

## **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis perhitungan bagi hasil yang rumah makan terapkan, serta kaitannya dengan kepuasan dan kinerja karyawan kesimpulan yang dapat diambil dari sistem ini adalah :

1. Praktik bisnis dengan menggunakan system bagi hasil yang menerapkan iekonomi kerakyatan yang berdasarkan pada kearifan lokal ini diterapkan dengan cara-cara yang berbudaya lokal, yang mana tidak sepenuhnya dijalankan dengan cara-cara yang modern. yang cenderung bertujuan memaksimalkan keuntungan untuk para pemilik modal
2. Tata kelola rumah makan Padang ini didasari nilai-nilai dari kampung halaman, dalam yaitu *ringan samo dijinjiang barek samo dipikua* (ringan sama dijinjing berat sama dipikul). Sistem ini menjunjung tinggi keadilan sesuai dengan prinsip syariah dalam islam.
3. Tujuan bisnis rumah makan padang ini tidak hanya semata memaksimumkan keuntungan untuk para pemilik modal saja (seperti tujuan ekonomi), tetapi lebih dari itu, yaitu secara relatif lebih meletakkan manusia sebagai hamba Tuhan yang sejajar, tidak hierarkis, dan sebagai manusia merdeka.

4. Pemilik dan karyawan sama-sama menanggung risiko *fifty-fifty* atas laba atau rugi yang terjadi. Konsekuensinya, semua harus transparan. Inilah perbedaannya dengan bisnis modern. Di organisasi bisnis modern, masalah keuangan sangat dirahasiakan, dan hanya segelinitr elite dalam organisasi perusahaan tersebut yang memiliki akses dan boleh mengetahui “isi perut” perusahaan. Di rumah makan Padang, ada praktik yang menarik , yakni setelah tutup pukul 22.00 malam, secara bersama-sama mereka menghitung hasil penjualan dan pengeluaran pada hari itu. Tidak ada yang dirahasiakan, tidak ada asimetri informasi. Para pekerja juga punya hak untuk mengetahui dan dapat memprediksi berapa yang akan mereka peroleh setelah dilakukan perhitungan nanti setelah 30 hari kerja.
5. sistem ini bisa menjadi refrensi teknik lain untuk para entrepreneur adaptasi pada suatu bentuk usaha. Bandingkan saja dengan bisnis rumah makan lain yang menggaji fix karyawannya, kebanyakan karyawannya malas-malasan dan tidak terlalu peduli kemajuan tempat dia bekerja. karena bagi mereka, kemajuan tempatnya bekerja tidak akan berpengaruh pada gaji mereka karena gaji mereka akan tetap sama saja, walaupun naik tidak akan berpengaruh besar bagi mereka, karena keuntungannya semakin besar untuk pemilik saja. Dan pada akhirnya kurang adanya faktor pendorong pekerja untuk lebih kreatif.

6. Dari segi kejujuran sistem manajemen pada rumah makan ini sangat membantu karena para pekerja tidak akan mencuri diam-diam omset yang ada (walau kemungkinan masih ada, tetapi sedikit) karena kalau mereka mengambilnya diam-diam maka pemasukan berkurang dan saat pembagian hasil mereka mendapatkan hasil yang sedikit.
7. Walaupun tidak bisa dihilangkan faktor kerugian yang dapat terjadi, Kenyataannya usaha ini tetap berkembang dan di sisi lain para pekerja juga merasa lebih terhormat. mereka memperoleh penghasilan bervariasi seiring dengan kerja keras dan kreasi mereka. Kalaupun pendapatan usaha rumah makan turun maka pekerja juga dengan ikhlas menerima turunnya penghasilan dan hal ini juga sebuah harga diri yang tinggi yaitu tidak selalu menuntut pemilik dengan naik gaji.
8. Belajar dari sistem pengelolaan rumah makan Padang, terbukti juga bahwa tujuan sebuah usaha tidak selalu memaksimalkan profit, self interest dan individualis, melainkan juga memadukan tujuan materi (berbagi laba) dengan tujuan rohani berbagi kebahagiaan

## **B. Saran**

Saran yang dapat diberikan penulis untuk Rumah Makan Sederhana yang menggunakan sistem bagi hasil sebagai balas jasa pada karyawan antara lain:

1. Saran untuk investor sebaiknya meberikan jaminan secara tertulis untuk saat tertentu, jika omset penerimaan kecil atau dibawah standar rata-rata penghasilan rumah makan. Jaminan itu berupa perjanjian penambahan upah hingga standar yang ditetapkan pada rumah makan itu sendiri. Hal ini bertujuan untuk menambah kepuasan karyawan.
2. Sebaiknya manajemn pengelola rumah makan, mengadakan tim marketing sendiri guna memasarkan jasa catering atau pemesanan dalam jumlah banyak kepada perusahaan-perusahan bekasi dan Jakarta, guna menambah omset penerimaan rumah makan.
3. Tetap menjaga keharmonisan antar karyawan guna menjaga kekompakan tim dan meraih omset yang tinggi dengan bekerja cerdas.