke tempat lain, awalnya mau ke Palembang, tapi mertua saya usulkan ke Jakarta saja. Dengan keadaan yang sangat terbatas, menumpang di rumah adik ipar. Sekitar tahun 1972, mulailah saya menjajaki usaha dagang rokok di jalanan di sekitar Matraman Jakarta Timur. Oleh karena ada kerusuhan sara di Matraman, saya pindah ke Bendungan Hilir Jakarta Pusat, dengan dagangan yang sama. Tapi lama-kelamaan saya merasa, dagangan rokok ini tidak bisa diharapkan betul untuk bisa memajukan kehidupan. Berpikir lah saya, apa kira-kira yang akan diusahakan. Istri saya saat tu sudah menyusul ke Jakarta. Bicaralah saya ke istri ‘ma...manggale makanan lah kita, gimana kira-kira ma... Istri saya tegas menjawab ‘...ndak papa Uda ...’, sejak itu saya memutuskan

untuak mencoba berdagang makanan, rencana semula mau jualan martabak, tapi karena kawan yang diajak tidak datang-datang, akhirnya saya putuskan 'tuk berdagang nasi...saya carilah tempat di Bendungan Hilir..kebetulan ada tempat di sekitar trotoar PD Pasar Jaya, dengan sebuah gerobak dorong,di mulailah berdagang di sekitar Bendungan Hilir. Ternyata... dagangan nasi itu tidak laku..."

Ada proses jatuh bangun yang dilalui aktor pengusaha. Bahkan sebelum menemukan ketetapan atas pilihan sebuah usaha, ada upaya untuk mencoba dari satu jenis usaha ke usaha lain, dan semua dilakukan dengan tidak mudah. Keberhasilan bisnis di kemudian hari, justru awalnya dimulai dengan ketidakberhasilan dan kegagalan.

Kesadaran dari Pak HB untuk dapat memperbaiki kehidupan ekonomi, mendorongnya untuk mencari cara dan terobosan, yang sebelumnya mungkin tidak pernah terbayangkan hasilnya. Keberhasilan membutuhkan upaya kerja keras, keberanian untuk menghadapi risiko, yang sebetulnya juga suatu keberanian untuk menghadapi kehidupan itu sendiri. Berani menghadapi hidup, ketika kehidupan belum berpihak kepadanya. Ada proses pencarian diri atas setiap kekurangan, dan kemauan untuk memperbaikinya. Sebagaimana yang disampaikan Pak HB

"Oleh karena dagangan nasi saya tidak laku, berpikirlah saya apa sebab ndak laku. Saya tinggal di Pejompongan, dekat rumah ada rumah makan Padang... antri pangunjungnya, laku dagangan nasinya...biasalah oleh karena awak samo awak"saya akrab dengan yang punya rumah makan tersebut...suatu kali saya bilang ke yang punya...'Da „minta gulai canchang Da, Ambo mau makan..."

* Awak samo awak, ungkapan untuk menyebut hubungan sesama orang Padang

karena sudah akrab tadi...diberilah saya gulai canchang..saya coba di rumah...ndeehhh ya enak sekali terasa di lidah ini...saya berpikir..betul, masih jauh, sangat jauh saya...saya harus belajar...nah karena nasib baik, suatu siang, tukang masak rumah makan tadi, sedang berdiri di depan rumah makan itu dan saya melihatnya..., langsung saja saya keluarkan 'pokok Padang'[†]...'Da saya terus terang ke Uda ...saya mau minta tolong...saya membuka dagang nasi kaki lima di pasar Benhil...saya masih jauh Da, masih harus banyak belajar...bantulah saya...bagaimana cara memasak...Tukang masak tadi, semuanya gampang pula olehnya (tidak pelit informasi)..tidak susah pula....Dia minta lah saya..."ambil lah kertas, catat lah ini..."...di atas kertas rokok saya catatlah resep dari tukang masak tadi....lalu saya coba di rumah ..dan berhasil..."

Cepat menyadari kelemahan atau kekurangan kemudian dengan rendah hati mencari jalan keluarnya, bahkan mencari solusi yang mungkin bagi kebanyakan orang sesuatu yang tidak mungkin dilakukan. Dalam konteks ini keberhasilan dimaknai simetri dengan jiwa kewirausahaan, yaitu berani menanggung risiko, menghadang dan menerima kegagalan, sambil mencoba sesuatu yang baru, dan tentu saja harus punya banyak akal. Betapapun sulitnya jalan keluar itu, tetapi harus tetap dicoba.

Ketika mengetahui bahwa kekurangan dari dagangan nasinya adalah rasa masakan yang tidak disukai pelanggan, hal pertama dilakukan Pak HB berpikir. Pernyataan Pak HB "...berpikirlah saya...", adalah upaya Pak HB untuk mencari jalan keluar. Beliau sadar dari seorang pedagang rokok jalanan berpindah profesi menjadi tukang jualan nasi kaki lima, sesuatu yang tidak terpikirkan sebelumnya dan keahlian yang belum dimiliki

[†] 'pokok Padang' sebuah ungkapan Minang yang berarti berterus terang dengan segala kekurangan

sebelumnya. Maka kalimat yang keluar darinya “...saya masih ‘jauh’...saya harus belajar...”, menunjukkan bahwa berwiraswasta adalah proses belajar sepanjang masa, karena setiap hambatan dan rintangan harus diselidiki penyebabnya, kemudian ditemukan salusinya. Oleh karena membuka *lepau* walaupun hanya kaki lima, membutuhkan keahlian spesifik yaitu memasak makanan itu sendiri, dalam konteks ini adalah masakan Padang.

Jalan keluar harus ditemukan bahkan kapan perlu suatu jalan keluar yang tidak mungkin rasanya untuk dilakukan, dan bagi seorang pengusaha, sebagai pengambil risiko, semua yang tidak mungkin, menjadi mungkin. Seolah ada kekuatan yang luar biasa terdapat dalam diri Pak HB dalam menghadapi situasi pelik dan keterdesakan itu, sehingga meringankannya untuk melangkah mengambil terobosan dan keputusan. Keyakinan bahwa tidak ada yang tidak bisa ditempuh, sepanjang kita mau berikhtiar dan berusaha.

Dalam hal ini, rencana tidak masuk akal Pak HB adalah ingin minta tolong tentang resep masakan Padang kepada tukang masak di rumah makan Padang yang sedang laris tadi di tahun 1973, yang tidak jauh dari tempat tinggalnya. Tindakan Pak HB, dilihat dari kacamata sekarang, sebetulnya tindakan tidak masuk akal yaitu untuk mencari tahu resep masakan ke pihak pesaing usaha. Siapapun tahu, hal ini adalah tidak mungkin karena mana ada *lepau* nasi lain, yang sebetulnya pesaing, mau membocorkan “kapalnya” sendiri, sebab bumbu dan resep makanan sesungguhnya inti dari bisnis restoran tersebut. Tetapi disinilah keyakinan Pak HB bahwa semua harus dicoba.

Hidup memiliki jalannya sendiri, ternyata keyakinan dan pendekatan Pak haji dengan cara *Awak Samo Awak** cukup berhasil

dan mendapatkan resep masakan Padang yang dicatatkannya dalam sebuah kertas. Sejak kejadian itu, menambah keyakinan bagi dirinya, bahwa jika kita yakin atas suatu usaha maka jalan keluarnya pasti ada, meskipun kita sendiri tidak tahu dari mana datang jalan itu, Yang penting berusaha tanpa lelah.

Setelah berhasil mencobakan resep baru tersebut, pelanggan pun mulai berdatangan, saat rezeki mulai mengalir, tantangan berikutnya pun menghadang. Saat di kaki lima, suka duka yang dialami luar biasa. Menghadapi kelompok preman yang berebut lahan kekuasaan untuk memperebutkan *lapak* usaha. Pak HB sering berhadapan dengan kemauan preman yang ingin menguasai satu dengan yang lain. sekali waktu terjadi pertarungan antar preman, warung kaki lima Pak HB terpaksa dipindahkan sementara ke tempat yang aman. Selain itu juga, seringkali *kucing-kucingan* dengan kantibmas, bahkan pernah terjadi karena kantibmas ingin menghancurkan kaki lima, salah satu putri Pak HB harus dimasukkan ke dalam gerobak dorong, untuk ikut dilarikan karena pembersihan kaki lima tidak dapat ditawarkan lagi. Tetapi demikianlah usaha ini dibangun dari satu tahap perjuangan ke perjuangan yang lain.

Sejalan berkembangnya usaha ini, Pak HB dapat mengajak kerabat, sanak saudara ikut bergabung, dan membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain. Kinerja keuangan dari waktu ke waktu menunjukkan hasil yang menggembirakan. Sebagaimana yang disampaikan oleh Pak PI

“Saat ini Jumlah outlet milik pribadi Pak Haji [HB] sudah mencapai belasan outlet, rata-rata 1 outlet asetnya kini lebih kurang Rp 3 s/d Rp 5 milyar. Kini usaha ini telah berkembang terus, hampir tiap bulan

* Istilah ini sering digunakan dalam kehidupan tolong menolong orang Minangkabau terutama di

daerah perantauan, karena ada ikatan sama-sama se-Minang atau sekampung, maka biasanya mudah untuk saling tolong menolong.

kita membuka cabang baru, meskipun tidak murni pengembangan dari usaha ini sendiri, tetapi ada investor lain yang ikut bergabung dalam bentuk kerja sama operasi saat ini sudah ratusan cabang di belasan propinsi Indonesia,”

Nusyirwan (2011) mengemukakan bahwa orang laki-laki Minangkabau telah lazim dikenal sebagai suku bangsa perantau. Dibalik fenomena merantau terkandunglah semangat, etos dan motivasi kerja yang dilandasi semangat untuk bertahan hidup di wilayah rantau. Etos dan motivasi tersebut selain tertempa oleh kompetitifnya dunia usaha serta kerasnya iklim kehidupan di rantau, tentu juga mempunyai landasan dalam pandangan-pandangan hidup orang Minangkabau, yang terkandung dalam ajaran adat – istiadat Minangkabau. Kehidupan bisnis orang Minang merupakan bagian dari etos kerja.

Kreasi Akuntansi Sebagai Alat Bersaing

Kreasi yang dimaksud bukan dalam pengertian negatif, tetapi mencari terobosan akuntansi baru untuk memajukan usaha. Keunikan utama dari grup restoran ini adalah menerapkan bagi-hasil. Karyawan tidak menerima gaji dan upah tetap setiap bulan, tetapi karyawan menerima penghasilan setiap 100 hari sekali, bersama-sama dengan “deviden” yang diterima oleh investor (lihat Hanif *et al.*, 2015). Baik investor maupun karyawan sama-sama menerimanya setiap 100 hari sekali. Sistem bagi hasil dengan ciri khas *mato* tersebut telah berlangsung sejak berdirinya usaha ini, ketika masih berjualan dengan sebuah gerobak dorong di tahun 1972, sampai saat ini setelah memiliki 105 cabang (lihat Hanif *et al.*, 2015).

Tata kelola berdasarkan sistem bagi hasil dengan ciri khas *mato* ini secara substantif tetap bertahan dengan baik selama 41 tahun. Sistem bagi hasil dengan ciri khas *mato* dalam praktik tersebut, seiring berjalannya waktu telah berkembang pula

menjadi dua model. Model pertama adalah bagi hasil antara pemilik (dan juga pendiri) dan karyawan, di mana komposisinya *babagi duo* atau *berbagi dua* dari laba yang dihasilkan. Model kedua adalah bagi hasil dalam konteks *kerja sama operasi* (KSO) dengan pihak luar (investor). Komposisi bagi hasilnya menjadi: pemilik merek 15%, investor 35%, dan karyawan 50% (lihat Hanif *et al.*, 2015).

Dalam kasus KSO ini porsi untuk karyawan tetap dipertahankan 50% dari total laba yang diperoleh. Hal ini bermakna posisi karyawan di perusahaan tetap diistimewakan. Selanjutnya di tingkat karyawan dan pengelola, pembagian hasil (setengah dari total laba tersebut) didasarkan pada satu indeks kinerja yang disebut *mato*, yang biasanya diukur dengan skor angka. Penghasilan karyawan bersifat proporsional dengan *mato* yang dimiliki. Semakin besar *mato*, semakin besar pula porsi bagi hasil yang diterimanya, dan sebaliknya.

Laba atau hasil yang diperhitungkan setiap periode 100 hari langsung dibagi tunai ke seluruh pemangku kepentingan, yaitu investor, pengelola/pemilik merek, dan karyawan restoran. Dengan sistem seperti ini, semua karyawan, mulai dari bagian cuci piring sampai pimpinan kedai atau manajer diposisikan sebagai “pemilik” juga. Setoran modal mereka adalah tenaga dan keahlian yang mereka miliki. Dengan sistem bagi hasil dengan ciri khas *mato* ini, investor, pemilik merek/pengelola, dan karyawan berposisi sebagai mitra yang relatif setara. Hal ini sebagaimana yang dikemukakan Bapak HB bahwa:

“...Kita memberlakukan karyawan sebagai pemilik juo. Walaupun mereka tidak menyeter dalam bentuk modal, tenaga dan keahlian mereka dinilai sebagai modal dari mereka...”

Sebetulnya perlakuan perusahaan terhadap karyawan tersebut juga tercermin

dalam pembagian, yang memposisikan hak karyawan 50%. Dengan kata lain, sistem ini bukan mencerminkan hubungan majikan dan buruh, tetapi lebih mencerminkan perkongsian antara pemilik modal dengan karyawan keseluruhan.

Nilai Lokal Minangkabau dalam Praktik

Akuntansi Kewirausahaan

Keunikan dalam pengelolaan Grup Restoran Padang X ini diwarnai nilai-nilai hidup pemilik restoran ini, Bapak HB haji dan istri serta kerabat dekat lainnya – yang kental dengan nilai-nilai hidup orang Minangkabau. Kalimat pertama yang muncul dari Bapak HB ketika Peneliti ingin meriset lebih jauh tentang keunikan pengelolaan Grup restoran Padang X, yaitu *“kami mengelola kadaiko jo caro-caro kampung”*^{*} (dikelola dengan cara-cara kampung) (Hanif, et al., 2015). Cara-cara kampung itu juga dapat dimaknai bahwa nilai-nilai hidup di kampung halaman, atau sesuatu yang bersifat “pinggiran” bukan “yang lazim ada di pusat” atau cara-cara yang berasal dari daerah *udik* bukan sesuatu yang dianggap dari kota (modern). Nilai-nilai “kampung”, di mana pemilik berasal dan lingkungan keluarga dan dibesarkan ikut mewarnai cara-cara yang dipilih dalam mengelola usaha ini. Misalnya nilai-nilai *“tagak samo tinggi duduak samo randah”* (setara, egaliter), *ketek kayu ketek bahannyo, gadang kayu gadang bahannyo* (yang kerja keras dan ahli mendapatkan lebih dari yang lain).

Memang ada kecenderungan masyarakat Minangkabau membawa nilai-nilai Minangkabau ke daerah rantau (Baqi, 2008, 303). Hal ini juga tampaknya dialami pendiri dan pemilik serta tim inti pengelola

Grup restoran Padang X. Sebagaimana yang disampaikan Bapak HB dengan istilah *“caro-caro kampung”*.

Bisnis Milik Bersama

Piti berarti uang, yang dalam pengelolaan grup restoran Padang X adalah milik bersama (Hanif et al., 2015). Hal ini disebabkan grup usaha ini tidak mengenal upah dan gaji tetap setiap bulannya, tetapi berbagi-hasil antara pemilik dan karyawan. Hasil yang dibagi adalah dari pencapaian laba setiap 100 hari kerja. Oleh karena itu, perhitungan laba-rugi setiap 100 kerja adalah “hari besar” bagi seluruh pemangku kepentingan, saat “kue” hasil tetesan keringat 100 hari ingin dituai. Seluruhnya peduli dengan angka laba yang tercipta, sebab penghasilan mereka berfluktuasi tergantung pada pencapaian laba tersebut. Direktur SDM Bapak PI lebih kurang mengatakan:

“...Setiap satu rupiah uang yang ada di restoran adalah milik bersama, karena mereka di sini tidak digaji, dan dihitung pembagiannya setiap 100 hari. Modal utama kita untuk menjaga kepercayaan karyawan adalah keterbukaan dalam hal berapa uang yang dihasilkan setiap hari dan berapa belanja harian. Karyawan dapat mengetahuinya... Pemilik, manajer juga tidak bisa seenaknya dalam menggunakan uang, tetapi itu akan dicatat dan diketahui oleh semua orang. Seluruh karyawan dari bagian mana pun sangat “peduli” dengan pendapatan dan pengeluaran perusahaan karena hal itu juga menyangkut uang mereka...dan ini berlaku di seluruh cabang” (lihat juga Hanif et al., 2015)

Oleh sebab itu, mekanisme pengelolaan menjadi sangat berbeda dengan organisasi modern. Pengikat perilaku seluruh pemangku kepentingan di perusahaan (investor, karyawan, dan pemilik merek) adalah sistem bagi hasil dengan ciri khas mato ini. Sistem

^{*} Peneliti bertemu untuk pertama kali pemilik Grup Restoran Padang X, hari Rabu, 27 Maret 2012 di Grup restoran Padang X Rawamangun Jakarta Timur, dalam rangka silaturahmi untuk minta izin melakukan penelitian, dan menyerahkan surat permohonan izin penelitian dari PDIA UB Malang.

25 ini akan berjalan dengan baik apabila semua pihak saling percaya dan kepercayaan itu dibangun lewat keterbukaan informasi keuangan.

Keterbukaan informasi tentang keuangan perusahaan bukan hanya pada tingkat wacana tetapi betul-betul diimplementasikan, karena di dalamnya terdapat unsur kepercayaan dari seluruh pemangku kepentingan. Mulai dari karyawan pencuci piring sampai pada investor, semua memiliki informasi yang relatif sama atas keuangan perusahaan. Peneliti pernah hadir pada suatu malam, setelah selesai operasi perusahaan, untuk menyaksikan bagaimana pendapatan dan pengeluaran hari itu dihitung bersama-sama. Hadir pada malam itu: wakil karyawan bagian tengah (pelayan), dapur, minuman, kasir, dan bagian cuci piring.

Hasil perhitungan pendapatan dan pengeluaran hari, besok paginya langsung diinformasikan di papan pengumuman agar diketahui seluruh pekerja. Di tingkat karyawan, informasi tersebut akan digunakan untuk memprediksi uang yang akan mereka peroleh ketika perhitungan laba (hasil) dilakukan, dan sekaligus juga untuk ikut mengendalikan keuangan perusahaan. Seorang karyawan mengemukakan bahwa

"...apa yang kita terima sama dengan apa yang kita perkirakan sebelumnya. Sesuai catatan milik saya sendiri, jadi saya bisa memprediksinya..."

Menjaga kepercayaan karyawan dan seluruh pemangku kepentingan menjadi sangat penting. Oleh karena itu, Bapak HB selalu menyampaikan pada karyawan, hal utama yang harus menjadi pegangan bagi seluruh karyawan adalah kejujuran. Sehingga tidak ada hak-hak orang lain yang dikurangi.

Jujur, Ikhlas dan Terbuka

"Jujur" adalah kata pertama yang diucapkan Bapak HB, ketika ditanyai tentang kunci keberhasilan dalam mengembangkan

bisnis yang dirintis dari bawah. Kejujuran menjadi prinsip Bapak HB dalam membangun relasi dengan semua pihak. Bapak HB jujur dengan karyawan. Apa yang telah diucapkannya akan ia laksanakan dengan sepenuh hati. Bapak HB sangat mendahulukan kepentingan karyawan dan orang lain termasuk investor. Sekretaris korporasi mengemukakan:

Dalam hal mengelola uang orang lain, Bapak HB benar-benar bersandar pada keyakinan bahwa semua itu nanti akan dipertanggungjawabkan di akhirat. Maka, sudah menjadi aturan tegas yang harus dipatuhi semua pihak bahwa kondisi keuangan harus disampaikan secara jujur dan apa adanya.

Bapak HB membandingkan pelaksanaan sistem bagi hasil dengan ciri khas mato di restorannya dengan yang dilakukan di restoran Padang lainnya:

"...Di siko, kito transparan dalam menetapkan bagi hasil. Setiap karyawan tahu hak-haknya, tahu pendapatan harian restoran dan belanja hariannya, dan tentu juga bisa memprediksi berapa pendapatan yang akan mereka terima dalam periode 100 hari nanti... kalau di rumah makan Padang lain, karyawan langsung saja diberi uang dalam amplop... ndak tau dari mana perhitungannya" (lihat juga Hanif et al., 2015)

Akuntabilitas sangat ditekankan dalam komunitas ini. Laporan keuangan bagi-hasil sistem mato bukan sekedar formalitas dan bersifat administratif saja, tetapi bersifat substantif. Sistem bagi hasil dengan ciri khas mato tidak akan pernah berjalan maksimal jika akuntabilitas tidak dijadikan praktik sehari-hari di organisasi ini. Dengan sistem ini, telah menjadi budaya bahwa laba (uang) satu rupiah adalah milik bersama. Hal ini berarti klaim kepemilikan atas laba (hasil)

bukan hanya klaim investor (pemegang saham) sebagaimana sistem bisnis modern, melainkan laba adalah milik karyawan, pengelola/pemilik merek, dan investor.

Peran akuntansi sebagai wujud *akuntabilitas* dan *informasi* benar-benar diwujudkan. Informasi laba (hasil) dapat bermanfaat untuk semua pihak karena disajikan dengan *spirit* kejujuran, yang menjadi landasan rasa percaya dari semua pihak. Akuntabilitas tersebut juga dilandasi keyakinan agama. Ini terlihat dari pemotongan zakat sebesar 2,5 persen dari laba kotor tunai, sebelum laba itu dibagikan ke investor, pemilik merek/pengelola, dan karyawan. Dengan kata lain, akuntabilitas di perusahaan ini tidak hanya akuntabilitas horizontal—yaitu, kepada investor, pemilik merek/pengelola, dan karyawan, tetapi juga akuntabilitas vertikal.

Pikirkan Kerjakan dan Kerjakan Pikirkan

Tanggungjawab pengelolaan restoran menjadi tanggungjawab bersama, dan hasil dari tanggungjawab bersama itu juga akan dinikmati bersama. Oleh sebab itu, dalam pengelolaan restoran semua peduli dengan sesama karyawan, saling mengingatkan dalam meningkatkan kualitas kerja. Saling menasehati dalam rangka dihasilkan laba yang tinggi dan akhirnya laba tinggi itu akan mendongkrak penghasilan seluruh pemangku kepentingan karena konsekuensi dari bagi-hasil tersebut. Kualitas harus dipacu, sebagaimana jargon grup restoran Padang X ini yang selalu disampaikan oleh Bapak HB ketika memberikan pengarahan kepada setiap cabang restoran yakni *pikirkan kerjakan kerjakan dan pikirkan*. Jargon ini mengingatkan semua pihak dalam perusahaan bahwa perbaikan kualitas restoran (rasa masakan dan layanan) menjadi pekerjaan terus menerus perusahaan.

Dengan tidak adanya upah dan gaji, maka penghasilan sangat tergantung pada keberhasilan seluruh karyawan dalam bekerja

sama, rasa tanggungjawab mereka terhadap perusahaan, dan terhadap diri mereka sendiri. Tanggungjawab itu juga datang dengan sendirinya, sebab jika karyawan malas, lalai, tidak disiplin, dan tidak jujur, hal ini akan merugikan diri mereka sendiri. Jika laba yang dihasilkan kecil, penghasilan mereka yang tergantung pada laba tersebut otomatis juga akan kecil.

Tanggungjawab karyawan sehari-hari terhadap pekerjaan tidak terpaku secara kaku pada deskripsi tugas dan tanggungjawab sesuai dengan bagiannya, tetapi lebih fleksibel. Artinya, satu bagian dapat segera membantu bagian lain yang sedang berat pekerjaannya, tanpa menunggu komando. Bahkan pada jam-jam sangat sibuk, pada jam makan siang, pimpinan kedai dan pemilik sering langsung ikut membantu, agar terlaksananya pelayanan yang maksimal terhadap pelanggan.

Tanggungjawab terwujud dalam komunitas ini, tidak hanya pada si pemilik Bapak HB, tetapi juga pada seluruh pemangku kepentingan. Sistem bagi hasil dengan ciri khas mato mengikat perilaku membentuk kesadaran komunitas untuk bertindak secara bertanggungjawab. Naik turunnya penghasilan tergantung pada seberapa besar mereka mengambil tanggung jawab secara bersama-sama. Sebagaimana yang disampaikan salah satu pelayan, PM

“...jika kami lalai melayani pelanggan dan kemudian pelanggan pindah ke restoran lain, maka ini sama saja artinya dengan kami menuangkan periuk nasi kami ke tanah...” (Lihat juga Hanif *et al.*, 2015)

Di samping itu, tanggungjawab itu muncul karena kesempatan yang telah diberikan perusahaan pada karyawan untuk juga diposisikan sebagai “pemilik,” sebagai *entrepreneur*, bukan sebagai buruh upahan. Ini suatu penghargaan kemanusiaan yang

tidak dapat ditakar dengan nilai uang. Agaknya, hal ini secara psikologis berdampak pada diri setiap karyawan. Hal itu menimbulkan rasa memiliki yang tinggi terhadap perusahaan sehingga mereka lebih bertanggungjawab. Para pekerja lebih cekatan, lebih gesit, tidak saling menunggu, saling membantu, bekerja dengan semangat dan gembira, sehingga pelayanan semakin baik dan pelanggan bertambah ramai.

Terciptanya hasil (laba) adalah hasil karya kolektif semua pihak dan laba itu juga milik semua pihak. Ikatan kebersamaan untuk mewujudkan laba tersebut berdampak pula ke tanggung jawab dalam bekerja. Pada suatu waktu, peneliti mencatat beberapa hal sebagai berikut (Lihat juga Hanif *et al.*, 2015)

masing-masing pekerja bergerak cepat tanpa ada supervisi dari atasan. Seorang pelayan laki-laki dengan sigap mengangkat sekumpulan besar kotak-kotak nasi, memindahkannya ke ruang tengah. Pelayan yang lain sibuk membersihkan piring, sendok, dan meja. Ini memberi kesan bahwa semua orang bergerak dan bekerja tanpa menunggu instruksi ini dan itu. Semua dilaksanakan dengan cekatan, sigap, cepat, dan berkualitas. Setelah pekerjaan ini selesai, berikutnya mereka juga membantu merapikan administrasi.

Rasa tanggung jawab yang besar dalam bekerja muncul sebagai umpan balik dari sistem kompensasi, yang didasarkan pada bagi hasil. Kesadaran karyawan dalam bekerja juga sangat dirasakan dalam pelayanan. Ketika peneliti menanyakan soal rasa tanggungjawab dalam pekerjaan, dalam suasana yang agak santai Pak PM (pelayan, terkadang juga merangkap seksi belanja) mengatakan:

“Iyalah, Pak, kita di sini kan berbagi hasil, bukan orang gajian. Rezeki kita tergantung pada kita di sini bekerja. Kalau kita malas bekerja, nanti akan

berdampak ke hasilnya juga. Jika rajin, nanti dampak hasilnya ke kita juga. Jadi kalau kita malas-malasan bekerja, itu sama saja kita membuang periuk nasi kita ke tanah, karena kita di sini berbagi hasil. Kecil dan besar hasil tergantung upaya kita bersama”(Lihat juga Hanif *et al.*, 2015)

Indeks kinerja *mato* ini dikendalikan secara ketat. Artinya, nilai *mato* bisa naik dan turun tergantung pada kerajinan, disiplin, dan sikap kerja karyawan. Oleh sebab itu, kinerja karyawan selalu dalam pantauan manajer, sehingga yang rajin dan malas betul-betul berbeda penghasilannya. Hal yang terakhir ini juga memicu rasa tanggungjawab yang lebih tinggi (lihat Hanif *et al.*, 2015).

Mandiri

Prinsip independensi dapat dilihat bahwa setiap orang yang bekerja di restoran adalah manusia merdeka. Penghasilan mereka tergantung pada kreativitas mereka sendiri, tidak ada penghasilan tetap dalam bentuk upah dan gaji. Dalam hal ini, sebetulnya karyawan juga berbagi risiko dengan pemangku kepentingan lain. Desain struktur organisasi adalah bisnis unit dengan desentralisasi, di mana hampir sebagian besar keputusan operasional dilimpahkan ke setiap cabang.

Konsekuensi berbagi hasil sebetulnya juga mencerminkan berbagi kekuasaan di antara pemangku kepentingan. Setiap cabang adalah *profit center* yang mandiri. Maka, setiap cabang restoran dengan budaya *uang satu rupiah milik bersama* mendorong rasa memiliki yang tinggi, dan sekaligus sebagai alat pemersatu atas “diri” cabang tersebut sendiri.

Setiap cabang akan mengendalikan diri mereka sendiri karena diikat oleh rasa bahwa restoran ini adalah milik bersama. Besar dan kecil penghasilan tergantung pada

upaya dan kerja keras pengelola dan pekerja, serta peran pemangku kepentingan lainnya. Hal ini juga sekaligus akan mendorong mereka untuk menjaga organisasi dari rongrongan atau pengaruh yang tidak baik dari oknum-oknum yang tidak bertanggungjawab. Dalam hal ini, organisasi dan sub-unit organisasi (cabang) seperti memiliki *self-control* tersendiri.

Lamak De Awak Katuju De Urang (Adil)

Di dunia ini yang abadi adalah kerja sama yang saling menguntungkan dan yang selalu mengandung unsur harapan di dalamnya. Lebih dari itu, kepastian terhadap apa yang akan diperoleh akan mendorong timbulnya kepercayaan di antara anggota organisasi. perhitungan laba yang jujur dan terbuka untuk semua pihak serta diikuti kepastian hak setiap orang terhadap laba telah ditentukan dan disepakati di muka, maka akan mendorong rasa percaya di antara sesama anggota organisasi : manajer, karyawan, investor dan pemilik. Pak HB menyampaikan bahwa dia membangun usaha ini dengan nilai-nilai *lama de awak katuju de urang* [enak untuk saya dan enak pula untuk orang lain]. Bahkan dalam implementasi jargon adat Minang tersebut Pak udin seringkali mengalah, demi mendahulukan kepentingan karyawan dan pemangku kepentingan lainnya.

Lamak de awak katuju de urang dapat dijabarkan dalam operasi bisnis grup restoran Padang X bahwa setiap karyawan memiliki indeks *mato* sesuai dengan keahliannya dan kontribusi keahlian tersebut dalam menciptakan laba (hasil) tadi, sama-sama enak (Hanit *et al.*, 2015). Misalnya, kepala tukang masak (dapur) adalah pemilik *mato* yang paling tinggi, karena keahliannya dianggap sangat menentukan keberhasilan restoran. Setelah itu, pemilik *mato* tertinggi kedua adalah manajer restoran, dan begitu seterusnya untuk karyawan bagian lain, sampai ke posisi *cleaning service* dan pencuci piring. Semua diberi indeks *mato*. Indeks

kinerja *mato* ini dikendalikan secara ketat, artinya nilai *mato* bisa naik dan turun tergantung pada kerajinan, disiplin dan sikap kerja karyawan.

Bu IF sebagai pendiri mengemukakan (lihat juga Hanif *et al.*, 2015)

“...untuk karyawan, kita hargai posisi tertentu yang dirasa memiliki kontribusi lebih... Kita menghargai keahlian karyawan, yang menentukan keberhasilan Kedai...Yang rajin kita beri lebih dari yang malas, agar mereka tambah giat lagi...Kalau mau dapat duit, rajinlah...”

Kinerja karyawan selalu dalam pantauan manajer, sehingga yang rajin dan malas betul-betul berbeda penghasilannya. Sudah menjadi *konvensi* di antara sesama karyawan komunitas restoran Padang tentang keberadaan *mato* untuk setiap posisi dan keahlian tadi. Semua diketahui di depan secara transparan oleh semua karyawan. Keadilan lebih dimaknai sebagai keadilan distributif, karena penghasilan yang diperoleh karyawan disesuaikan dengan kontribusinya dalam menciptakan laba perusahaan.

Simpulan

Akuntansi kewirausahaan eksis dalam praktik bisnis restoran Padang. Dalam mengambil keputusan bisnis seperti membuka cabang baru, selalu didahului oleh *survey*, untuk memastikan letak pembukaan cabang baru itu, menghayati lalu lintas orang dan kendaraan, menghitung potensi lingkungan, misalnya apakah daerah perumahan, perkantoran atau dekat keramaian seperti pasar. Kemudian juga memprediksi kemampuan daya beli masyarakat sekitar, dan memprediksi kecenderungan selera makan. Berdasarkan hal itu, Bapak HB perlu menimbang-nimbang berdasarkan pengalamannya, perlu menghitung sendiri potensi pasar yang ada secara kasar, kemudian

mengaitkannya dengan tingkat sewa dan investasi lainnya. Setelah itu baru mengambil keputusan membuka cabang atau tidak di daerah itu. Hal ini adalah akuntansi kewirausahaan.

Sebagai *entrepreneur* diri Pak HB sendiri juga sudah memiliki jiwa akuntansi dalam pengertian mampu mengkalkulasi *cost* dan *benefit* dari setiap keputusan bisnis, di samping bersikap akuntansi, sangat peduli dengan produktivitas, efisiensi, tindakan ekonomis dan efektif. Lebih dari itu Pak HB sebagai seorang *entrepreneur* yang berjiwa akuntansi adalah berakuntansinya Pak HB menerapkan prinsip *bisnis milik bersama; jujur, ikhlas dan tabuka; pikirkan kerjakan dan kerjakan pikirkan; mandiri; lamak de awak katuju de urang (sama-sama menguntungkan)*. Di samping itu, kreasi akuntansi melalui Akuntansi Bagi-Hasil Sistem *Mato* telah menjadikan grup restoran Padang X seperti gula, yang mengundang partisipasi semut untuk mengerubunginya, hal itu terbukti grup usaha ini telah berkembang menjadi 120 cabang, melintasi 14 propinsi di Indonesia, 4.000 karyawan dan puluhan orang investor yang ikut menanamkan modalnya dan menikmati “gula” hasil usaha.

REFERENSI

- Adian, Donny Gahral. 2010. *Pengantar Fenomenologi*. Jakarta : Penerbit Koekoesan
- Baqi, Akhmad Iqbal. 2009. *Keberlanjutan Praktik Budaya Daerah Asal Rumah Tangga Migran Minangkabau Di Yogyakarta*. Disertasi. Yogyakarta: Sekolah Pasca Sarjana Universitas Gadjah Mada.
- Braverman, Harry. 1998. *Labor and Monopoly Capital The Degradation of Work In The Twentieth Century*. Monthly Review Press New York.
- Budi Suwarna & Indira Permanasari. 2013. *Harian Umum Kompas*, 1 September.
- Bungin, M.Burhan. 2009. *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*. Kencana Predana Media Group. Jakarta.
- Burrell, Gibson dan Morgan, Gareth. 1994. *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*, England: Ashgate Publishing Limited
- Ciputra, Antonius Tanan, Agung Waluyo. 2011. *Ciputra Quantum Leap 2 Kenapa & Bagaimana? Entrepreneurship Mengubah Masa Depan Bangsa & Masa Depan Anda*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Blocher, Edward J, David E. Stout, Paul E. Juras, Gary Cokins. 2013. *Cost Management: A Strategic Emphasis*. McGraw-Hill Irwin
- Hanif. 2013a. *Indahnya Bisnis Bagi Hasil*. *Harian Umum Investor Daily*
- Hanif, Unti Ludigdo, Aulia Fuad Rahman, Zaki Baridwan. 2013b. *Refleksi Nilai-Nilai Pancasila Dalam Akuntansi Bagi Hasil*. Seminar Nasional Akuntansi 16 Manado.
- Hanif, Unti Ludigdo, Aulia Fuad Rahman, Zaki Baridwan. 2013c. *Memaknai Corporate Governance Berbasis Kearifan Lokal*. Seminar Nasional Akuntansi 16 Manado.
- Hanif, Unti Ludigdo, Aulia Fuad Rahman, Zaki Baridwan. 2015. *Akuntansi Bagi-Hasil Sistem Mato Etnografi Bisnis Restoran Padang*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Hansen, Don R, Maryanne M. Mowen. 2005. *Management Accounting*. South Western. Thomson

- Hilton, Ronald. 2008. *Managerial Accounting*. Irwin McGraw-Hill
- Kasali, Renald. 2012. *Cracking Entrepreneurs Inilah Para Crackers Lokal Yang Tak Ada Matinya*. Jakarta : Gramedia
- Kok, Erni Julia. 2012. *Mengubah Sampah Menjadi Emas NLP for Entrepreneur*. Jakarta: Gramedia.
- Maksum, Ali. 2010. *Pengantar Filsafat*. Jakarta: Rajawali Pers
- Meleong, Lexy J. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Naim, Muchtar. 1984. *Merantau Pola Migrasi Suku Minangkabau*. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Naim, Muchtar, Wall Paragoan, Zaili Asril, Fachrul Rasyid. 1987. *Jurus Manajemen Indonesia Sistem Pengelolaan Restoran Minang Sebuah Prototipe Sistem Ekonomi Pancasila*. Yayasan Obor. Jakarta.
- Nusyirwan (2011), *Manusia Minangkabau: Iduik Bajaso, Mati Bapusako, Alam Takambang Jadi Guru*. Yogyakarta: Gre Publishincg.
- Saiman, Leonardus. 2014. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Teknik-Teknik Teoritisasi Data. Terjemahan. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Scarborough, Norman. 2013. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Boston: Pearson Horizon Edition
- Triyuwono, Iwan. 2006. *Perspektif, Metodologi, dan Teori Akuntansi syariah*. PT. Rajagrafindo Persada. Jakarta.

PENCARIAN MAKNA DIBALIK AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN BERBASIS KEARIFAN LOKAL

ORIGINALITY REPORT

9%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

journal.fib.uho.ac.id

Internet Source

1%

2

www.slideshare.net

Internet Source

1%

3

jurnal.kwikkiangie.ac.id

Internet Source

1%

4

www.scribd.com

Internet Source

1%

5

id.scribd.com

Internet Source

1%

6

rapribadi.wordpress.com

Internet Source

<1%

7

nursyamcentre.com

Internet Source

<1%

8

www.ijbmi.org

Internet Source

<1%

9

docplayer.info

Internet Source

<1%

10	id.123dok.com Internet Source	<1 %
11	digilib.unila.ac.id Internet Source	<1 %
12	takahumasunj.com Internet Source	<1 %
13	aisyahaza.blogspot.com Internet Source	<1 %
14	123dok.com Internet Source	<1 %
15	media.neliti.com Internet Source	<1 %
16	jamal.ub.ac.id Internet Source	<1 %
17	jurnal.polines.ac.id Internet Source	<1 %
18	powermathematics.blogspot.co.id Internet Source	<1 %
19	sangpujanggakecil.blogspot.com Internet Source	<1 %
20	muhammadrifatafarisi.blogspot.com Internet Source	<1 %
21	repository.ugm.ac.id Internet Source	<1 %

22	aliflukmanulhakim.wordpress.com Internet Source	<1 %
23	docobook.com Internet Source	<1 %
24	titikcerdas.blogspot.com Internet Source	<1 %
25	bisnis.tempo.co Internet Source	<1 %
26	intanaisyah9.blogspot.com Internet Source	<1 %
27	issuu.com Internet Source	<1 %
28	repository.widyamataram.ac.id Internet Source	<1 %
29	anzdoc.com Internet Source	<1 %
30	raisibnusina.blogspot.com Internet Source	<1 %
31	repository.ipb.ac.id Internet Source	<1 %
32	tniad.mil.id Internet Source	<1 %
33	www.mr-palui.com Internet Source	<1 %

34

www.researchgate.net

Internet Source

<1 %

35

repository.usd.ac.id

Internet Source

<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On