

BAB III

A. Gambaran Umum Restoran “Sederhana” Surabaya

Restoran “Sederhana” saat ini sangat mudah ditemui di kota besar Indonesia. Hal ini merupakan hasil dari keberhasilan bisnis dan pengembangan usaha yang dimiliki oleh seorang pria bernama H. Bustamam yang lahir di Lintau Buo, Tanah Datar, Sumatera Barat pada tanggal 11 September 1942.¹

Pada saat Bustamam masih 13 tahun, Bustamam telah pergi dari kampung halamannya menuju kota Jambi. Bustamam ikut pamannya yang menjadi seorang sopir bus. Selama 15 tahun di Jambi, Bustamam menyambung hidup dengan bekerja serabutan mulai dari berjualan jagung rebus, rokok, pisang, menjadi kernet angkutan, pedagang asongan, tukang cuci piring di warung makan padang, hingga menyadap karet.²

Pada awal tahun 1970-an, Bustamam menikah dengan Hj. Fatimah dan dikarunia anak. Bustamam kemudian bertolak ke Jakarta memulai hidup baru dengan berjualan rokok di gerobak di kawasan Matraman. Bustamam mengawali bisnis usahanya pada awal tahun 1970-an di Jakarta. Di Jakarta, Bustamam

¹ Wikipedia, “Bustamam”, <http://id.wikipedia.org/wiki/Bustaman>, diakses pada 19 Desember 2014.

² Iwan Bsk, “H. Bustamam, Pengusaha Rumah Makan Masakan Padang “Sederhana”, <http://korantransaksi.com/trans-nusantara/h-bustamam-pengusaha-rumah-makan-masakan-padang-sederhana/>. diakses pada 19 Desember 2014.

Rumah makan masakan Padang dengan label “Sederhana”, kini telah berdiri di beberapa kota besar Indonesia seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Semarang, Palembang, Jambi, Masar, Medan, Pekanbaru, Batam, Padang, dan lain sebagainya. Kunci sukses Bustamam dalam mengelola restoran antara lain: *pertama*, pemilik atau pengusaha rumah makan harus bisa memasak. Hal itu untuk mengantisipasi pembajakan juru masak oleh orang lain. Jika hal itu terjadi maka pemilik rumah makan akan mampu mencetak juru masak yang baru. *Kedua*, sukses akan didapat dari proses kerja keras dan fokus. Bekerja harus dilakukan secara optimal atau tidak setengah-setengah. Pengusaha rumah makan harus mengerti berbagai hal, misalnya cuci piring sampai menjual menu yang disajikan. Selain itu, seluk beluk rumah makan dari A hingga Z juga harus dimengerti.¹¹

¹¹ Restoran “Sederhana”, Sejarah Singkat Restoran “Sederhana”, Dokumen Restoran “Sederhana”

B. Pola Bagi Hasil di Restoran “Sederhana” Surabaya

Pembagian keuntungan di restoran sesuai kesepakatan antara pemilik dana dan pengelola dana. Berikut ini adalah sistem kerjasama di Restoran “Sederhana” Surabaya:

¹³ Restoran “Sederhana”, *Perjalanan Kerasama Usaha Restoran/Rumah Makan “Sederhana”* (Surabaya: Restoran “Sederhana”, 2011), 1.

Atas usaha Restoran “Sederhana” yang dijalankan, maka keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara pemilik dana dengan pengelola dana. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *muḍārabah* dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Pihak-pihak yang terlibat dalam kepentingan usaha restoran harus melakukan transparansi dan kemitraan secara baik sesuai dengan kesepakatan pada awal perjanjian.¹⁷ Berikut ini pola penghitungan bagi hasil di Restoran “Sederhana” antara lain sebagai berikut:¹⁸

Penjualan	Rp. X,-	
Dikurangi pengeluaran/belanja	Rp. Y,-	
Profit Kotor	Rp. Z,-	100,00%
Dikurangi zakat (2,5%)		2,50%
		97,50%
Dikurangi penyusutan		9,75%
Profit bersih		87,75%

¹⁸ Restoran “Sederhana”, *Pedoman untuk calon Investor Restoran “Sederhana”* ..., 4.

[illegible]

dari periode sebelumnya. Bagi hasil untuk Bustamam, investor dan karyawan juga mengalami kenaikan pendapatan sebesar 58% dari pendapatan periode sebelumnya. Total pendapatan bersih periode 8 adalah sebesar Rp 475.424.856 dibagikan kepada Bustamam sebesar Rp 71.313.728, Rp 166.398.700 untuk investor, dan Rp 237.712.428 untuk karyawan. Sedangkan untuk periode 9 yang berakhir pada tanggal 31 Januari 2014, total pendapatan bersih Restoran “Sederhana” adalah sebesar Rp 551.123.524 yang dibagikan untuk Bustamam Rp 82.668.529, investor Rp 192.893.233, dan karyawan Rp 275.561.762.

Masing-masing karyawan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan presentase nilai *mato* atau dikenal dengan nama *nisbah* bagi hasil. Setiap periode pembukuan, nilai *mato* atau nisbah bagi hasil memiliki jumlah yang berbeda. Tabel 3.2 merupakan data yang diperoleh dari Restoran “Sederhana” Surabaya yang berisi tentang nilai per *mato* dan total *mato* bagi karyawan Restoran “Sederhana”, antara lain sebagai berikut:²⁰

Tabel 3.2
 Nilai per *Mato* (Rupiah) dan Total *Mato* (%)
 Periode 1 November 2012 – 31 Januari 2014

Periode	Tanggal	Nilai per <i>mato</i>	Total <i>mato</i>	Jumlah karyawan
5	1/11/13 – 31/1/13	2.535.329	63,50	28
6	1/2/13 – 30/4/13	2.371.009	65,45	29
7	1/5/13 – 30/7/13	3.557.122	70,45	34
8	1/8/13 – 31/10/13	2.963.763	74,65	37
9	1/11/13 – 31/1/14	3.367.876	74,50	34

Sumber: Hasil Pengolahan Penulis 2014

²⁰ Restoran “Sederhana” Surabaya, “Rekapitulasi Perbandingan Penjualan, Belanja dan Kas”..., 1.

Pembukuan Restoran “Sederhana” Surabaya melampirkan neraca

Tabel 3.3
Neraca Restoran”Sederhana” Surabaya
Periode 9 Tanggal 1 November 2013 – 31 Januari 2014

AKTIVA		KEWAJIBAN DAN MODAL	
AKTIVA LANCAR	676.557.999	KEWAJIBAN LANCAR	48.496.904
		KEWAJIBAN JANGKA PANJANG	-
		MODAL	-
		LABA (RUGI) PERIODE BERJALAN	628.061.095
Jumlah Aktiva	676.557.999	Jumlah Kewajiban dan modal	676.557.999

[illegible]

Secara garis besar, neraca menggambarkan jumlah harta di posisi aktiva dan jumlah utang serta modal (ekuitas) di posisi pasiva. Komponen harta yang tergambar di posisi aktiva menunjukkan bahwa harta yang dimiliki oleh Restoran “Sederhana” Surabaya pada periode 9 tanggal 1 november 2013 hingga 31 Januari 2014 adalah sebesar Rp 676.557.999. sedangkan untuk jumlah hutang atau kewajiban yang tergambar di posisi pasiva sebesar Rp 48.496.904 dengan nilai laba/rugi berjalan sebesar Rp 628.061.095.

Balanced scorecard yang selanjutnya disebut BSC merupakan alat manajemen kontemporer yang terdiri dari dua kata yaitu kartu skor (*scorecard*) dan kartu berimbang.²¹ *Balanced Scorecard* meliputi empat perspektif, yakni perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran. Data terkait dengan implementasi

[illegible]

Penjualan rata-rata Restoran “Sederhana” Surabaya periode 7 adalah Rp 20.172.123. Sedangkan untuk periode 8, penjualan rata-ratanya naik menjadi Rp 20.390.325. Pada periode 9 tanggal 1 november 2013 sampai dengan 31 Januari 2014, penjualan rata-rata naik dari periode sebelumnya menjadi Rp 23.633.255.

2. Perspektif Pelanggan di Restoran “Sederhana” Surabaya

Pada perspektif pelanggan, sasaran strategis dari restoran “Sederhana Surabaya adalah meningkatkan kualitas jasa, meningkatkan kualitas hubungan dengan pelanggan, dan meningkatkan citra restoran. Berikut ini jumlah *bill* dan jumlah tamu yang datang di Restoran “Sederhana” Surabaya, antara lain sebagai berikut:²⁵

Tabel 3.6
Jumlah *Bill* dan Jumlah Tamu
Restoran “Sederhana” Surabaya

Periode	Tanggal	Jumlah <i>Bill</i>	Jumlah Tamu
5	1/11/13 – 31/1/13	8.549	16.849
6	1/2/13 – 30/4/13	9.008	16.658
7	1/5/13 – 30/7/13	10.203	17.038
8	1/8/13 – 31/10/13	9.738	12.356
9	1/11/13 – 31/1/14	9.755	9.951

Sumber: Restoran “Sederhana” Surabaya, “*Sales Summary Report* Restoran “Sederhana” Surabaya” (2014: 1)

Jumlah *bill* dari periode 5 sampai dengan 9 mengalami kenaikan, kenaikan yang cukup drastis terdapat di periode 7. Total *bill* yang dikeluarkan oleh Restoran “Sederhana” Surabaya adalah 10.203. Meningkat

²⁵ Restoran “Sederhana” Surabaya, “*Sales Summary Report Restoran “Sederhana” Surabaya*” (Surabaya, 2014), 1.

1.195 *bill* dibandingkan periode 6. 465 *bill* lebih banyak dibandingkan periode 8. Sedangkan untuk jumlah tamu yang datang ke Restoran “Sederhana” Surabaya, periode 5 sebanyak 16.849 orang. Periode 6 jumlah tamu menurun menjadi 16.658 orang. Periode 7 meningkat menjadi 17.038 orang. Pada periode 8 menurun menjadi 12356 orang. Kemudian pada periode 9 menjadi berjumlah 9951 orang.²⁶

pemerintahan, biasanya berbentuk *catering* maupun nasi box.

d. Menu-menu baru

Menu-menu baru yang ada di Restoran “Sederhana” Surabaya merupakan pengembangan dari menu yang telah ada. Hal ini dimaksudkan menarik pelanggan.

e. Camilan khas Padang

Camilan khas Padang yang disediakan di Restoran “Sederhana” Surabaya antara lain berupa kerupuk Pedas, kerupuk Kulit Sapi, dan Emping.

f. Pembukaan kantin-kantin baru

Kantin-kantin baru yang merupakan cabang dari Restoran “Sederhana” Surabaya. Pembukaan kantin baru merupakan bentuk pengembangan dari restoran.

g. Pelayanan Purna Jual

Pelayanan purna jual yang dilakukan oleh Restoran “Sederhana” antara lain pemberian garansi untuk setiap pembelian makanan dan minuman yang telah dibeli oleh konsumen. Jika terdapat cacat atau ketidaksesuaian dengan barang yang telah dibeli, maka restoran mengganti produk tersebut. Contohnya: pada tanggal 1 November 2014 ibu Shanti membeli makanan pesan antar via telp, lalu pesanan yang diterima tidak sesuai dengan yang dipesan. Pihak restoran mengganti barang yang telah dibeli sesuai dengan yang dipesan. Hal ini merupakan bentuk dari

