

**LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**“SISTEM MATO: MODEL MANAJEMEN
PENGELOLAAN UMKM DI ERA NEW
NORMAL”**

**PROGRAM PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN BERKELANJUTAN
BAGI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
ANGGOTA KOPERASI GARUDAYAKSA NUSANTARA
JL. HARSONO RM NO. 54 RAGUNAN, PASAR MINGGU
JAKARTA SELATAN
SEMESTER GASAL 2021/2022**



**KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS**

Tim Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) :

1. Dr. Hanif Ismail S.E., Ak., M.M., M. Ak.
2. Dr. Carmel Meiden M.Si, Ak., CA
3. Dr. Nunung Nuryani MSi, CA
4. Erviana Roza Kusuma
5. Tania Monica Mardji

INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

Februari 2022

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tabel Kegiatan			
a.	Judul Kegiatan	SISTEM MATO: MODEL MANAJEMEN PENGELOLAAN UMKM DI ERA NEW NORMAL	
b.	Nama Pengusul	Dr. Hanif Ismail S.E., Ak., M.M., M. Ak.	
c.	Tempat Kegiatan	Jakarta	
d.	Waktu Kegiatan	Rabu, 15 Desember 2021	
e.	Besaran Dana Kegiatan	Rp. 3.250.000,-	
f.	Sumber Dana Kegiatan	Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie	
Kolom Pengesahan Laporan			
Ketua Pengusul			
Nama Lengkap	Dr. Hanif Ismail S.E., Ak., M.M., M. Ak.		
Pria / Wanita	Pria		
NIP	0208		
Kepangkatan Akademik	Kepala Program Studi		
Bidang Keahlian	Akuntansi		
Program Studi	Akuntansi		
Perguruan Tinggi	Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie		
Tim Pelaksana			
No.	Nama	Keterlibatan Sebagai	Program Studi
1.	Dr. Hanif Ismail S.E., Ak., M.M., M. Ak.	Pemateri 1	Akuntansi
2.	Dr. Carmel Meiden M.Si, Ak., CA	Pemateri 2	Akuntansi
3.	Dr. Nunung Nuryani MSi, CA	Pemateri 3	Akuntansi
4.	Erviana Roza Kusuma	Notulensi	Akuntansi
5.	Tania Monica Mardji	Notulensi	Akuntansi

<p>Mengetahui, Ketua Program Studi Akuntansi,</p>  <p>Dr. Hanif Ismail, Ak. NIP : 0208</p>	<p>Jakarta, 17 Februari 2022 Ketua Pengusul</p>  <p>Dr. Hanif Ismail, Ak. NIP : 0208</p>
<p>Menyetujui Ketua LPPM</p>  <p>Dr. Mulyani, S.E., M.Si. NIP : 0309</p>	

KATA PENGANTAR

Sistem mato merupakan sistem pengelolaan yang diterapkan pada Grup Sederhana yang menerapkan bagi hasil antara pemilik dan karyawannya. Sistem mato ini sudah diterapkan di restoran mulai dari kaki lima atau gerobak dorong di emperan pertokoan di PD Benhil Jakarta Selatan yang dijalankan oleh Bapak Haji Bustaman dari tahun 1972. Bisnis ini dimulai karena Bapak Haji Bustaman dihadapkan pada pilihan hidup antara tetap tinggal di Jakarta atau harus pulang kampung. Menurut penuturan Pak Haji Bustaman, awalnya usaha ini tidak laku karena tidak ada yang menyukai masakan Padang yang diujakan Pak Haji Bustaman. Namun, seiring berjalannya waktu bisnis ini mampu merangkak dari usaha mikro dengan basis kekeluargaan.

Dengan semangatnya yang pantang menyerah, Pak Haji Bustaman mampu berusaha mencari solusi supaya usahanya mampu bertahan pada tahun itu (1972), hingga beliau akhirnya menyadari apa yang menjadi kelemahan pada nasi Padang. Rupanya, kelemahannya terdapat pada rasa masakan yang kurang menjadi selera masyarakat. Beliau juga memperhatikan Rumah Makan Padang kecil sederhana yang dibangun di salah satu lokasi di Jakarta Pusat, disana ramai pengunjung hingga menyebabkan antrian yang panjang dikarenakan masakannya yang lezat. Penasaran akan hal itu Pak Haji ikut menyicipi masakan disana sebagai pengunjung sekaligus melakukan observasi pada restoran tersebut.

Singkat cerita, Pak Haji Bustaman memiliki kesempatan untuk dapat berkelanan dengan Kepala Koki di Restoran Padang tersebut. Perkenalan itu membuahkan hasil dimana Kepala Koki dengan sukarela mau membagi ilmunya mengenai resep masakannya. Dengan secarik kertas timah yang dimiliki Pak Haji, Beliau menuliskan seluruh resep yang didengarnya dari Kepala Koki tanpa melakukan praktek di dapur.

Dengan secarik kertas timah pembungkus rokok yang berisikan resep tadi, Pak Haji Bustaman mulai menguji cobakan resep tersebut dalam mengolah masakan pada usaha nasi Padangnya. Pada percobaan pertama, Beliau merasa gagal dan memutuskan jika rasa masakannya masih jauh dibandingkan dengan yang pernah coba di Restoran Padang tersebut. Lebih dari sepuluh kali Beliau terus mencoba resep yang dimilikinya tanpa menyerah, hingga akhirnya pada percobaan ke lima

belas barulah Beliau menghasilkan kelezatan masakan yang Beliau rasakan di Restoran Padang tersebut. Dengan modal tersebut, Pak Haji mampu melanjutkan usahanya berjualan Nasi Padang kaki lima yang Beliau miliki.

Usaha kaki lima Pak Haji terus berjalan, membuat Pak Haji tak mampu menangani usahanya sendiri karena banyaknya peminat yang datang mencari masakannya. Oleh karena itu, Pak Haji memutuskan untuk merekrut Sunarjo (Pak Narjok) sebagai karyawannya dikarenakan pengalamannya di berbagai rumah makan. Bersama Pak Narjok, Pak Haji mulai menjalankan bagi hasil sistem mato dimana Pak Narjok sebagai karyawan tidak digaji namun diperbolehkan makan 3 kali sehari. Bagi hasil dihitung atas usaha per 100 hari kerja dan ditetapkan 50% untuk pekerja dan 50% bagi pemilik. Pemilik usaha ialah Pak Haji, pekerja Pak Haji dan 2 kerabat lainnya beserta Pak Narjok. Pada pembagian sistem mato, Pak Haji juga mendapat mato (bobot) sebagai pekerja juga. Pembagian mato pada usaha ini disesuaikan dengan kontribusi masing-masing pekerja terhadap hasil (nilai tambah yang tercipta).

Seiring perkembangan usaha yang pesat menggunakan system mato, Pak Haji mulai mendelegasikan pekerjaan kepada Pak Narjok karena kemampuannya yang semakin baik sebagai koki dapur. Hal ini membuat Pak Haji memiliki waktu untuk mengembangkan usahanya dengan mulia melirik pertokoan pada PD Benhil yang saat itu baru dibangun (1975) sebagai tempat pengembangan usaha rumah makan Padang Sederhana. Perkembangan pesat makin terjadi, membuat Restoran Sederhana mampu berjalan dalam kurun waktu hamper 50 tahun yang sudah bisa disebut usaha besar. Saat ini, Restoran Sederhana mampu berdiri dengan 165 Cabang yang tersebar di 15 Provinsi dan juga luar negeri menggunakan bagi hasil sistem mato yang terus dikembangkan..

Pembagian hasil sistem mato ditawarkan kepada unit bisnis yang dinaungi di bawah KGN (Koperasi Garudayaksa Nusantara) karena, system tersebut berangkat dari usaha mikro sehingga cocok diterapkan pada usaha UMKM. Untuk itulah dilakukan seminar dan pelatihan kepada Pelaku Usaha UMKM dibawah KGN (Koperasi Garudayaksa Nusantara).

Kegiatan seminar dan pelatihan dilakukan pada hari Rabu, 15 Desember 2021. Materi disampaikan dalam bentuk Powerpoint dan Video untuk menjelaskan ap aitu bagi hasil system mato. Selain itu, disampaikan juga sejarah lahirnya bagi

hasil sistem mato dengan poin pentingnya yaitu berangkat dari kaki lima sebuah gerobak dorong yang mirip dengan UMKM pada umumnya. Proses bagi hasil sistem mato perlu terus ditindaklanjuti melalui proses pendampingan bagi pelaku usaha supaya mendapatkan dampak positif.

Bertepatan dengan era new normal banyak sekali usaha yang terkena dampaknya. Hal ini membuat banyak UMKM terpuruk dan gulung tikar. Oleh karena itu, bagi hasil sistem mato diharapkan mampu membangkitkan kembali UMKM dengan harapan ide pikiran ini mampu diadopsi oleh pemilik usaha dengan pendampingan tim. Dibawah koordinasi Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) selalu dilakukan pengabdian masyarakat pada tiap semesternya. Sebagai bentuk atas Tri Dharma Perguruan Tinggi, pengabdian masyarakat merupakan hal yang wajib untuk dijalankan. Maka dari itu, pada semester ganjil 2021-2022 kami mengadakan pengabdian masyarakat dengan membawakan tema “Sistem Mato” sebagai alternatif bagi pengelolaan usaha yang dinaungi oleh Koperadi Garudayaksa Nusantara (KGN).

Sebagai bentuk pertanggungjawaban atas diselenggarakannya kegiatan pengabdian masyarakat, maka dibuatlah laporan ini. Untuk itu, kami haturkan ucapan terima kasih kepada LPPM Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie karena sudah memberikan wewenang dan kepercayaan kepada Tim Dosen Instruktur untuk melaksanakan program pengabdian masyarakat sebagai wujud kami dalam menjalankan Tri Dharma perguruan tinggi dalam bentuk Pengabdian Masyarakat.

Februari 2022

Tim Pelaksana PkM

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI	vi
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
BAB II	5
TUJUAN DAN MANFAAT	5
BAB III	6
RERANGKA PEMECAHAN MASALAH	6
BAB IV	7
PELAKSANAAN KEGIATAN	7
BAB V	10
HASIL KEGIATAN	10
5.1. <i>Bagi UMKM dan Koperasi Garudayaksa Nusantara</i>	10
5.2. <i>Bagi Para Pelaksana PkM</i>	11
BAB VI	12
KESIMPULAN DAN SARAN	12
DAFTAR PUSTAKA	13
LAMPIRAN	14

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Pandemi Covid-19 membuat kegiatan masyarakat dan berbagai sektor industri bisnis menjadi terbatas. Hal tersebut dilakukan sebagai bentuk pencegahan penyebaran virus Covid-19. Namun, adanya pembatasan membawa dampak bagi usaha dalam menjalankan rangkaian kegiatan bisnisnya dalam menciptakan keuntungan yang menyebabkan banyaknya usaha terutama UMKM mengalami kebangkrutan atau menghentikan sementara usahanya hingga waktu yang belum ditentukan.

Seiring berjalannya waktu, akhirnya kasus Covid-19 mengalami penurunan. Membuat pemerintah mulai melonggarkan pembatalan bagi masyarakat dan sektor bisnis. Pemerintah mulai menerapkan “new normal” yang diberlakukan pada setiap daerah. New normal sendiri merupakan aktivitas yang bisa dijalani kembali secara normal selama masa pandemi Covid-19 dengan syarat tetap menjalankan dan melaksanakan protokol kesehatan.

Diperkirakan sebanyak 47% usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berakhir gulung tikar akibat pandemi virus corona Covid-19. Hal ini dikarenakan terkendala dari persediaan karena gangguan distribusi pandemi Covid-19 dan kesehatan arus kas yang memaksa UMKM merumahkan tenaga kerjanya. Perlu dilakukan gebrakan baru supaya UMKM mampu bertahan dalam kondisi tak menentu ini.

Dalam meningkatkan pertumbuhan UMKM, perlu dilakukan pembelajaran pada model manajemen bagi hasil sistem mato untuk diadopsi dan diterapkan pada

UMKM agar usaha bisa bertahan dan berkembang dalam menghadapi era new normal.

1.2. Pentingnya Pemahaman Bagi Hasil Sistem Mato

Bagi hasil “Sistem Mato” merupakan sebuah model pengelolaan manajemen yang mendistribusikan keuntungan usaha kepada seluruh pemangku kepentingan baik pemilik, Investor, maupun karyawan berdasarkan pada mato atau bobot yang berlaku. Menurut (Hanif et al. 2015: xv), semakin besar mato atau bobot memperlihatkan jika hak dan kewajiban yang dimiliki oleh karyawan tersebut semakin besar.

Apabila kontribusi karyawan dalam menciptakan profit atau tanggung jawab yang diemban semakin besar, maka semakin besar juga mato penghasilan yang didapat. Hal ini akan meningkatkan motivasi bagi karyawan untuk mau meningkatkan keahlian dan keterampilan supaya bisa meningkatkan porsi penghasilan yang akan diterimanya. Pengelolaan bagi hasil system mato juga mendorong karyawan untuk berfokus meningkatkan pencapaian laba yaitu dengan menaikkan pendapatan dan mengefisienkan biaya karena semakin sedikit pengeluaran perusahaan akan semakin meningkatkan laba perusahaan sehingga pendapatan yang akan didapat karyawan menjadi lebih besar.

Laba merupakan peningkatan manfaat ekonomi dalam suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan/ penambahan aktiva/ penurunan kewajiban akibat adanya penningkatan ekuitas yang bukan berasal dari kontribusi penanam modal. Menurut (Hendriksen, Eldon S & Michael V. Breda. 2000), terdapat tiga konsep laba, yaitu:

1. Konsep laba pada tingkat sintaxis

Pada konsep ini, terdapat 2 pendekatan yaitu pendekatan transaksi/ konvensional dan pendekatan aktivitas. Pendekatan transaksi melibatkan pencatatan perubahan dalam penilaian aktiva dan kewajiban. Pendekatan aktivitas diasumsikan laba timbul jika terjadi aktivitas tertentu sehingga tidak hanya hasil dari transaksi spesifik.

2. Konsep laba pada tingkat semantik

Konsep laba ini menghubungkan realitas ekonomi yang mendasari. Jadi, bisa didefinisikan bahwa konsep laba adalah perubahan pada kesejahteraan dan maksimisasi laba dalam kondisi tertentu atas permintaan, pasar dan biaya masukan.

3. Konsep laba pada tingkat pragmatic

Laba pada konsep ini berkaitan dengan proses keputusan investor dan kreditor, reaksi harga sekritas dalam pasar yang tertur terhadap pelaporan laba, keputusan pengeluaran modal dari manajemen dan juga reaksi umpan balik manajemen dari manajemen dan akuntan.

Adanya kontribusi dari semua pihak membuat risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan yang terjadi, yang menghasilkan usaha yang berjalan baik dan kepuasan pelanggan yang baik. Maka dari itu, pemahaman bagi hasil sistem mato menjadi model manajemen alternatif yang baik untuk diterapkan bagi UMKM karena berfokus pada peningkatan laba usaha.

1.3. Perumusan Masalah

Berdasarkan apa yang sudah dijelaskan pada analisa situasi, program pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan rumusan masalah sebagai berikut :

- Apakah UMKM yang dinaungi Koperasi Garudayaksa Nusantara mampu memahami dan menerapkan konsep bagi hasil sistem mato guna penerapan model manajemennya dalam meningkatkan laba?
- Apakah bagi hasil system mato mmpu diterapkan bagi berbagai macam bentuk usaha selain Restoran Padang?

Rumusan masalah tersebut dapat dijawab setelah terlaksananya Kegiatan Pengabdian Masyarakat sebagai fasilitator dan pelatihan mengenai Bagi Hasil Sistem Mato sebagai model manajemen pengelolaan usaha mikro dan kecil di era new normal dibawah binaan Koperasi Garudayaksa Nusantara.

BAB II

TUJUAN DAN MANFAAT

1.1. Tujuan Kegiatan

Pelaksanaan program seminar dan pelatihan ini bertujuan untuk menjalankan amanah Tri Dharma Perguruan Tinggi dan juga memberikan pandangan juga pengetahuan baru bagi pengusaha UMKM yang dibina Koperasi Garuda Yaksa (KGN). Selain itu seminar dan pelatihan ini memiliki tujuan sebagai berikut :

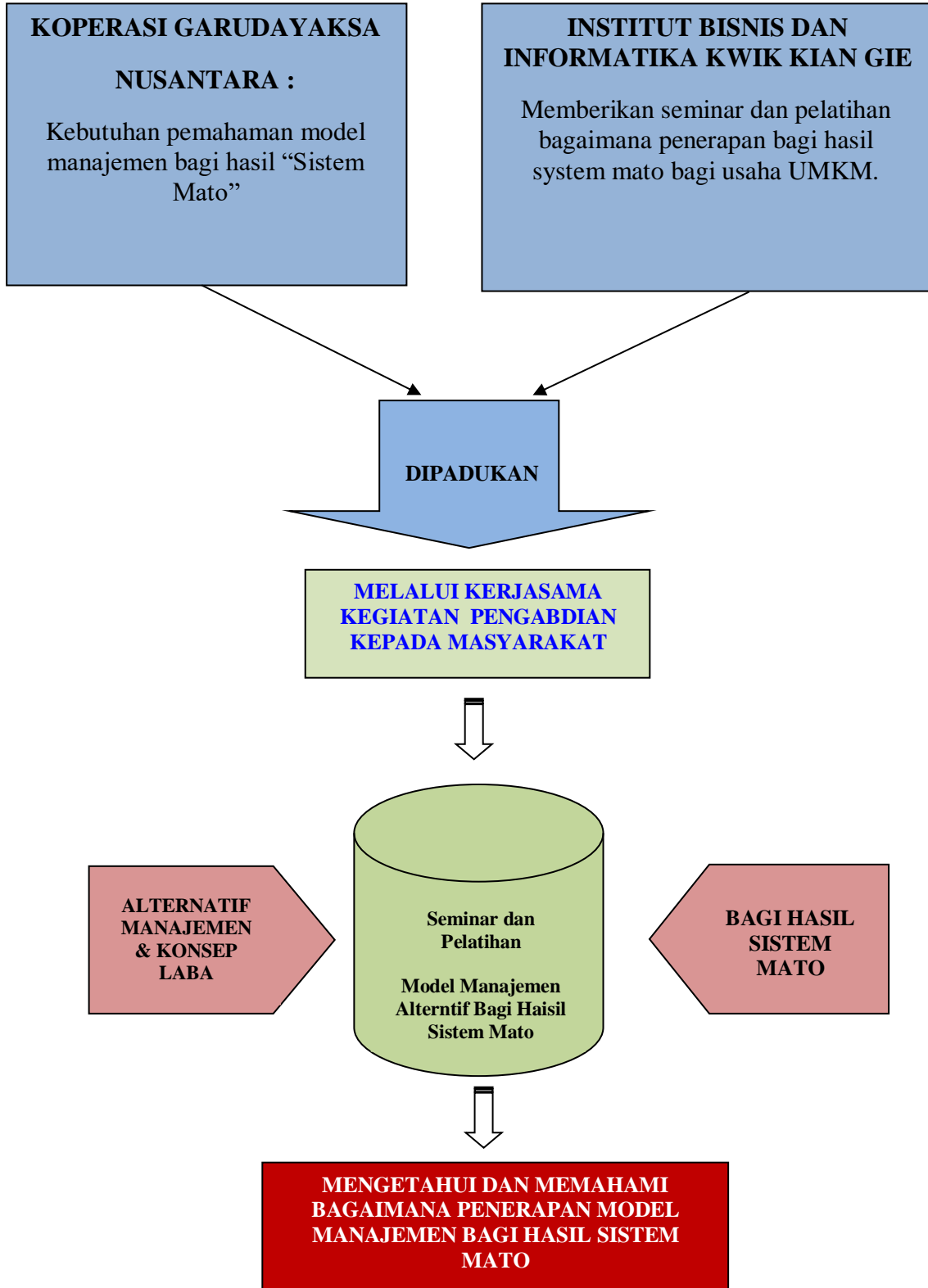
- a. Memahami apa itu bagi hasil system mato bagi alternatif manajemen UMKM
- b. Dapat memperkirakan dan merencanakan bagaimana perhitungan bagi hasil system mato apabila diterapkan ke dalam UMKM
- c. Mmberikan gambaran dan penjelasan penyesuaian bagi hasil system mato bagi usaha UMKM.

1.2. Manfaat Kegiatan

Setelah dilaksanakannya kegiatan seminar dan pelatihan, diharapkan kegiatan ini mampu bermanfaat untuk :

- a. Pemahaman dan penerapan konsep bagi hasil sistem mato dapat menjadi ilmu baru yang mungkin bisa diterapkan pada usaha pelaku UMKM.
- b. Sistem bagi hasil sistem mato diharapkan dapat menjadi peluang bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan pertumbuhan usahanya.

BAB III
RERANGKA PEMECAHAN MASALAH



BAB IV

PELAKSANAAN KEGIATAN

4.1. Realisasi Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk seminar dan pelatihan dilaksanakan pada Rabu, 15 Desember 2021. Kegiatan dimulai dengan pembukaan yang dibawakan oleh moderator juga kata sambutan yang dibawakan oleh Pak Setyo Edy selaku perwakilan dari Koperasi Garudayaksa Nusantara (KGN). Setelah itu, dilanjutkan dengan pembawaan materi mengenai bagi hasil sistem mato yang dibawakan oleh Pak Hanif Ismail sebagai perwakilan dari LPPKM IBI Kwik Kian Gie.

Seminar dan pelatihan dipaparkan dimulai dari Bapak Hanif Ismail, Bapak Carmel Meiden, dan Ibu Nunung Nuryani. Pemaparan materi dilakukan supaya para peserta memahami apa pengertian dari bagi hasil system mato. Para peserta juga diberikan bagaimana perhitungan bagi hasil system mato agar mendapat gambaran lebih mendetail mengenai penerapan bagi hasil system mato.

Kondisi UMKM saat ini cukup memperhatikan dikarenakan dampak Covid-19. Padahal UMKM merupakan penggerak perekonomian Indonesia dimana UMKM berkontribusi sekitar 60% untuk PDB dan sekitar 90% untuk penyerapan tenaga kerja. Berlanjutnya kasus Covid-19 mem buat banyak UMKM yang terpaksa merumahkan tenaga dan mem-phk tenaga kerjanya karena adanya resiko kerugian yang dialami pemilik usaha. Maka dari itu,

model manajemen bagi hasil Sistem Mato menjadi alternatif pemilik bisnis UMKM untuk mempertahankan usahanya.

Setelah disampaikan mengenai pengertian bagi hasil system mato dan bagaimana cara perhitungannya, pemateri menjelaskan apa kelebihan system mato dari sisi pemilik dan karyawan. Bagi hasil system mato sendiri, tidak membebankan risiko kerugian hanya pada pemilik namun juga kepada investor dan karyawan. Tanpa sadar, hal ini akan menjadi motivasi karyawan dalam bekerja sehingga bisa bertahan dan meningkatkan keuntungan usaha.

Dipaparkan juga pemahaman mengenai konsep laba yang dibawakan oleh Bapak Carmel Meiden. Dimana juga dijelaskan perhitungan laba dan laporan nilai tambah dalam perhitungan manajemen laba usaha. Materi terakhir yang disampaikan adalah bagaimana cara pengimplementasian model manajemen bagi hasil system mato pada unit usaha koperasi. Hal ini disampaikan dengan memberikan contoh usaha yang telah dipraktikkan oleh masyarakat non-Padang karena mudah dipraktikkan. Setelah itu dibuka sesi tanya jawab untuk peserta supaya bisa memberikan saran penerapan bagi hasil system mato pada peserta yang mengikuti kegiatan seminar dan pelatihan.

Seminar dan pelatihan ini disampaikan dengan metode presentasi, diskusi dan tanya jawab. Setelah materi disampaikan dilakukan sesi tanya jawab supaya pengimplementasian bagi hasil system mato dapat disesuaikan dengan usaha UMKM yang dimiliki peserta.

4.2. Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran pengabdian masyarakat ditujukan kepada para pengusaha UMKM, khususnya anggota Koperasi Garudayaksa Nusantara dan para dosen. Tidak semua pengurus dan anggota wajib dilibatkan dalam seminar dan pelatihan, namun kegiatan ini dibuka bagi yang berminat. Kegiatan ini juga diselenggarakan pada tanggal 15 Desember 2021.

4.3. Metode yang digunakan

Seminar dan pelatihan disampaikan menggunakan metode pelmaparan materi dan tanya jawab yang dilakukan via daring menggunakan aplikasi Zoom. Pada sesi ini juga dilakukan perhitungan sederhana menggunakan perhitungan yang sudah diterapkan pada Rumah Padang yang menerapkan bagi hasil system mato. Selanjutnya, tim dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie bersedia untuk menjawab pertanyaan peserta apabila terdapat peserta yang terkendala menerapkan bagi haasil sitem mato sebagai model manajemennya.

BAB V

HASIL KEGIATAN

Pemberian seminar dan pelatihan mengenai bagi hasil sistem mato sebagai alternatif dalam mengelola unit usaha koperasi dilakukan sebagai bentuk nyata atas pengabdian kepada masyarakat terkhusus bagi para anggota Koperasi Garudayaksa Nusantara pada hari Rabu, 15 Desember 2021. Kegiatan seminar dan pelatihan ini mendapat dukungan bagi dari narasumber yang merupakan tenaga pengajar (dosen) yang kompeten dan berpengalaman dalam bidang Akuntansi dan Manajemen Keuangan bersama 2 orang mahasiswa. Narasumber menyampaikan materi dengan menggunakan bahasa yang mudah dicerna peserta sehingga mudah dipahami dan tidak membingungkan.

Selain itu, kegiatan ini merupakan upaya peningkatan akademik serta dalam rangka melaksanakan Tri Dharma Tinggi, yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat dengan menyebarkan informasi dan pemahaman mengenai sistem pengelolaan usaha koperasi

5.1. Bagi UMKM dan Koperasi Garudayaksa Nusantara

Peningkatan dan pengembangan UMKM melalui pengelolaan operasi usaha yang efisien dan efektif merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Alasan diterapkannya sistem mato kepada unit bisnis yang berada di bawah Koperasi Garudayaksa Nusantara dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) dosen IBI KKG adalah sistem mato yang telah berhasil dilaksanakan di Grup Restoran Sederhana, berawal dari suatu usaha mikro, sama dengan unit usaha atau bisnis yang berada di bawah binaan Koperasi Garudayaksa Nusantara. Oleh karena itulah presentasi

disampaikan kepada para Pelaku Usaha UMKM di bawah binaan Koperasi Garuda Yaksa Nusantara. Peserta yang mengikuti presentasi oleh tim dosen IBIKKG tertarik dengan materi yang dipaparkan, dan juga bertanya dan berdiskusi mengenai penerapan sistem mato.

5.2. Bagi Para Pelaksana PkM

Bagi tim pengabdian kepada masyarakat (PkM), hasil yang didapatkan ialah mampu membagi ilmu yang dimiliki. Selain itu tim pengabdian kepada masyarakat juga bisa lebih memahami bagaimana realisasi pada dunia usaha koperasi. Hal ini membuat tim pengabdian kepada masyarakat lebih memahami apa yang menjadi kendala dan keadaan langsung yang dihadapi oleh UMKM dalam menjalankan usahanya.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Pengabdian masyarakat yang diadakan dalam bentuk seminar dan pelatihan ini memberikan pandangan baru juga keterampilan bagi pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Selain itu, kegiatan ini memberikan opsi alternatif bagi pelaku usaha supaya bisa mengoptimalkan manajemen usahanya dan pemahaman mengenai konsep laba.

6.2. Saran

Adanya manfaat yang bisa didapat oleh peserta seminar dan pelatihan dalam abdimas ini. Disarankan jika kegiatan ini bisa terus berlanjut secara rutin pada setiap semesternya. Lalu, diharapkan adanya follow up dan bimbingan terkait pelaku usaha yang mencoba menerapkan bagi hasil sistem mato. Lalu disarankan juga adanya variasi topik yang dibutuhkan dalam pengelolaan usaha supaya bisa berkembang dan beradaptasi pada keadaan yang relevan di masa mendatang.

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
- Hendriksen, Eldon S & Michael V. Breda.2000.Teori Akunting,Edisi Kelima,Buku Satu.Batam Centre:Interaksara.

LAMPIRAN

KG N KOPERASI GARUDAYAKSA NUSANTARA

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

- KGN REBOAN -
Seminar dan Pelatihan Rutin KGN
“SISTEM MATO: MODEL MANAJEMEN PENGELOLAAN USAHA MIKRO DAN KECIL DI ERA NEW NORMAL”

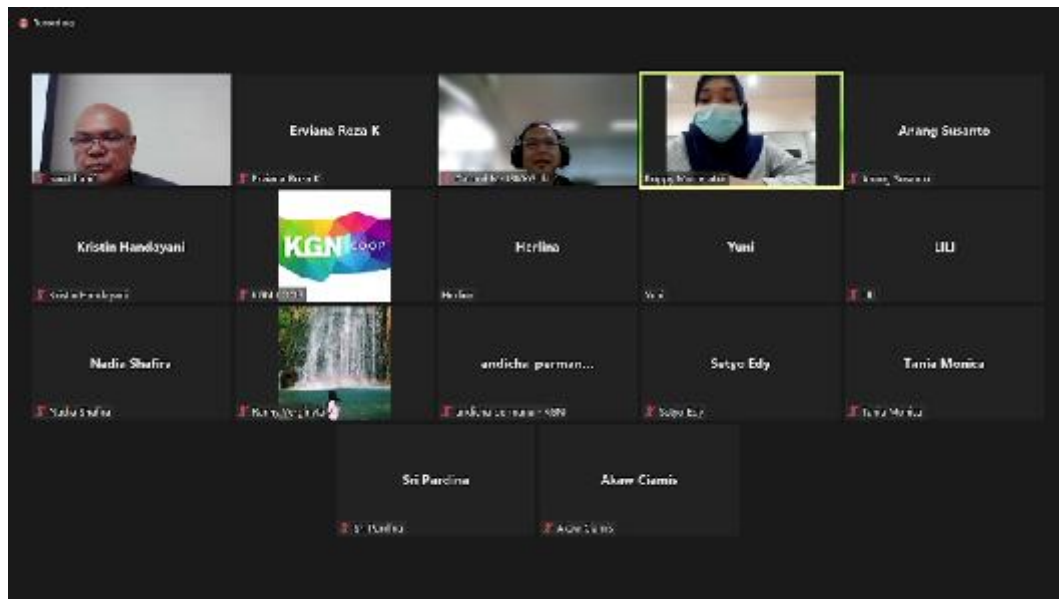
Rabu / 15 Desember 2021	13.30 - 15.00
Melalui Video Conf Zoom Call <i>(ID Meeting dan Password akan diberikan setelah mendaftar)</i>	Info Pendaftaran : 0821 2351 1073 (CS PSDA)

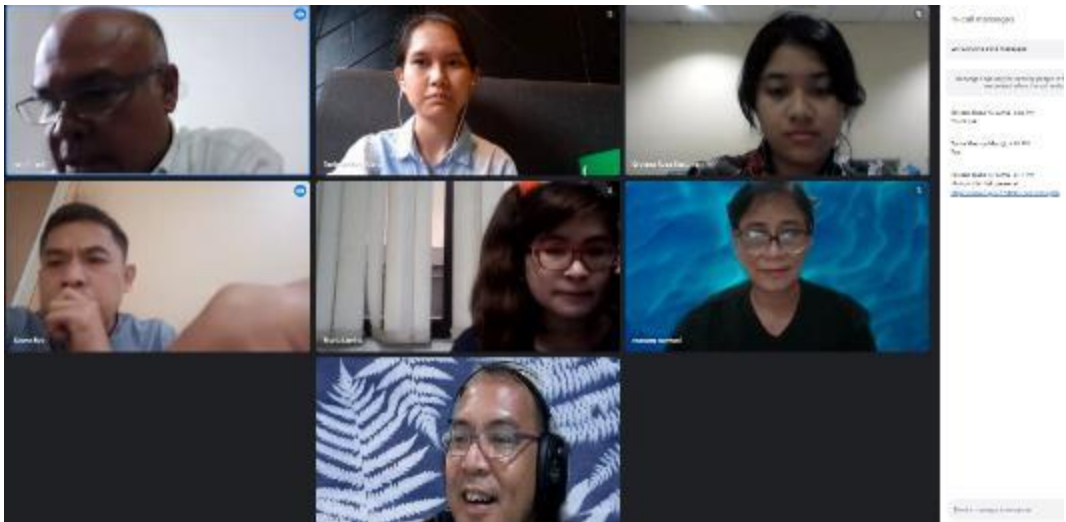
Pembicara :

- 1. Dr. Hanif Ismail, Ak**
- 2. Dr. Carmel Meidan, Ak**
- 3. Dr. Nunung Nuryani, Ak**
- 4. Erviana Roza Kusuma (Mahasiswi IBIKKG)**
- 5. Tania Monica Mardji (Mahasiswi IBIKKG)**

Ikuti! Gratis!

DOKUMENTASI DAN FOTO KEGIATAN







"SISTEM MATO: MODEL MANAJEMEN PENGELOLAAN UMKM DI ERA NEW NORMAL"

WORKSHOP MEMBUKA PENYAMBUNGAN PENGELOLAAN BISNIS DENGAN KEMERDEKAAN KEMERDEKAAN KEMERDEKAAN KEMERDEKAAN KEMERDEKAAN

1. Di. Hanih Hanih, Ak
 2. Di. Gernel Model, Ak
 3. Di. Manda Syarif, Ak
 4. Engage State Karama
 5. Sana Marika Marika

BISNIS DENGAN SISTEM MATO MERUPAKAN SALAH SATU CONTOH MODEL BISNIS BERBASIS KEARIFAN LOKAL, DAN KEBETULAN DITERAPKAN DI RMP...

Haji Bustamam mengatakan "...AMBO MENGELOLA USAHAKO JO CARO-CARO KAMPUANG..."

BERKUT INI KITA BAli NILAI-NILAI 5 FILOSOFI YANG MELANDASI EKONOMI BAGI HASIL SISTEM MATO YANG DIPRAKTEKKAN DI RUMAH MAKAN PADANG

SEDELUKNYA, KITA SIMAK VIDEO BERIKUT INI...

PRA SURVEY IMPLEMENTASI SISTEM MATO SEMASA COVID-19, JUMAT, 10 DESEMBER 2021

Di awal pandemic, 2 tahun yang lalu Rumah Makan Padang Komunitas Kebumen (RMP-KK) sempat kaget: ada yang tutup 2 minggu dan sampai ada yang 2 bulan, namun sekarang sudah aktif Kembali, tidak ada yang tutup

Saat ini RMP-KK sudah 80 outlet di Jakarta Utara, bila rata-rata tenaga kerja 10 orang sama dengan 800 orang

80 RMP-KK dari 1 Kecamatan Ponco Warna, Kebumen

Bahkan ada 1 Desa Kebabangan, para pencari kerja 99% itu menuju RMP-KK

MATERI PRESENTASI

"SISTEM MATO: MODEL MANAJEMEN PENGELOLAAN UMKM DI ERA NEW NORMAL"

WORKSHOP MENUJU PENDAMPINGAN PENGELOLAAN BISNIS DENGAN KOMUNITAS KOPERASI GARUDA YAKSA NUSANTARA
Rabu, 15 Desember 2021, Jam 13:30, Virtual

1. Dr. Hanif Ismail, Ak
2. Dr. Carmel Meidan, Ak
3. Dr. Nunung Nuryani, Ak
4. Erliana Roza Kusuma
5. Tenia Monica Mardji

Kampus Merdeka
KIPR KIAN GI
"Membangun Budaya Profesionalisme, Kompetensi, Leadership, and Entrepreneurship"

PRA SURVEY IMPLEMENTASI SISTEM MATO SEMASA COVID-19, JUMAT, 10 DESEMBER 2021

Di awal pandemic, 2 tahun yang lalu Rumah Makan Padang Komunitas Kebumen (RMP-KK) sempat kaget: ada yang tutup 2 minggu dan sampai ada yang 2 bulan, namun sekarang sudah aktif kembali, tidak ada yang tutup.

Saat ini RMP-KK sudah 80 outlet di Jakarta Utara, bila rata-rata tenaga kerja 10 orang sama dengan 800 orang

80 RMP-KK dari 1 Kecamatan Ponco Warna, Kebumen

Bahkan ada 1 Desa Kebabangan, para pencari kerja 99% itu menuju RMP-KK

WAWANCARA TDK TERSTRUKTUR DGN KARYAWAN "KB" JUMAT 10 DESEMBER 2021

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 terpuruk
Beda dgn krisis ekonomi 1998, UMKM penyelamat ekonomi Indonesia

3
FAKTANYA UMKM ADL PENGGERAK PEREKONOMIAN INDONESIA
+ 60% Kontribusi PDB
+ 90% PENYERAPAN TENAGA KERJA...

Kondisi Bisnis Era Pandemi

AKSI PENGUSAHA SAAT INI :WAIT AND SEE...

PERTUMBUHAN EKONOMI MINUS

SEBAGIAN RUMAHKAN TENAGA KERJA DAN PHK...
...RISIKO RUGI ADA DI TANGAN PENGUSAHA

PowerPoint Presentasi - Riset & Inovasi
No. 141 - Dns - Zaidan - Hqj

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

PowerPoint Presentasi - Riset & Inovasi
No. 141 - Dns - Zaidan - Hqj

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

APA ITU BAGI HASIL SISTEM MATO?

"...MANAJEMEN SAMA BERUNTUNG..." ...LAMAK DEK AWAK KATUJU DEK URANG..."
KARYAWAN TIDAK DIGAJI, TETAPI BERBAGI HASIL DENGAN PIHAK PEMODAL/PEMILIK/PENGELOLA, DENGAN BOBOT MATO 50% : 50%, DAN DI TINGKAT KARYAWAN PEMBAGIAN HASIL DILANGSUNGKAN BERDASARKAN MATO [BOBOT/POIN]. KARYAWAN BUKAN BURUH, TETAPI MITRA KERJA...

APA ITU MATO?
ADALAH ALAT UKUR, SEBERAPA BESAR, SETIAP PEMANGKU KEPENTINGAN BERKONTRIBUSI TERHADAP "TERCIPTANYA NILAI TAMBAH/LABA"
MATO SETIAP KARYAWAN DIUKUR/DINILAI DENGAN MENGGUNAKAN SKOR ANGKA.

SEMAKIN BESAR ANGKA SEMAKIN BERKONTRIBUSI SESEORANG THDP TERCIPTANYA LABA. MAKA, PENGHASILAN YANG DITERIMA SELURUH PEMANGKU KEPENTINGAN SESUAI DAN SEJALAN DENGAN JUMLAH MATO YANG DIMILIKI. SEMAKIN BESAR SKOR MATO SEMAKIN BESAR PENGHASILAN, DAN SEBALIKNYA.

PERSPEKTIF PARA PEKERJA BISNIS DENGAN SISTEM MATO

"...BIAR HASIL MENURUN...KITA TETAP BEKERJA MAKSIMAL ...SAMBIL MENUNGGU KEADAAN MEMBAIK...TENTU KERJA DISESUAIKAN DENGAN KEADAAN PENDEMI COVID 19- EKSTRA HATI-HATI..."

"...DAPUR HARUS TETAP BERASAP...KITA HARUS TETAP BEKERJA KARENA HIDUP HARUS DILANJUTKAN..."

Contoh perhitungan Bagi-Hasil Berdasarkan Mato

MISALNYA DI SATU CABANG RMP TERDAPAT 20 KARYAWAN DENGAN SUSUNAN MATO SEBAGAI BERIKUT:

1. Kepala tukang masak	5 mato
2. Manajer RMP	5 mato
...	...
20. Cuci piring	2 mato +
Total Mato	50 mato

karena bagi-hasil dengan Pemilik Merek/Pengelola & Investor adalah 50% : 50%; maka dalam hal ini Jumlah Mato untuk Pemilik Merek/Pengelola & Investor adalah 50 mato

Bagi hasil akan dilaksanakan biasanya per 100 hari kerja

Misalkan: 100 hari kerja pertama tahun 2020 dihasilkan "nilai tambah/laba" yang siap untuk dibagi = Rp. 750.000,- maka bagi hasilnya adalah

1. Untuk seluruh karyawan 50% x 750.000,-	= 375.000,-
2. Pemilik merek/Pengelola (H. Bustamam) 15% x 750.000,-	= 112.500,-
3. Investor 35% x 750.000,-	= 262.500,-
Total keuntungan yang dibagi	= 750.000,-

Di tingkat karyawan bagi hasil berlanjut sebagai berikut:

Dihitung dulu Income per mato/penghasilan per mato = total penghasilan karyawan : dengan total mato = Rp. 375.000,- /50 = Rp. 7.500,- maka dalam ilustrasi ini :

(1) Kepala tukang masak	= 5 x 7.500,-	= Rp. 37.500,-
(2) Manajer RMP	= 5 x 7.500,-	= Rp. 37.500,-
(...)	= ...	= ...
(20) Cuci piring	= 2 x 7.500,-	= Rp. 15.000,-
Total		= Rp. 375.000,-

Laporan Nilai Tambah

<u>Penjualan</u>	\$ 500
<u>Dikurangi :</u>	
<u>Bahan, Perlengkapan dan Layanan terpakai</u> ($\$100 + \$40 + \$30$)	\$ 170
<u>Nilai Tambah (Value Addd)</u>	\$330
<u>Distribusi Nilai Tambah:</u>	
<u>Bagi karyawan</u>	\$100
<u>Untuk penyedia modal :</u>	
- <u>Dividens</u> \$50	
- <u>Bunga</u> \$20	\$70
<u>Untuk pemerintah</u>	\$100
<u>Untuk perluasan usaha</u>	
<u>Laba ditahan</u>	\$60
<u>Nilai Tambah / Value added</u>	\$330

DGN SISTEM MATO, RISIKO RUGI DITANGGUNG BERSAMA, ATAU BERBAGI RISIKO. HAL INI MELONGGARKAN BEBAN INVESTOR/PEMODAL ...SEHINGGA PEMODAL/INVESTOR MERASA TIDAK SENDIRI, BILA MENGALAMI RUGI ATAU PENURUNAN OMZET. ---TAPI KARYAWAN/PEKERJA JUGA MENANGGUNG RISIKO...TANGGUNG RENTENG...

DI DUNIA INI TENTU, TIDAK ADA ORG YANG MAU RUGI...INI AKAN MENJADI PENDORONG UNTUK MENCIPTAKAN NILAI TAMBAH/LABA...BILA NILAI TAMBAH/LABA BESAR, MAKA SELURUH PEMANGKU KEPENTINGAN DAPAT PENGHASILAN BESAR

INI TANPA DISADARI MENJADI PEREKAT & PEMOTIVASI DLM BEKERJA...DAN DALAM PENDEMI COVID 19, RMP TETAP HARUS JALAN...MESKIPUN TURUN PENJUALAN...YANG PENTING BISA SURVIVE DI MASA SULIT...

DARI PERSPEKTIF PEKERJA/KARYAWAN

SEMANGAT KERJA TETAP HARUS TERPELIHARA KARENA DAPUR KELUARGA HARUS TETAP BERASAP...TETAP BEKERJA DENGAN SEMANGAT, WALAUPUN DALAM KONDISI SULIT...

...INI PEMOTIVASI & DORONGAN "DAPUR TETAP BERASAP"
...RMP TETAP JALAN...
...DAN TENTU, PEMILIK MODAL TERBANTU, RISIKO DITANGGUNG BERSAMA...

BISNIS DENGAN SISTEM MATO MERUPAKAN SALAH SATU CONTOH MODEL BISNIS BERBASIS KEARIFAN LOKAL, DAN KEBETULAN DITERAPKAN DI RMP...

HAJI BUSTAMAM MENGATAKAN "...AMBO MENGELOLA USAHOKO JO CARO-CARO KAMPUANG..."

BERIKUT INI, KITA GALI NILAI-NILAI & FILOSOFI YANG MELANDASI EKONOMI BAGI HASIL SISTEM MATO YANG DIPRAKTEKKAN DI RUMAH MAKAN PADANG

SEBELUMNYA, KITA SIMAK VIDEO BERIKUT INI....

Budaya Masyarakat Terbawa ke dalam Budaya Bisnis



Sumber : <https://www.youtube.com/watch?v=4KXPSBpV1U>

PowerPoint Presentasi - Berdikoran

File Edit View Window Help

Video ini Multi Perspektif



so he wants to mentor mamaw

1. Mengapa Goldon Ramsay ke Sumatra Barat? → Terpanggil oleh lezatnya Rendang?
2. Tentu tidak hanya itu, tetapi ada aspek budaya unik dibelakangnya.
3. Selanjutnya, kita lihat pula keunikan manajemen RMP




Berikut ini....

KIR 101 3140102

PowerPoint Presentasi - Berdikoran

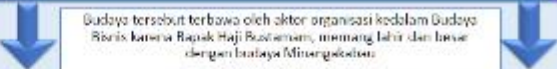
File Edit View Window Help

Budaya masyarakat terbawa ke dalam budaya organisasi




so he wants to mentor mamaw

1. Dari Video kita lihat, salah satu acara adat "Makan Bajamba" – Simbol kebersamaan. Tanpa melihat status sosial seseorang. Ada Gubernur Sumbang, Bupati Tanah Datar, Gordon Ramsay, William Wongso, tokoh Masyarakat, & masyarakat awam, duduk sama rendah tegak sama tinggi. Makan sama sama bersih, peke kobekon dan makan pakai tangan
2. Budaya Gotong Royong. Ibu-ibu (Budo kanduang) bekerja sama membuat makanan, satu Telang dimasak oleh satu orang lain untuk kebutuhan makan 4 orang. Makanan dihidangkan untuk menghormati seluruh yang hadir
3. Penghormatan tinggi pada tamu. Tamu adalah raja.
4. Makan Bajamba biasanya diadakan untuk acara adat: Pernikahan, keagamaan dan lainnya.
5. Video ini menggambarkan sebagian kecil dari kegiatan budaya masyarakat Minang Sumbang




Budaya tersebut terbawa oleh aktor organisasi ke dalam Budaya Bisnis karena Bapak Haji Budanem, memang lahir dan besar dengan budaya Minangkabau



1. Bagi Hasil Sistem. Malo – Simbol kebersamaan dalam Pengelolaan RMP. Duduk sama rendah dan tegak sama tinggi...bangkit dan kerja keras Bersama-sama
2. RMP Cerminan kerja Gotong Royong
3. RMP menggunakan tradisi sistem hidangan – bukan sistem order - sampai saat ini tetap eksis dalam praktik bisnis restoran Padang
4. RMP sangat menghormati Pelanggan: Seluruh lauk pauk disajikan, tidak hanya yang diminta. Konsepnya pelayanan adalah raja
5. Jargon RMP "Menghormati tamu, anda tidak puas beritahu kami, anda puas beritahu yang lain"
6. Budaya Minangkabau adalah sebuah pencapaian bisnis berbasis tradisi

KIR 101 3140102

Pak H. Bustamam Merantau, berjuang, jatuh bangun, memulai bisnis/usaha dari bawah. Mulai dengan sebuah gerobak dorong di Benhi JKT. Saat ini sudah memiliki ratusan cabang Di 15 Propinsi di Indonesia Dan di Negara Tetangga seperti Di Kuala Lumpur



Dimulai dengan sebuah gerobak pada tahun 1972

Dengan Bagi Hasil Sistem Mato, ternyata bisnis bisa berkembang menjadi besar

SPIRITUAL LEADERSHIP...Suasana Pembukaan Cabang Sa




Sebelum Restoran Dibuka dilakukan Ritual

1. Mengundang anak Yatim
2. Mengundang tokoh masyarakat sekitar Restoran
3. Pengajian/ Membaca Surat Yassin Bersama-sama
4. Makan Bersama
5. Memeberi santunan anak Yatim dan masyarakat setempat

Menggambarkan juga restoran dikelola & dikembangkan dengan *spiritual leader* dari sang aktor utama, Haji Bustamam...

BARETONG... TRANSPARAN



Prinsip-prinsip agar sistem mato dapat dijalankan:

1. Bangkit & Kerja Keras Bersama-sama
2. Kebersamaan proporsional
3. Gotong Royong
4. Self Control/Cross-Check
...Piti satu rupiah milik bersama...
5. Transparansi
6. Akuntabel & Responsibel
7. Setiap cabang memiliki otonomi/Independensi
8. Adil
9. Manajemen Sama Beruntung/
Lamak Dek Awak Katuju Dek Urang

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

KELEBIHAN SISTEM MATO:
 BISNIS CEPAT TUMBUH, SEHINGGA PELUANG TINGGI PENVERAPAN TENAGA KERJA, YANG PADA MASA KRISIS/RESESI AKAN SANGAT MEMBANTU MEMULIHKAN PELAN-PELAN KEADAAN EKONOMI...BANGKIT BERSAMA-SAMA
 MEMILIKI DAYA TARIK BACI BANYAK PIHAK UNTUK BERINVESTASI → DALAM RANGKA MENINGKATKAN CAIRAH INVESTASI, YANG MEMANG DIBUTUHKAN UNTUK PERTUMBUHAN EKONOMI.
 PRINSIP-PRINSIP SISTEM MATO (9 PRINSIP TSB) MUNGKIN BISA DIADOPSI UNTUK MENGGERAKAN EKONOMI UMKM YANG TURUN SAAT INI KARENA COVID 19

EKONOMI YG SEJALAN DGN IDEOLOGI - KONSTITUSIONAL

1. Ideologi-Konstitusional
2. Pancasila UUD 1945
 - a. Ekonomi Pancasila
 - b. Manajemen berkeadilan Pancasila (Maju 1967)
3. Nilai-nilai lokal lainnya

Masyarakat sebagai Pembina utama yang memiliki kapabilitas sebagai ditanggapi Pancasila
 Masyarakat memiliki kebutuhan yang terus ditentang sesama manusia

Akuntansi Berkeadilan Sistem Mato

Tidak ada istilah "top-down-gel" yang diperkenalkan ke COSS

Selanjutnya akan fokus yang menyangkut bentuk sistem mato

EKONOMI MODERNIS

Paham kapitalis

Teori Ekonomi Klasik (Bismarck Kapitalis)

Masyarakat (para pekerja) sebagai faktor produksi

Akuntansi Modern: Logis, Survei, masuk COSS

OSAI - 1985

Badan Hukam PT lahir dan paham ekonomi kapitalis

ADA KEDEKATAN IDEOLOGI MODEL BISNIS SISTEM MATO VS KOPERASI & ANAK USAHA KOPERASI
 BASIS IDEOLOGINYA : KEADILAN SOSIAL & UUD 1945 Pasal 33

Ekonomi Pancasila



Dikumandangkan Pertama kali dalam ideologi Konstitusional

Ide Awal, pertama kali oleh Emil Salim


Dikembangkan konsepnya oleh Mubyarto dalam buku "Ekonomi Pancasila" (1985)

Pelaksanaan "Ekonomi Pancasila" Telah dieksekusi dalam praktik bisnis Haji Bustamam, sejak tahun 1972 - Sampai saat ini

(Naryo et al. 1995) (Haryo et al. 2015) (Gustawan 2010)

MUDAH UNTUK DIPRAKTIKKAN

DI JAKARTA TELAH PRAKTIKKAN OLEH MASYARAKAT NON PADANG- YAKNI SAUDARA KITA DARI JAWA TENGAH - DI JAKARTA SDH HAMPIR 80 OUTLET, MEMANG LADANG USAHANYA MASIH RMP. DARI PENGAMATAN SAYA CUKUP BERHASIL



MULAI TAHUN 1972

BAGAIMANA CARA MENGIMPLEMENTASIKANNYA DI UNIT USAHA KOPERASI?

