

INTISARI

Aktivitas perdagangan etnis Minangkabau terkhusus dalam bidang kuliner yaitu rumah makan Padang, telah membawa etnis Minang terkenal di penjuru Indonesia. Kelekatan dan kelezatan rasa serta keunikan penyajian menjadikan rumah makan Padang selalu mendapatkan tempat di hati para pengunjungnya. Salah satu kunci kesuksesan rumah makan Padang adalah dengan penerapan sistem *mato* (sistem bagi hasil) yang menitikberatkan usaha secara operasional kepada karyawan sehingga jarang sekali rumah makan Padang besar yang ditunggui oleh pemiliknya. Sistem *mato* sendiri merupakan bagian dari budaya perusahaan rumah makan Padang sejak dari nenek moyang.

Penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasikan dan mengetahui bagaimana perkembangan sistem *mato* dalam pengelolaan rumah makan Padang di Yogyakarta dengan studi kasus rumah makan Duta Minang. Untuk mengetahui jawaban dari pertanyaan penelitian digunakan metode penelitian kualitatif dengan melakukan observasi partisipasi dan wawancara serta dokumentasi yang dilakukan sejak bulan September sampai Desember 2019, melibatkan 8 informan yang terdiri dari pemilik dan karyawan Duta Minang serta karyawan dan pemilik non-Duta Minang.

Hasil penelitian menemukan bahwa sistem *mato* yang telah terbukti menjadi sumber kesuksesan banyak rumah makan Padang ternama di seluruh Indonesia. Akan tetapi kesuksesannya tidak lantas membuat para perintis rumah makan Padang menggunakan sistem *mato* sebagai sistem pengelolaan rumah makannya melainkan sudah terjadi banyak pergantian sistem. Ditemukan banyak rumah makan Padang yang meninggalkan sistem pengelolaan rumah makan Padang ini, karena sistem *mato* dianggap sudah tidak relevan dengan tuntutan zaman dan tingginya persaingan di bidang bisnis kuliner. Sehingga rumah makan kecil yang berbentuk keluarga sangat kesulitan untuk melakukan pembagian hasil dengan karyawan disebabkan oleh aspek penting yang tidak terpenuhi oleh rumah makan Padang kecil seperti besarnya modal, banyaknya karyawan, dan persentase laba yang tidak dapat terpenuhi. Banyak dari rumah makan Padang berbentuk keluarga kemudian mengganti sistem *mato* dengan sistem gaji, di mana setiap karyawan melakukan kerja secara serabutan tanpa pembagian kerja yang jelas dan teratur. Setiap karyawan akan menerima gaji tetap yang diberikan setiap bulannya tanpa dipengaruhi tinggi rendahnya omset yang didapat. Tidak hanya itu rumah makan Padang yang sudah menggunakan sistem *mato* banyak memodifikasi aspek-aspek sistem *mato* dengan menyesuaikan keadaan pasar yang mereka hadapi atau mencampurkan sistem *mato* dengan sistem gaji. Sehingga perlu adanya kesanggupan para pemodal dalam penerapan sistem *mato* agar dapat dilaksanakan dengan baik.

Kata Kunci: Sistem *mato*, Rumah Makan Padang, Minang, Karyawan, Pemilik

ABSTRACT

The special activity of Minangkabau ethnic trading in the field of culinary, namely Padang restaurant, has been carrying famous Minang ethnic groups in Indonesia. The attachment and delicacy of taste and uniqueness of the presentation makes Padang's restaurant always get a place in the hearts of its visitors. One of the keys to Padang's restaurant success is the application of the *mato* system (profit sharing) which emphasizes operational effort to the employees so that there is rarely a large Padang restaurant that is hosted by the owner. The *mato* system itself is part of the Padang Food company culture since its ancestors.

This research was conducted to identify and know how to develop the *mato* system in the management of the Padang restaurant in Yogyakarta with the case study of the Duta Minang restaurant. To find out the answers to the research question used qualitative research methods by observing participation and interviews and documentation conducted from September to December 2019, involving 8 informants consisting from the owner and employees of the Duta Minang and employees and owners of non-Duta Minang.

The results found that the *mato* system has proved to be a source of success for many famous Padang food stalls throughout Indonesia. However, his success does not necessarily make Padang's restaurant pioneers use the *mato* system as a home management system but there has been a lot of changes in the system. There are many eateries in Padang that leave the Padang food management system, because the *mato* system is considered to be irrelevant to the demands of the times and the high competition in the field of culinary business. So that small family-shaped dining house is very difficult to do the distribution of results with employees because of the important aspects that are not met by small Padang eateries such as the size of capital, number of employees, and the percentage of Profit that cannot be fulfilled. Many of the family-shaped Padang eateries then replaced the *mato* system with a payroll system, where each employee did the work in a regular manner without a clear and orderly division of work. Each employee will receive a fixed salary given every month without being influenced by the low turnover. Not only that Padang restaurant that already use *mato* system to modify many aspects of the *mato* system by adjusting the state of the market they are facing or mixing the *mato* system with payroll system. So it needs the ability of the financiers in the application of the *mato* system to be implemented properly.

Keywords: Padang restaurant, *Mato* system, Minang, employee, owner