



SISTEM MATO SEBAGAI MODEL MANAJEMEN PENGELOLAAN UMKM DI ERA *NEW NORMAL* : PROGRAM PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN BERKELANJUTAN BAGI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) ANGGOTA KOPERASI GARUDAYAKSA DI JAKARTA SELATAN

Oleh

Hanif Ismail¹, Carmel Meiden², Nunung Nuryani³, Erviana Roza Kusuma⁴, Tania Monica Mardji⁵

^{1,2,3,4,5}Program Studi Akuntansi, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

E-mail: ¹hanif.ismail@kwikkiangie.ac.id, ²carmel.meiden@kwikkiangie.ac.id,

³nunung.nuryani@kwikkiangie.ac.id, ⁴38180231@student.kwikkiangie.ac.id,

⁵31180018@student.kwikkiangie.ac.id

Article History:

Received: 11-02-2022

Revised: 25-02-2022

Accepted: 22-03-2022

Keywords:

UMKM, Sistem Mato

Abstract: Pelaksanaan program pelatihan dan pendampingan berkelanjutan yang diadakan bagi pengurus dan anggota Koperasi Garudayaksa Nusantara dengan tema sistem mato sebagai model manajemen pengelolaan UMKM pada era new normal bertujuan untuk memberikan pemahaman bagi hasil sistem mato sebagai model alternatif manajemen UMKM. Dengan begitu pelaku UMKM mampu memperkirakan bagaimana penerapan dan sistem perhitungannya apabila diterapkan ke dalam UMKM. Pelatihan yang dilakukan bersama Koperasi Garudayaksa Nusantara merupakan bentuk pengabdian masyarakat bagi dosen-dosen, khususnya staf dosen Akuntansi Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie dalam menerapkan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Pelaksanaan pelatihan ini bermanfaat sebagai pengertian, pemahaman dan wawasan apabila pelaku usaha UMKM ingin mengubah atau mengadopsi sistem manajemen baru bagi usahanya. Sehingga pelaku usaha UMKM dapat menyesuaikan manajemen usahanya dalam menghadapi era new normal.

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 membatasi aktivitas masyarakat dan berbagai sektor industri. Hal ini dilakukan sebagai bentuk pencegahan penyebaran virus Covid-19. Namun, dengan adanya pembatasan tersebut berdampak pada perusahaan dalam menjalankan berbagai kegiatan usaha untuk menghasilkan keuntungan, sehingga menyebabkan banyak perusahaan khususnya UMKM gulung tikar atau berhenti beroperasi untuk sementara dengan batas waktu yang tidak diketahui.

Seiring berjalannya waktu, jumlah kasus Covid-19 mengalami penurunan. Pemerintah mulai melonggarkan protokol kesehatan bagi masyarakat dan dunia usaha. Pemerintah mulai memperkenalkan "new normal" yang diterapkan di setiap daerah. New



normal sendiri merupakan kegiatan yang biasanya bisa dilakukan kembali di masa pandemi Covid-19, asalkan tetap menjalankan dan menerapkan protokol Kesehatan yang berlaku.

Akibat dari pandemic virus Covid-19, diperkirakan sekitar 47% usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) harus gulung tikar akibat terkendalanya persediaan karena gangguan dalam distribusi pandemi Covid-19 dan kesehatan arus kas UMKM yang terus menurun. Oleh karena itu, perlu dilakukan gebrakan supaya UMKM dapat bertahan dalam kondisi yang tidak menentu.

Menurut (Hanif et al. 2015:XV) bagi hasil “Sistem Mato” merupakan model manajemen yang menyalurkan keuntungan usaha kepada seluruh pemilik kepentingan seperti *owner*, investor, maupun karyawan usaha berdasarkan mato atau bobot yang telah disepakati. Dampaknya adalah semakin besar mato atau bobot yang dimiliki suatu pihak, maka semakin besar juga hak dan kewajiban yang dimiliki.

Penerapan bagi hasil sistem mato juga berdampak baik bagi usaha, karena akan semakin memotivasi karyawan untuk berkontribusi dan bertanggung jawab untuk menghasilkan laba yang semakin besar dibarengi biaya yang efisien. Hal itu dikarenakan semakin besar keuntungan yang didapat suatu usaha, maka semakin besar juga pendapatan karyawan dihitung berdasarkan bobot matonya.

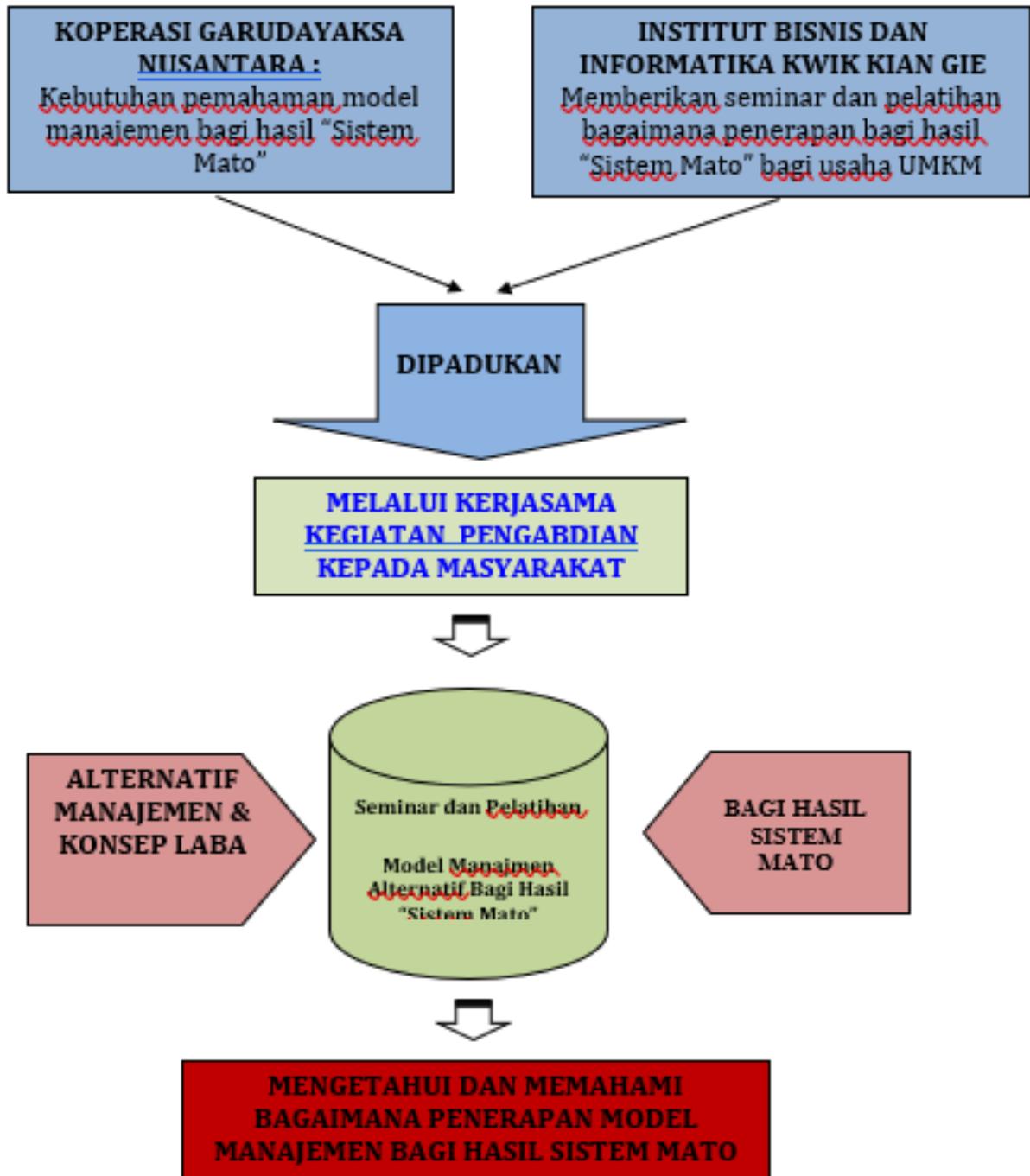
Penerapan bagi hasil sistem mato dapat disesuaikan berdasarkan keinginan pemilik usaha. Dimana pemilik usaha bisa memilih akan menetapkan model manajemen bagi hasil sistem mato dari awal berdirinya usaha atau setelah usahanya mulai stabil dan banyak pelanggan. Bagi hasil sistem mato sendiri juga dapat diterapkan pada berbagai bidang unit UMKM selain resto. Contoh bidang usaha yang mampu menerapkan bagi hasil sistem mato salah satunya adalah barbershop.

Dengan adanya bagi hasil sistem mato yang disampaikan pada pelatihan dan pendampingan berkelanjutan bagi para pengurus dan juga anggota Koperasi Garudayaksa Nusantara diharapkan bermanfaat bermanfaat sebagai pengertian, pemahaman dan wawasan apabila pelaku usaha UMKM ingin mengubah atau mengadopsi sistem manajemen baru bagi usahanya. Sehingga pelaku usaha UMKM dapat menyesuaikan manajemen usahanya dalam menghadapi era new normal. Tentu saja juga dilakukan pendampingan guna penyesuaian model manajemen sistem mato, dikarenakan tidak semua usaha bisa 100% menggunakan penerapan bagi hasil sistem mato.

METODE



Berikut ini adalah kerangka pemecahan masalah :



Terdapat tiga tahapan pada kegiatan pengabdian masyarakat yang diadakan. Tahap pertama merupakan survey perencanaan abdimas. Survey ini diselenggarakan pada tanggal 7 Desember 2021 dimana Google Meet digunakan sebagai sarana diskusi dan tanya jawab.

Tahap kedua merupakan pelaksanaan seminar dan pelatihan yang diselenggarakan via Zoom pada 15 Desember 2021. Pada tahapan ini disampaikan materi mengenai bagi hasil "Sistem Mato" yang dibawa tim abdimas dari Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



Gie. Terdapat komunikasi dua arah pada tahapan ini karena terjadi interaksi peserta kepada pemateri. Hal itu dikarenakan pemateri bersedia menjawab pertanyaan yang dilontarkan peserta seminar dan pelatihan apabila terkendala dalam memahami dan menerapkan sistem bagi hasil "Sistem Mato" sebagai model manajemen usahanya.

Tahap ketiga, tim abdimas tetap mempromosikan bagi hasil "Sistem Mato" agar para pelaku UMKM dapat mengetahui potensi dan menerapkannya segera, sehingga pada kesempatan berikutnya tim abdimas dapat meninjau kembali tema penerapan yang telah berjalan atau memberikan tema baru sesuai dengan masukkan dan kebutuhan pelaku UMKM.

Adanya antusiasme dari peserta seminar dengan berbagai unit bidang usaha untuk mencoba mengadopsi sebagian konsep bagi hasil "Sistem mato", dengan menyesuaikan kebutuhan usaha masing-masing. Meski demikian, belum bisa diperkirakan sampai seberapa jauh bagi hasil "Sistem Mato" bisa diimplementasikan, sehingga perlu dilakukan pendampingan oleh tim abdimas bagi unit usaha yang ingin menggunakan sistem ini.

HASIL

Seminar dan pelatihan bagi hasil "Sistem Mato" diadakan sebagai suatu alternatif bagi pelaku usaha UMKM dalam mengelola unit usaha. Dengan kegiatan pelatihan ini peserta baik dari pengurus maupun anggota Koperasi, dapat memahami bagaimana bagi hasil "Sistem Mato" dilakukan dalam suatu usaha. Dijelaskan juga bagaimana perhitungan bobot sebagai contoh gambaran bagi peserta supaya peserta bisa memahami lebih lagi penerapan bagi hasil sistem mato secara garis besar.

Timbul juga pengetahuan baru bagi peserta dan juga tim pemateri akibat adanya diskusi dan tanya jawab pada akhir sesi acara. Hal ini didapat ketika mendapat pertanyaan "Apakah bagi hasil sistem mato mampu diterapkan pada bidang usaha selain resto?" Dari situ, diketahui bahwa bagi hasil sistem mato bisa diterapkan pada berbagai bidang bisnis salah satunya barbershop.

Diketahui, bahwa penerapan bagi hasil sistem mato juga mudah diterapkan. Namun sebaiknya penerapan dilakukan setelah operasional usaha mulai berjalan stabil. Penerapan bagi hasil sistem mato pada usaha barbershop juga tentunya mendorong usaha para kapster barber untuk menarik dan meningkatkan kualitas jasanya sehingga banyak pelanggan yang datang mengunjungi barbershop. Pembagiannya sendiri terbagi 50 : 50 untuk owner dan karyawan dihitung atas hasil bersih profit bulanan. Setelah itu 50 milik owner akan dibagi kembali 50:50 untuk owner dan pengelola. Pengelola yang dimaksud ialah individu yang mengepalai sekitar 5 barber dimana ia juga memasok kebutuhan yang diperlukan setiap barbershop. Lalu 50 untuk karyawan akan dibagi berdasarkan bobot mato kapster barber tersebut sesuai perjanjian yang sudah dilakukan antara owner dan kapster/karyawan.

Melalui pengelolaan operasi usaha yang efisien dan efektif dapat meningkatkan dan mengembangkan UMKM, sehingga pertumbuhan ekonomi semakin tinggi. Penerapan bagi hasil "Sistem Mato" pada unit bisnis yang berada di bawah Koperasi Garudayaksa Nusantara dilakukan dengan alasan bahwa Grup Restoran Sederhana merupakan usaha mikro pada saat didirikan, sehingga dilakukanlah seminar dan pelatihan bagi para pelaku usaha UMKM oleh tim abdimas dari IBIKKG.

DOKUMENTASI PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN BERKELANJUTAN MODEL



MANAJEMEN SISTEM MATO BAGI KOPERASI GARUDAYAKSA NUSANTARA

KGN 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
-------------------------	---------------

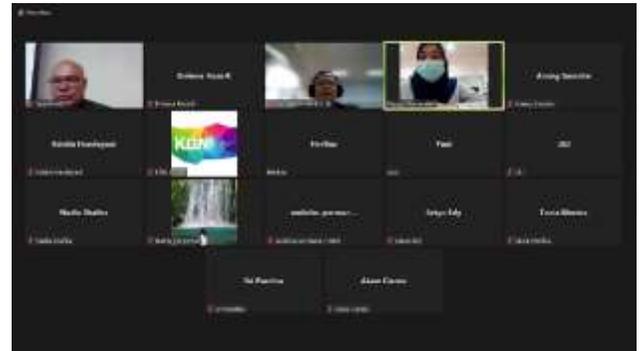
Melalui Video Conf Zoom Call (ID Meeting dan Password akan diberikan setelah mendaftar)

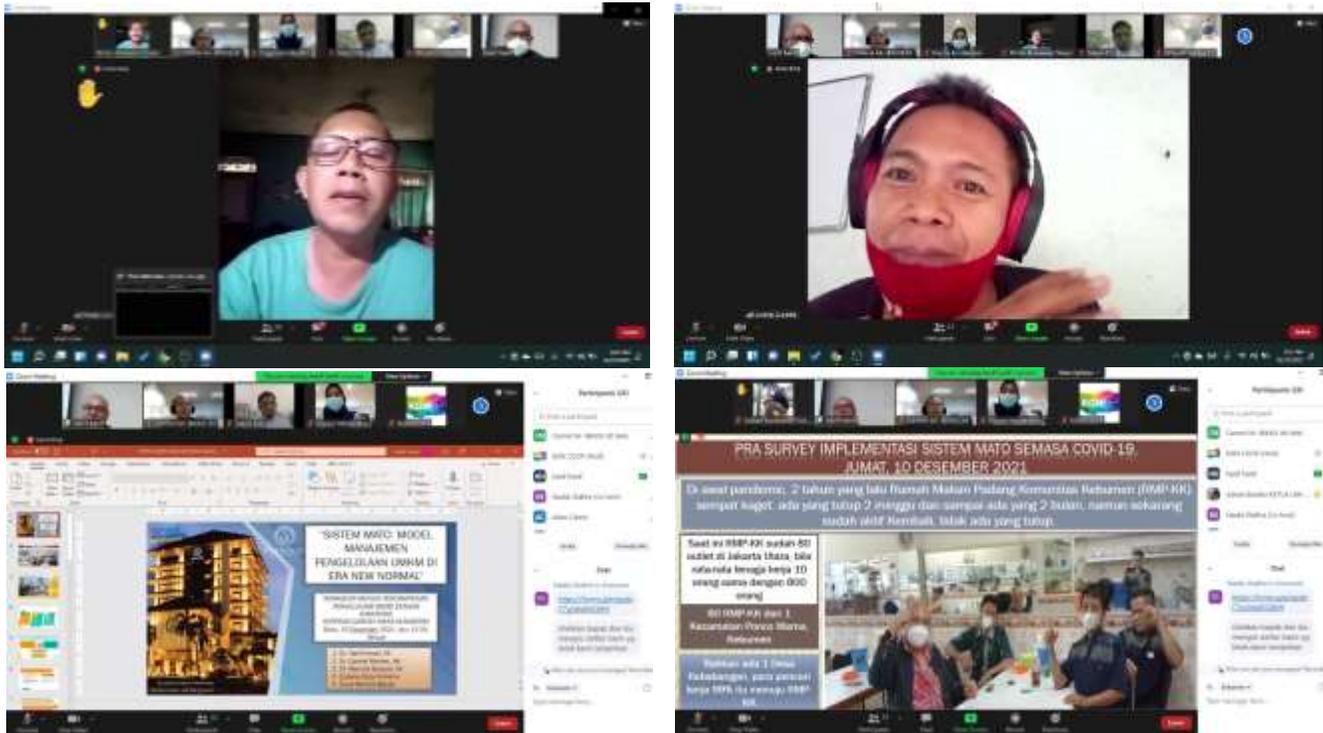
Info Pendaftaran : 0821 2351 1073 (CS PSDA)

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!





DISKUSI

Kegiatan seminar dan pelatihan keberlanjutan bagi pengurus maupun anggota Koperasi menghasilkan pemahaman bagaimana alternatif pengelolaan manajemen bagi hasil sistem mato pada lini bisnis usaha kecil menengah. Rupanya bagi hasil sistem mato bisa diterapkan tidak hanya pada usaha resto, namun juga dibidang jasa seperti barbershop. Model manajemen bagi hasil sistem mato akan berpeluang baik bagi karyawan dan pemilik usaha. Namun, kepercayaan dan transparansi antara pemilik usaha dan karyawan harus terbuka satu sama lain.

Jika kepercayaan antara pemilik dan karyawan sangat baik, berdampak pada semakin baiknya penerapan bagi hasil sistem mato. Selain itu, model manajemen sistem mato juga akan meningkatkan kesadaran tidak hanya pada pemilik tapi juga karyawan dalam meningkatkan profit usaha. Karena, semua pihak yang terlibat memiliki resikonya masing-masing tidak hanya dititikberatkan pada satu pihak.

Hasil dari program pelatihan ini juga memberikan dorongan bagi para anggota khususnya yang baru memulai usahanya untuk menerapkan bagi hasil sistem mato sebagai pilihan manajemen ushanya. Karena, selain menjanjikan bagi hasil sistem mato juga melibatkan tanggung jawab pada setiap individu yang bergabung.

Penerapan bagi hasil sistem mato, tidak serta merta bisa diterapkan seratus persen. Contohnya pada usaha yang sudah berjalan lama, perlu dilakukan pendampingan apabila ingin menerapkan bagi hasil sistem mato. Dalam hal ini, penerapan bagi hasil sistem mato bisa diterapkan secara 25%, 50%, 75%, atau bahkan 100% menyesuaikan operasional manajemen suatu usaha.

Diharapkan dengan kegiatan ini, pelaku UMKM bisa menerapkan bagi hasil sistem mato pada usahanya dengan harapan akan meningkatkan perekonomian selama



menghadapi era new normal. Kedepannya juga diharapkan kegiatan-kegiatan positif seperti seminar dan pendampingan akan terus diadakan supaya terjalin hubungan baik antara pihak Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie dengan pihak Koperasi Garudayaksa Nusantara untuk membantu kegiatan positif lainnya seperti penelitian dan magang kerja. Diharapkan juga, para anggota Koperasi Garudayaksa Nusantara akan terus belajar mengenai berbagai pengetahuan yang akan meningkatkan pemahaman dalam meningkatkan usaha UMKM-nya.

Adanya acara seminar dan pelatihan ini juga sebagai wujud dalam meningkatkan kompetensi akademik pihak Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie dalam pelaksanaan butir Tridharma Perguruan Tinggi, yaitu dharma Pengabdian kepada Masyarakat dengan membagikan, mengimplementasikan dan juga menyebarkan ilmu pengetahuan dan informasi yang akan bermanfaat bagi masyarakat di luar lingkungan perguruan tinggi.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari kegiatan yang sudah selesai dilaksanakan, disimpulkan jika peserta mampu memahami dan mengetahui seperti apa mekanisme penerapan bagi hasil sistem mato secara garis besar; para peserta mampu memperkirakan perhitungan dalam menerapkan bagi hasil sistem mato pada usahanya. Selain itu, diketahui juga bahwa bagi hasil sistem mato tidak hanya bisa diterapkan pada usaha resto namun juga bisa diterapkan pada usaha non-resto. Peserta juga mampu memahami bagaimana perhitungan bobot berdasarkan tanggung jawab yang dipegang setiap individu pada usaha UMKM tersebut.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Banyak ucapan terima kasih disampaikan penulis kepada semua pihak yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung yang telah bekerjasama dalam menjalankan kegiatan ini. Ucapan terima kasih disampaikan terutama kepada tim Pengabdian kepada Masyarakat yang telah berjasa membantu kerjasama dari pembuatan proposal hingga penyusunan laporan Pengabdian kepada Masyarakat.

Penulis juga mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada LPPM Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang sudah menerima dan meloloskan proposal Pengabdian kepada Masyarakat yang disampaikan oleh penulis. Tak lupa juga penulis ucapkan terima kasih kepada Ketua Koperasi Garudayaksa Nusantara yang telah membeirka izin dan juga membantu dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat.

DAFTAR REFERENSI

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



Pancasila. Yayasan Pustaka Obor, Jakarta

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