

**ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS
EKONOMI KREATIF DI KAB ACEH TENGAH
(Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Kota Takengon)**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Disusun Oleh:

DEWI MAHARANI
NPM : 1401270154

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**

**ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS
EKONOMI KREATIF DI KAB ACEH TENGAH**

(Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)

SKRIPSI

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh :

DEWI MAHARANI

1401270132

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING

Dr. Azuar Juliandi, M.SI

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

MEDAN

2018

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi
Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

NAMA MAHASISWA : Dewi Maharani
NPM : 1401270154
PROGRAM STUDI : Perbankan Syariah
HARI , TANGGAL : Kamis, 29 Maret 2018
WAKTU : 07.30 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Selamat Pohan, S.Ag, MA
PENGUJI II : Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

PANITIA PENGUJI

Ketua

Sekretaris

Dr. Muhammad Qorib, MA

Zailani, S.PdI, MA

Medan, 1 Maret 2018

Lampiran : Istimewa
Hal : Skripsi a.n. Dewi Maharani
Kepada Yth : **Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU**

Di-

Medan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalammu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran penelitian sepenuhnya terhadap skripsi mahasiswa SUCI yang berjudul **“ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS EKONOMI KREATIF DI KAB ACEH TENGAH (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)”**

Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapatkan gelar Sarjana Strata satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing


Dr. Azuar Juliandi, M.Si

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dewi Maharani
NPM : 1401270154
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Tempat/Tgl. Lahir : Takengon, 18 Mei 1996
Pekerjaan : Mahasiswa FAI UMSU
Alamat : Jalan Gunung Singgahmata No. 29 Glugur, Medan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya yang berjudul “ **Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)**”. Benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya.

Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, maka kesalahan dan kekeliruan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sesungguhnya, saya ucapkan terimakasih.

Medan, 2018
Yang Membuat Pernyataan



Dewi Maharani

BERTAKWA BERTA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI



Telah selesai diberikan bimbingan dalam pendisian skripsi sehingga masalah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam ujian skripsi oleh:

NAMA MAHASISWA : DEWI MAHARANI
NPM : 1401270154
PROGRAM STUDI : PERBANKAN SYARIAH
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS KINERJA USAHA ETCU, DAN
MENINGKAT BERBASIS EKONOMI KREATIF DI
KAB. ACEH TINGGAL (Studi Kasus Rumah Kreatif
BUMN Takengon)

Medan, Maret 2018

Pembimbing Skripsi

Dr. Azhar Julianti, M.Si

Disetujui Oleh :

**Ketua Program Studi
Perbankan Syariah**

Selamat Pohan, S.Ag, M.A

**Dekan
Fakultas Agama Islam**

Dr. Muhammad Qorib, M.A



Unggul Ilmu & Kepuasan

Silakan menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kaptem Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA
 Dosen Pembimbing : Dr. Azuar Juliandi, M.Si

Nama Mahasiswa : Dewi Maharani
 Npm : 1401270154
 Semester : VIII
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
16/3/18	Sampul dan deskripsi dan analisis deskripsi		
17/3/18	Sampul dan pendahuluan		
19/3/18	Aceh		

Medan,

Diketahui/Disetujui
Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing Skripsi

Dr. Azuar Juliandi, M.Si

ABSTRAK

DEWI MAHARANI. NPM 1401270154. Analisis Kinerja Usaha Kecil Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah. Skripsi. Medan: Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utar. 2018.

Usaha kecil menengah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara maupun daerah, termasuk di Indonesia. Usaha kecil dan Menengah (UKM) ini sangat berperan dalam penyerapan tenaga kerja dan Usaha baru dan juga dapat menambah jumlah unit usaha baru yang mendukung pendapatan rumah tangga dari Usaha Kecil dan Menengah (UKM) tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja usaha kecil dan menengah berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah. Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif yang bersifat deskriptif yaitu pendekatan yang dilakukan dengan cara menyajikan, mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat yang berlaku untuk umum. Teknik Pengumpulan yang dilakukan adalah melalui Studi Dokumentasi dan Wawancara.

Berdasarkan hasil penelitian Penulis, Kinerja Usaha Kecil dan Menengah berbasis Ekonomi Kreatif kurang berkembang dikarenakan adanya beberapa faktor yang mempengaruhi sehingga UKM Berbasis Ekonomi Kreatif Kurang Berkembang.

Kata Kunci : Kinerja Usaha Kecil dan Menengah, Usaha Kecil dan Menengah, Ekonomi Kreatif

KATA PENGANTAR

Asalamu'alaikum Wr.Wb.,

Segala puji bagi Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini, serta shalawat dan salam kepada nabi Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana pada Program Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, yang berjudul "*Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Kab Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)*".

Peneliti menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu dengan kerendahan hati, peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan Skripsi ini.

Dalam kesempatan ini, peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Skripsi ini, untuk itu peneliti ucapkan terimakasih kepada:

1. Ayahanda Zulfan dan Ibunda Karyati yang selalu memberikan dukungan berupa doa, Motivasi dan juga dukungan moril maupun material kepada penulis
2. Bapak Dr. Agussani, MAP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani S.Pd.I, MA selaku wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.Pd.I, MA selaku wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag, MA sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

7. Bapak Dr. Azuar Juliandi, M.Si sebagai pembimbing Skripsi yang membantu dan membimbing peneliti dalam menyelesaikan Skripsi ini.
8. Buat Sahabat terdekat Siti Rahma, Reni Paridah, Diana Yanki Marito Pohan dan Suharti Wijaya Kasih terimakasih telah membantu penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.
9. Buat Teman Terbaik Fhitri Pulungan, Arnita Harahap, Nining Surya Ningsih, Weni Armalia, Puji Anggi, Efri Yanti Hasibuan yang Selalu Memberi dukungan kepada penulis.
10. Seluruh teman-teman Perbankan Syariah Stambuk 2014 Khususnya kelas B2 sore semoga kita bisa sama-sama sukses.

Demikian kata pengantar ini saya tulis, semoga Penyusunan Proposal ini dapat bermanfaat bagi kita semua Amin

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Medan

2018

Penulis

Dewi Maharani

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	3
1. Identifikasi Masalah	3
2. Pembatasan Masalah	3
3. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Kegunaan Penelitian	4
BAB II TINJAUAN TEORITIS.....	6
A. Kajian tentang Konsep Kinerja Usaha.....	6
B. Kajian tentang Konsep Usaha Kecil Menengah.....	10
C. Kajian tentang Konsep Ekonomi Kreatif	13
D. Penelitian terdahulu	15
E. Kerangka Berpikir	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	20
A. Pendekatan Penelitian	20
B. Tempat dan Waktu Penelitian	20
C. Definisi Operasional Variabel	21
D. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	22
E. Teknik Analisis Data	23
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Rumah Kreatif BUMN	
1. Tentang Rumah Kreatif	
2. Makna Logo Rumah Kreatif	
3. Visi Dan Misi Rumah Kreatif	
4. Manfaat Rumah Kreatif	
5. Alur Proses Rumah Kreatif	
B. HASIL PENELITIAN	
C. PEMBAHASAN	
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	

DAFTAR PUSTAKAN

DAFTAR TABEL

TABEL II.I PENELITIAN TERDAHULU

TABEL II.II KERANGKA BERFIKIR

TABEL III.I RINCIAN WAKTU PENELITIAN

DAFTAR GAMBAR

IV.I ALUR PROSES RUMAH KREATIF BUMN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha kecil menengah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara maupun daerah, termasuk di Indonesia. Usaha kecil dan Menengah (UKM) ini sangat berperan dalam penyerapan tenaga kerja dan Usaha baru dan juga dapat menambah jumlah unit usaha baru yang mendukung pendapatan rumah tangga dari Usaha Kecil dan Menengah (UKM) tersebut.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) juga memiliki fleksibilitas usaha yang bagus jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas besar. Dahulu Usaha Kecil dan Menengah (UKM) belumlah mendapatkan perhatian yang penuh dari pemerintah, tapi sekarang pemerintah sedang menggalakkan program-program untuk peningkatan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang ada di Indonesia serta memberikan perhatian khusus kepada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) tersebut.¹

Usaha kecil menengah adalah salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang signifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil.² Usaha kecil menengah juga berartikegiatan ekonomi rakyat berskala kecil yang memiliki kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahun sebagaimana diatur dalam undang-undang Republik Indonesia nomor 9 Tahun 1995.³

Dalam penelitian ini usaha kecil menengah yang diteliti adalah Usaha Kecil Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif. Ekonomi kreatif adalah kegiatan ekonomi yang digerakkan oleh industri kreatif yang mengutamakan peranan

¹ Nuryanti , “Peran *E-commerce* untuk meningkatkan daya saing usaha kecil dan menengah(UKM)” Jurnal Ekonomi, Vol. 21, No. 4, Desember 2013. h. 3.

² Jaidan jauhari, “ Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dengan Manfaatkan E-Commerce” Jurnal Sistem Informasi, Vol. 2, No. 1, April 2010. h. 160.

³ Sentot Herman Glendoh, “Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil”, Jurnal Ekonomi & Kewirausahaan, Vol. 3, No. 1, 2001, h. 3.

kekayaan intelektual.⁴ Usaha kecil menengah di dalam penelitian ini yang akan dikaji adalah tentang kinerjanya. Kinerja usaha adalah perestasi yang dicapai dalam satu priode tertentu yang diukur dengan peningkatan penghasilan, peningkatan penjualan, dan peningkatan keuntungan⁵

Usaha kecil menengah di dalam Islam berkaitan dengan berusaha atau bekerja, seperti dinyatakan di dalam Al-Qur'an berikut ini.

فَإِذَا فُضِّيتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا
اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ۝ ١٠

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.
(QS Al-Jumu'ah/62:10).⁶

Kabupaten Aceh Tengah memiliki permasalahan yang sangat kompleks dalam mengembangkan UKM di daerah tersebut. Ada beberapa permasalahan UKM yaitu, kinerja karyawan dalam melakukan pembinaan UKM kurang maksimal sehingga usaha kecil dan menengah berbasis Ekonomi Kreatif menghambat perkembangan UKM di Kabupaten Aceh Tengah, keterbatasan modal yang dimiliki oleh pelaku Usaha kecil dan menengah di Kab. Aceh Tengah Masih Kurang sehingga Pelaku UKM di Kab. Aceh Tengah Masih sulit Untuk mengembangkan usahanya karena kekurangan Modal, kurangnya pembinaan oleh pemerintah setempat dalam menerapkan UKM berbasis Ekonomi Kreatif di Kabupaten Aceh Tengah.

Penelitian-penelitian terdahulu telah ada mengkaji tentang usaha kecil menengah berbasis ekonomi kreatif, antara lain penelitian yang dilakukan oleh Dani Danuar Tri U., Darwantoyang mengkaji tentang perkembangan usaha mikro kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif⁷. Penelitian lainnya adalah

⁴ Umi Rohman “ Analisis Peran Ekonomi Kreatif dalam Peningkatan Pendapatan Pengrajin ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Skripsi,Program Sarjana,Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung) h. 1.

⁵ Maya sari, “ Enterpreneur Terhadap Kinerja UKM di Kota Medan”, Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis, Vol. 14, No. 1, 2014, h. 61.

⁶ Al-Quran, Terjemah, Departemen Agama RI, Jakarta Toha Putera, 1989.

⁷Dani Dannuar Tri U, “ Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang” Jurnal OF ECONOMICS Vol. 2, No. 4, Tahun 2013

penelitian Sulistyoyang meneliti bagaimana Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dengan Basis Ekonomi Kreatif di Kab Malang.⁸

Jika melihat penelitian-penelitian di atas, maka persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan ini adalah persamaan penelitian penulis dengan penelitian lain yang *persamaan pertama* adalah variabel yang sama yaitu usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif. Sementara itu, perbedaan penelitian ini adalah bahwa penelitian terdahulu menggunakan variabel perkembangan usaha mikro kecil dan menengah sedangkan penulis menggunakan variabel kinerja usaha kecil dan menengah.

Dari pendahuluan di atas maka dapat disimpulkan bahwa usaha kecil dan menengah di kabupaten aceh tengah masih kurang diperhatikan oleh pemerintah jika dilihat dari aspek permodalan dan pembinaan terhadap UKM di kabupaten aceh tengah, maka dari itu peran pemerintah sangat dibutuhkan untuk meningkatkan Kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif di kabupaten aceh tengah.

B. Permasalahan

1. Identifikasi Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka dapat diketahui bahwa masalah yang terlihat berkaitan dengan usaha kecil menengah di Kabupaten Aceh Tengah adalah:

- 1) Keterbatasan modal terhadap UKM di Kota Takengon
- 2) Kurangnya pembinaan terhadap UKM berbasis Ekonomi Kreatif di kota Takengon.

2. Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah dalam bagian ini merupakan upaya dalam menunjukkan seberapa luas ruang lingkup yang menjadi pusat perhatian penelitian.

⁸ Sulistyoyang “Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dengan Basis Ekonomi Kreatif di Kab Malang”Jurnal Ekonomi Modernisasi Vol 6, No 1 tahun 2010.

Penulis akan membatasinya dengan beberapa aspek seperti terlihat dalam deksripsi di bawah ini.

Pertama, batasan variabel penelitian. Penelitian ini hanya menggunakan satu variabel saja yaitu kinerja. Kinerja yang dimaksud adalah kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif.

Kedua, batasan analisis penelitian. Penelitian ini berupaya untuk menganalisis secara deskriptif variabel kinerja usaha kecil dan menengah, tidak bermaksud menganalisis hubungan antar variabel.

Ketiga, batasan objek penelitian. Objek penelitian yang penulis tuju adalah mengambil kasus pada Rumah Kreatif BUMN Takengon yang berada di Kabupaten Aceh Tengah.

3. Perumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang telah dibatasi Sebelumnya, penelitian merumuskan permasalahan penelitian sebagai upaya untuk memudahkan penulis dalam mengumpulkan data-data yang dibutuhkan, memperjelas arah analisis yang akan dilakukan, serta memandu untuk menarik kesimpulan.

Untuk itu, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif di Kabupaten Aceh Tengah?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian dirumuskan sebagai upaya untuk memperjelas arah penelitian.

Tujuan yang ingin dicapai di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Menganalisis kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif di Kabupaten Aceh Tengah.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan masukan kepadaberbagai pihak. Kegunaan Penelitian ini dapat di bagi menjadi 2.

Pertama, manfaat ilmiah. Penelitian ini diharapkan berguna untuk hal-hal berikut ini: (1) Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemikiran penulis mengenai kinerja usaha kecil dan menengah (UKM) berbasis ekonomi kreatif; (2) Bahan acuan untuk penelitian selanjutnya terutama tentang usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif; dan (3) Sebagai sarana untuk mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh di bangku kuliah dalam sebuah penelitian ilmiah.

Kedua, manfaat praktis. Selain kemanfaatan ilmiah, penelitian ini juga diharapkan dapat berguna dalam hal: (1) Memberikan pengetahuan kepada masyarakat bahwa usaha kecil dan menengah (UKM) harus di tingkatkan oleh suatu daerah; (2) Menambah minat masyarakat untuk mencintai produk lokal; dan (3) Masukan bagi pihak Rumah Kreatif BUMN Takengon untuk mengembangkan usaha kecil dan menengah yang ada di Kabupaten Aceh Tengah (4) Diharapkan dapat berperan serta dalam mendukung pemberdayaan UKM berbasis ekonomi kreatif di Kota Takengon untuk ke depannya.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Kajian tentang Konsep Kinerja Usaha

Pada bagian ini penulis akan menjelaskan bagaimana konsep Kinerja usaha yang menjadi pusat penelitian dalam berbagai aspek dan menurut pakarnya.

Kerja menurut kamus bahasa Indonesia adalah melakukan sesuatu, sesuatu yang dilakukan. Sedangkan konsep kinerja merupakan singkatan dari *kinetika energi kerja* yang sinonimnya dalam bahasa Inggris adalah *performance*. istilah *performance* sering diindonesiakan sebagai performa. Kinerja adalah keluaran yang dihasilkan oleh indikator-indikator suatu pekerjaan dalam kurun waktu tertentu.⁹Kinerja merupakan suatu istilah secara umum yang digunakan untuk sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periodedengan referensi pada jumlah standar seperti biayabiaya masa lalu atau yang diproyeksikan, dengan dasar efisiensi, pertanggungjawaban atau akuntabilitas manajemen dan semacamnya .¹⁰

Kinerja perusahaan adalah suatu tampilan keadaan secara utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu, merupakan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber dayayang dimiliki Kinerja perusahaan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat-alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu. Hal ini sangat penting agar sumber daya digunakan secara optimal dalam menghadapi perubahan lingkungan.¹¹

Menurut Sudarmanto, dalam berbagai literatur, pengertian tentang kinerja sangat beragam. Akan tetapi, dari berbagai perbedaan pengertian, dapat dikategorikan dalam dua garis pengertian dibawah ini: (1). Kinerja merujuk

⁹Wirawan, Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia, (Salemba Empat, Jakarta, 2009), h. 5.

¹⁰ Imam Widodo, “ Analisis Kinerja Perusahaan dengan Menggunakan Pendekatan *balanced scorecard*”(Skripsi Fakultas Ekonomi UNDIP,2011), h. 9.

¹¹ Wayan Adhiya Nugroho, “Analisis Pengukuran Kinerja Perusahaan dengan Konsep Balance Scorecard (Studi Kasus PT.Wijaya Karya”, (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis,2013) h. 8.

pengertian sebagai hasil, kinerja merupakan catatan hasil yang diproduksi atas fungsi pekerjaan tertentu atauaktivifitas selama periode waktu tertentu; (2)Kinerja merujuk pengertian sebagai perilaku, kinerja merupakan seperangkat perilaku yang relevan dengan tujuan organisasi tempat orang bekerja.¹²

Berdasarkan pandangan di atas, maka kinerja usaha adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau kelompok dalam suatu perusahaan sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing.

Islam mengajarkan bahwa manusia harus melakukan kerja dan mencapai kinerja atau prestasi dengan baik. Perihal tersebut dapat dilihat dalam beberapa ayat Al-Qur'an seperti di bawah ini.

وَلِكُلِّ دَرَجَاتٍ مِّمَّا عَمِلُوا وَيُؤْتَوْنَ فِيهِمْ أَجْرَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ ١٩

"Dan bagi masing-masing mereka derajat menurut apa yang telah mereka kerjakan dan agar Allah mencukupkan bagi mereka (balasan) pekerjaan-pekerjaan mereka sedang mereka tiada dirugikan". (QS Al-Ahqaaf/46:19).¹³

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ ط وَأَعْفُ عَنَّا وَاعْفُ عَنَّا وَاعْفُ لَنَا وَأَرْحَمْنَا أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ٢٨٦

Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa): "Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami tersalah. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebankan kepada kami beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tak sanggup kami memikulnya. Beri maaflah kami; ampunilah kami; dan rahmatilah kami. Engkaulah Penolong kami, maka tolonglah kami terhadap kaum yang kafir"(QS Al Baqarah /2:286).¹⁴

¹² Sudarmanto, Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM, (Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2009), h. 8

¹³ Al-Quran, Terjemah, Departemen Agama RI, Jakarta Toha Putera, 1989.

¹⁴ Al-Quran, Terjemah, Departemen Agama RI, Jakarta Toha Putera, 1989.

Dari ayat tersebut bahwasanya Allah pasti akan membalas setiap amal perbuatan manusia berdasarkan apa yang telah mereka kerjakan. Artinya jika seseorang melaksanakan pekerjaan dengan baik dan menunjukkan kinerja yang baik pula bagi organisasinya maka ia akan mendapat hasil yang baik pula dari kerjanya dan akan memberikan keuntungan bagi usaha atau pekerjaan yang dilakukan.

Agama Islam memandang bekerja adalah bagian dari ibadah dan jihad jika sang pekerja bersikap konsisten terhadap peraturan Allah, suci niatnya dan tidak melupakan-Nya. Dengan bekerja, masyarakat bisa melaksanakan tugas kekhalifahannya, menjaga diri dari maksiat, dan meraih tujuan yang lebih besar.¹⁵

Banyak faktor yang mempengaruhi prestasi perusahaan kecil diantaranya adalah pengaruh faktor internal dan eksternal. Keberhasilan tergantung dari kemampuan dalam mengelola kedua faktor ini melalui analisis faktor lingkungan serta pembentukan dan pelaksanaan strategi usaha. internal bagi UMKM terutama dalam pengembangannya mencakup aspek yang luas yakni peningkatan kualitas sumber daya manusia, kemampuan manajemen, organisasi dan teknologi, kompetensi kewirausahaan, akses yang lebih luas terhadap permodalan, informasi pasar yang transparan, faktor input produksi lainnya, dan iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan, dan praktek bisnis serta persaingan yang sehat.

Adanya peningkatan nilai kewirausahaan, kemampuan pemasaran, teknologi dan pengelolaan keuangan maka tentunya prestasi usaha kecil akan meningkat. Faktor eksternal meliputi jaringan sosial, legalitas, dukungan pemerintah, pembinaan, teknologi, dan akses kepada informasi. Keberhasilan akan tercapai jika adanya kesesuaian antara faktor internal dengan faktor eksternal melalui penerapan cara yang tepat.¹⁶

¹⁵ Icha Mustamin, “ Penilaian Kinerja Perusahaan Berdasarkan Perspektif Islam Pada BMT Al-Amin Makasar” (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin Makasar, 2013) h. 25.

¹⁶ Putu Lanang Eka Sudiarta, ketut kirya, wayan cipta “Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha mikro kecil dan menengah di kabupaten banggai” Vol, 2 Tahun 2014, h. 3

faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UKM yang dilakukan di Indonesia kebanyakan UKM di Indonesia beroperasi melalui jalur tradisional dalam hal produksi dan pemasarannya. Sehingga dalam penelitian ini lebih melihat kepada faktor-faktor yang lebih tradisional seperti modal psikologis entrepreneur, manajemen sumber daya manusia, inovasi, karakteristik dari entrepreneur, dan karakteristik UKM.¹⁷

Tujuan kinerja perusahaan yang terdiri dari

1. tetap berdiri atau eksis (*survive*).
2. untuk memperoleh laba (*benefit*).

3. dapat berkembang (*growth*), dapat tercapai apabila perusahaan tersebut mempunyai performa yang baik. Kinerja (performa) perusahaan dapat dilihat dari tingkat penjualan, tingkat keuntungan, pengembalian modal, tingkat turn over dan pangsa pasar yang diraihinya.¹⁸

Pengukuran kinerja yang dilakukan pada periode waktu tertentu bermanfaat untuk menilai kemajuan yang telah dicapai perusahaan dan menghasilkan informasi yang juga bermanfaat untuk pengambilan keputusan manajemen serta mampu menciptakan nilai perusahaan.¹⁹ Pengukuran kinerja sebagai tindakan pengukuran yang dilakukan terhadap berbagai aktivitas dalam rantai nilai yang ada pada perusahaan. Hasil pengukuran tersebut kemudian digunakan sebagai umpan balik yang akan memberikan informasi tentang prestasi pelaksanaan suatu rencana dan titik dimana perusahaan memerlukan penyesuaian-penyesuaian atas aktivitas perencanaan dan pengendalian.²⁰ Kinerja usaha dapat diukur atau dilihat dari Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Modal, Pertumbuhan Tenaga Kerja, Pertumbuhan Pasar, Pertumbuhan laba.²¹

¹⁷ Alfin Samir “identifikasi factor-faktor yang mempengaruhi kinerja ukm catring di kota bandung” Jurnal manajemen teknologi, Vo. 10, No. 2, 2011, h. 165.

¹⁸ Jauch L.R, and Glueck W.F, “*Business Policy and Strategic Management*”, (New York, McGraw Hill 1988)

¹⁹ Sabrinna, Anindhita Ira. “ Pengaruh Corporate Governance dan Struktur Kepemilikan Terhadap kinerja Perusahaan.” Skripsi Program Sarjana Universitas Diponegoro, 2010

²⁰ Nicky Akbar “Pengaruh Kinerja Perusahaan jasa Pendekatan Balanced Scorecard pada PT Pandu Siwi Sentosa”. Skripsi Ekonomi Manajemen, 2011. h.7

²¹ Musran Mumizu” Pengaruh aktor-Faktor External dan Internal Kinerja Usaha Mikro dan Kecil(UMK) di Sulawesi” Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan , Vol. 12, No. 1, Maret 2010. h. 35.

Dalam melakukan kinerja usaha banyak hal yang harus diperhatikan bukan hanya dari segi faktor maupun dari segi penilaian kinerja usaha saja, tetapi ada hal lain yang dapat mempengaruhi kinerja itu sendiri.

B. Kajian tentang Konsep Usaha Kecil Menengah

Pada bagian ini penulis akan menjelaskan bagaimana konsep usaha kecil menengah, Faktor- faktor yang mempengaruhi usaha kecil dan menengah, dan apa saja manfaat dari usaha kecil menengah tersebut.

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan setara kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil adalah kegiatan ekonomi yang dimiliki danhidupi sebagian besar rakyat. Pengertian usaha kecil disini mencakup usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional.²²

Usaha Kecil Menengah salah satu jenis usaha milik perorangan, badan usahanya berbadan hukum atau tidak berbadan hukum. Bada usaha ini selain berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang memiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung.²³

Usaha Kecil Menengah juga dapat di artikan sebagai suatu bentuk usaha yang dilihat dari skalanya usaha rumah tangga dan usaha kecil hanya mempunyai jumlah pegawai antara 1-19 orang.²⁴ Usaha Kecil dan Menengah merupakan batu loncatan bagi perusahaan dari setiap sektor ekonomi, pada umumnya, seorang wirausahawan memulai usahanya dari bisnis kecil. Tidaklah mudah kita mendefinisikan bisnis kecil dalam ukuran angka. Banyak pengusaha memulai bisnisnya dari awal dengan bisnis kecil atau istilah sehari-hari bisnis kecil-kecilan.²⁵

²² M.Tohar, "Mebuka Usaha Kecil". (Yogyakarta, KUNISUS, 2002), h.1.

²³ Sulisty, "Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dengan basis Ekonomi Kerakyatan di kabupaten Malang", Jurnal Ekonomi Modernisasi, Vol. 5, No. 1, 2010. h. 60.

²⁴ Jaidan jauhari, " Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dengan Manfaatkan E-Commerce" Jurnal Sistem Informasi, Vol. 2, No. 1, April 2010. h. 160.

²⁵ Prof.Dr.Juhaya S.Pradja, M.A., Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan, (Bandung, CV Pustaka Setia, 2013) h. 201.

Bisnis kecil sebagai bisnis yang memiliki dan dikelola secara mandiri yang tidak mendominasi pasarnya. definisi bisnis kecil sebagai perusahaan yang dimiliki dan dioperasikan secara independen, tidak mendominasi dalam bidangnya, dan memiliki ukuran standar tertentu atas laba atau jumlah karyawan. M. Kwartono. Beliau mengatakan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Atau yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000 dan milik warga negara Indonesia.²⁶

Menurut pandangan Usaha kecil dan menengah islam memang tidak memberikan penjelasan secara eksplisit terkait konsep tentang kewirausahaan (*entrepreneurship*) ini, namun di antara keduanya mempunyai ikatan yang cukup erat, memiliki ruh atau jiwa yang sangat dekat, meskipun bahasa teknisnya yang digunakan berbeda. Dalam islam digunakan istilah kerja keras, kemandirian (*biyaqiha*), dan tidak cengeng. Setidaknya terdapat beberapa ayat Al_Qur'an maupun hadis yang dapat menjadi rujukan pesan tentang semangat kerja keras dan kemandirian ini.

Bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras, menurut wafiduddin, adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (Rezeki), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan (resiko). Dengan kata lain, orang yang berani melewati resiko akan memperoleh peluang rezeki yang besar. Kata rizki memiliki makna bersayap, rezeki sekaligus resiko. Dalam sejarah nabi Muhammad, istrinya dan sebagai besar sahabatnya adalah praktisi ekonomi dan sosok tauladan bagi umat. Oleh karena itu, sebenarnya tidaklah asing jika dikatakan bahwa mental *entrepreneurship intern* dengan jiwa umat islam itu sendiri. Bukanlah islam adalah agama pedagang, disebarkan diseluruh dunia setidaknya abad ke 13 M, oleh para pedagang muslim.

Para sahabat nabi adalah pedagang mungkin kita semua ingat kisah "*Abdurahman bin' Auf radhiallahu'anhu, bagaimana kehebatan beliau dalam berdagang, yang artinya " Abdurrahman bin Auf ketika datang di madinah, Nabi shallallahu'alaihi wasallam mempersaudarakannya dengan sa'ad bin ar rabi'*

²⁶Juhaya S.Pradja, Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan,(Bandung, CV PUSTAKA SETIA,2013) h. 201.

Al Anshari. Lalu sa'ad menawarkan kepada abdurahman wanita untuk dinikahi dan juga harta . namun abdurahman berkata: semoga Allah memberkahi keluargamu dan hartamu, tapi cukup tunjukan kepadaku dimana letak pasar” lalu di sana ia mendapatkan untung berupa aqith dan minyak samin” (HR Al Bukhari 3937).

Dalam perspektif perkembangan, UKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (Empat) kelompok yaitu :

1. *Livelihood Activities*, merupakan UKM yang digunakan sebagian kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum di kenal sebagai sector informal. Contohnya adalah pedangan kaki lima.
2. *Micro enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki sifat penghajian tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Entereprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dana ekspore.
4. *Fast moving enterprise*, merupakan UKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan trascformasi menjadi usaha besar (UB)

Faktor-faktor yang paling mempengaruhi Usaha kecil dan menengah adalah modal perusahaan khususnya manufaktur, dapat membantu pihak manajemen perusahaan yang ada dalam perusahaan tersebut dalam menentukan bagaimana seharusnya pemenuhan kebutuhan dana untuk mencapai struktur modal yang optimal harus dilakukan. Dengan demikian tujuan pihak manajemen perusahaan untuk memaksimumkan kemakmuran usaha dapat tercapai.²⁷

Sementara itu, faktor penyebab kegagalan sektor usaha kecil untuk berkembang diantaranya :

1. lemahnya kemampuan dalam mengambil keputusan.
2. ketida mampuan didalam manajemen.
3. kurangnya pengalaman.

²⁷ Sakur, “Kajian FAktor-Faktor yang mendukung pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Studi KAsus di Kota Surakarta” jurnal ilmu Asministrasi Volume 7, Nomor 2, 2011 h. 88

4. lemahnya pengawasan keuangan.²⁸

Dari penjelasan diatas dapat di ketahui bahwa usaha kecil dan menengah sangatlah penting untuk meningkatkan perekonomian suatu Negara .

C. Kajian tentang Konsep Ekonomi Kreatif

Pada bagian ini penulis akan menjelaskan apa itu Ekonomi Kreatif, apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi Ekonomi Kreatif, dan bagaimana Dampak Ekonomi Kreatif tersebut.

Ekonomi Kreatif merupakan konsep ekonomi baru yang memadukan informasi dan kreatifitas yang mengandalkan ide, gagasan dan pengetahuan dari sumberdaya manusia sebagai faktor produksi.²⁹ Ekonomi kreatif merupakan pergeseran dari era ekonomi pertanian, era industrialisasi, dan era informasi.

Ekonomi kreatif juga sebagai kegiatan ekonommi masyarakat yang menghabiskan sebagian besar waktunya untuk menghasilkan ide, tidak hanya melakukan hal-hal yang rutin dan berulang-ulang, karna masyarakat ini menghasilkan ide merupakan hal yang harus dilakukan untuk kemajuan. Kreteria ekonomi kreatif diantaranya :

1. Diperlukan kolaborasi antara actor yang berperan dalam industry kreatif, yaitu cendekiawan (kaum intelektual), dunia usaha, dan pemerintah yang merupakan prasyat mendasar
2. Berbasis pada ide atau gagasan
3. Pengembangan tidak terbatas dalam berbagai bidang usaha
4. Konsep yang dibangun bersifat relatif.

Ekonomi kreatif sebagai wujud dari upaya mencari pembangunan yang berkelanjutan melalui kreativitas, yang mana pembangunan berkelanjutan adalah suatu iklim perekonomian yang berdaya saing dan memiliki cadangan sumber daya yang terbarukan. Peran besar yang ditawarkan ekonomi kreatif adalah pemanfaatan cadangan sumber daya yang bukan hanya terbarukan, bahkan tak

²⁸ Sulisty, "Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dengan Basis Ekonomi Kerakyatan Di Kabupaten Malang" jurnal Ekonomi Modernisasi Vol 6, No 1, Pebruari 2010, h. 59.

²⁹I Gusti Bagus Arjana, Geografi Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 227.

terbatas, yaitu ide, gagasan, bakat atau talenta, dan kreativitas.³⁰ Ekonomi kreatif sendiri merupakan pengembangan konsep berdasarkan modal kreativitas yang dapat berpotensi meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.³¹

Menurut Howkins, kreativitas muncul apabila seseorang berkata, mengerjakan, dan membuat sesuatu yang baru, baik dalam pengertian menciptakan sesuatu dari yang tadinya tidak ada maupun dalam pengertian memberikan/karakter baru pada sesuatu.³²

Menurut Latuconsina, menyatakan bahwa sumberdaya Manusia (SDM) kreatif adalah syarat untuk mengisi peranan dalam industri kreatif. industri kreatif adalah jalan untuk membangun ekonomi kreatif atau ekonomi berbasis pengetahuan (knowledge based economy). Dan ekonomi modal ini adalah fondasi ekonomi yang dibangun berdasarkan sinergisitas antara talenta SDM dan keunggulan alam, yang ditandai dengan pertumbuhan cepat, penambahan nilai yang tinggi, serta perspektif sosial yang positif.³³

Dalam pandangan Departemen Perdagangan Republik Indonesia, ekonomi kreatif adalah nilai tambah berbasis ide yang lahir dari kreativitas sumber daya manusia (orang kreatif) yang berbasis ilmu pengetahuan, termasuk warisan budaya dan teknologi.³⁴

Faktor penggerak Ekonomi Kreatif adalah aspek-aspek, kondisi, mekanisme yang dianggap sebagai variabel utama penentu keberhasilan pengembangan industry kreatif. Faktor Penggerak ini merupakan faktor - faktor penting untuk membentuk pondasi dan pilar yang kokoh pada tahun 2015. Faktor Penggerak ini secara dominan akan digerakkan oleh actor tertentu sehingga

³⁰ Dani Dannuar Tri U, “ Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang” (Skripsi Program Sarjana Ekonomika dan Bisnis Universitas DiPonogoro, 2013) h.4.

³¹ Aisyah Nurut, Fitriana, Irwan Noor, Ainul Hayat, “Pengembangan Industri Kreatif di Kota Batu”, Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol. 2 No. 2, h. 281.

³² Umi Rohman “ Analisis Peran Ekonomi Kreatif dalam Peningkatan Pendapatan Pengrajin ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Skripsi, Program Sarjana, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung) h.20.

³³ Herie Saksono, Ekonomi Kreatif : “Talent Baru Pemicu Daya Saing Derah Creative Economi: New Taelnts Foe Regional Competitiveness Triggers”, Jurnal Bina Praja, Vol. 4 No. 2. Juni 2012. h. 96.

³⁴ Rensi Mei Nandini, “Dampak Usaha Ekonomi Kreatif Terhadap Masyarakat Desa Blawe Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kendiri”, Vol 4, No 1, Januari-April, h. 1.

penguatan pondasi dan pilar pada model pengembangan industry kreatif dapat tercapai.³⁵

Ekonomi kreatif perlu dikembangkan karena secara umum ekonomi kreatif memberikan dampak yang positif terhadap perekonomian suatu negara. Dalam buku yang berjudul “Menggerakkan Ekonomi Kreatif: Antara Tuntutan dan Kebutuhan” menjelaskan dampak dari ekonomi kreatif adalah :

1. Dampak Ekonomi, Ekonomi kreatif memberikan dampak positif di bidang ekonomi. Dampak ekonomi tersebut adalah: (a).Meningkatnya Produk Domestik Bruto (PDB) (b). Kesempatan kerja (employment) (c).Peningkatan produksi (2) Dampak social, Dalam bidang sosial, ekonomi memiliki dampak antara lain sebagai berikut (a). Kualitas Hidup (b). Toleransi Sosial (c).Pengurangan Kesenjangan Sosia.³⁶

D. Penelitian terdahulu

Penelitian-penelitian tentang kinerja usaha kecil dan menengah terlihat cukup banyak telah dilakukan oleh para peneliti. Salah satu penelitian yang telah dilakukan adalah mengenai usaha kecil dan menengah, Ekonomi Kreatif, Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil maupun variable-variabel lain yang terkait dengannya.

Tabel 2.1 Rivi u terhadap Penelitian Terdahulu

No	Nama peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Dani Danur Tri U, Darwanto	Perkembangan Usaha Mikro kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang	UMKM kreatif belum mampu memberikan predikat khusus bagi Kota Semarang karena merekamemiliki kemampuan yang terbatas serta mengalami permasalahan dalam pengembangan usahanya. Beberapa permasalahan yang dihadapi UMKM kreatif kota Semarang antara lain permasalahan permodalan yang terbatas, bahan baku dan penggunaan peralatan produksi yang sederhana, media pemasaranterbatas karena belum adanya sentra UMKM, biaya transaksi yang cukup banyak, tenaga kerja yang kurang terampil, dan masalah pendaftaran hak cipta mereka. ³⁷
2.	Sulistyo	Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah	Pembangunan UKM yang bercirikan ekonomi kerakyatan sudah harus menjadi komitmen

³⁵ Departemen perdagangan republik Indonesia “Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia” 2008, h. 65.

³⁶ Rensi Mei Nandini, *loc. cit.* h. 6.

³⁷ Dani Dannuar Tri U, “Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang” Jurnal OF ECONOMICS Volume 2, Nomor 4, Tahun 2013, h.12.

No	Nama peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
		dengan Basis Ekonomi Kreatif di Kab Malang	bersama secara nasional demi masa depan bangsa ini. Terutama di Kabupaten Malang dari pengamatan data dilapangan ternyata peran sektor UKM di era reformasi ini cukup mempunyai posisi yang sangat strategis dalam menyelematkan kondisi perekonomian yang telah terbukti tahan banting dalam menghadapi krisis ekonomi bila di banding dengan peran para konglomerat atau pengusaha besar dalam mempertahankan struktur ekonomi. ³⁸
3.	Harie Saksono	Ekonomi Kreatif: Talenta Baru Pemicu daya saing daerah	kehadiran ekonomi kreatif sebagai wujud ide kreatif-inovatif masyarakat dan manfaat keekonomiannya, belum mampu menstimulasi pemerintah daerah untuk segera merespon melalui pengaturan dan penataan serta pengembangan usaha dan produk-produk kreatif yang mampu memberikan nilai tambah ekonomi dan kemanfaatannya dapat langsung dirasakan masyarakat. ³⁹
4.	Rensi Mei Nandini	Dampak Usaha Ekonomi Kreatif Terhadap Masyarakat Desa Blawe Kecamatan Purwosari Kabupaten Kediri	masyarakat Desa Blawe Kecamatan Purwoasri Kabupaten Kediri sedang mengembangkan usaha ekonomi kreatif berupa kerajinan korden. Hampir sebagian besar masyarakat desa tersebut bermatapencaharian sebagai pengerajin korden. Sehingga masyarakat desa tersebut sudah merasakan dampak dari program ekonomi kreatif. Hal ini dapat dilihat dari kehidupan masyarakat desa tersebut yang telah menunjukkan kemajuan dibandingkan dengan kehidupan mereka sebelumnya. ⁴⁰
5.	Sentot Herman Glendoh	Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil	Pembinaan dan pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, duniausaha dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah. ⁴¹
6.	Setyowati subrato, Ira Maya Hapsari, dan Yanti Puji Astutie	Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi kinerja usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes	Dari pengujian data yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa : (1) Terdapat pengaruh negatif dan signifikan faktor SDM terhadap kinerja UMKM Kabupaten Brebes, (2) Terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor Keuangan terhadap kinerja UMKM Kabupaten Brebes, (3) Terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor Produksi terhadap kinerja UMKM Kabupaten Brebes, (4) Terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor

³⁸ Sulistyio “ Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dengan Basis Ekonomi Kreatif di Kab Malang” Jurnal Ekonomi Modwenisasi, Vol 6, No. 1, Februari 2010, h. 70

³⁹ Herie Saksono “ Ekonomi Kreatif: Talenta baru pemicu daya saing daerah” Jurnal Bina Jaya, Vol. 6, No. 2 Juni 2012, h.102

⁴⁰ Resi Mei Nandini “ Dampak Usaha Ekonomi Kreatif Terhadap Masyarakat Desa Blawe Kecamatan Purwosari Kabupaten Kediri” Vol. 4, No. 1, Januari-April 2016, h. 9

⁴¹ Sentot Herman Glendoh, “Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil”, Jurnal Ekonomi & Kewirausahaan, Vol. 3, No. 1, 2001, h. 12.

No	Nama peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
			Pemasaran terhadap kinerja UMKM Kabupaten Brebes, (5) Terdapat pengaruh signifikan faktor SDM, Keuangan, Produksi, dan Pemasaran secara bersama-sama terhadap kinerja UMKM Kabupaten Brebes, dengan R ² sebesar 88,6%. ⁴²

Tabel 2.1. memperlihatkan bahwa ada beberapa aspek persamaan dan perbedaan penelitian yang penulis lakukan ini dengan penelitian-penelitian orang lain sebelumnya. *Pertama Persamaan* penelitian ini dengan penelitian Dani Danur Tri U, Darwanto&Sulistyo penelitian adalah sama-sama menggunakan variabel yang sama yaitu Usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif seperti penelitian yang telah, *perbedaan* penelitian penulis dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Dani Danur Tri U, Darwanto&Sulistyo penelitian variabel terikatnya perkembangan usaha sedangkan penulis variabel terikatnya adalah kinerja usaha.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian yang dilakukan oleh Harie Saksono adalah sama-sama meneliti tentang Ekonomi kreatif teknik pengumpulan data penulis dengan penelitian terdahulu sama-sama menggunakan metode deskriptif dengan analisis data secara kualitatif, *perbedaan* penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah variabel bebas penulis dengan variabel bebas penelitian terdahulu berbeda variabel bebas penelitian terdahulu Talenta Baru Pemicu daya saing daerah.

Selanjutnya *persamaan* penelitian yang dilakukan Rensi Mei Nandini adalah sama-sama meneliti tentang ekonomi kreatif dan metode pengumpulan data sama-sama menggunakan metode kualitatif, banyak *perbedaan* penelitian penulis dengan penelitian yang dilakukan oleh Rensi Mei Nandini salah satunya peneliti terdahulu lebih memfokuskan penelitiannya kepada Dampak Usaha Ekonomi Kreatif Terhadap Masyarakat sedangkan penelitian penulis tentang kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif. Kemudian *persamaan* penelitian penulis dengan penelitian yang dilakukan oleh Sentot Herman Glendoh adalah variabel penulis dengan penelitian terdahulu sama membahas tentang usaha kecil

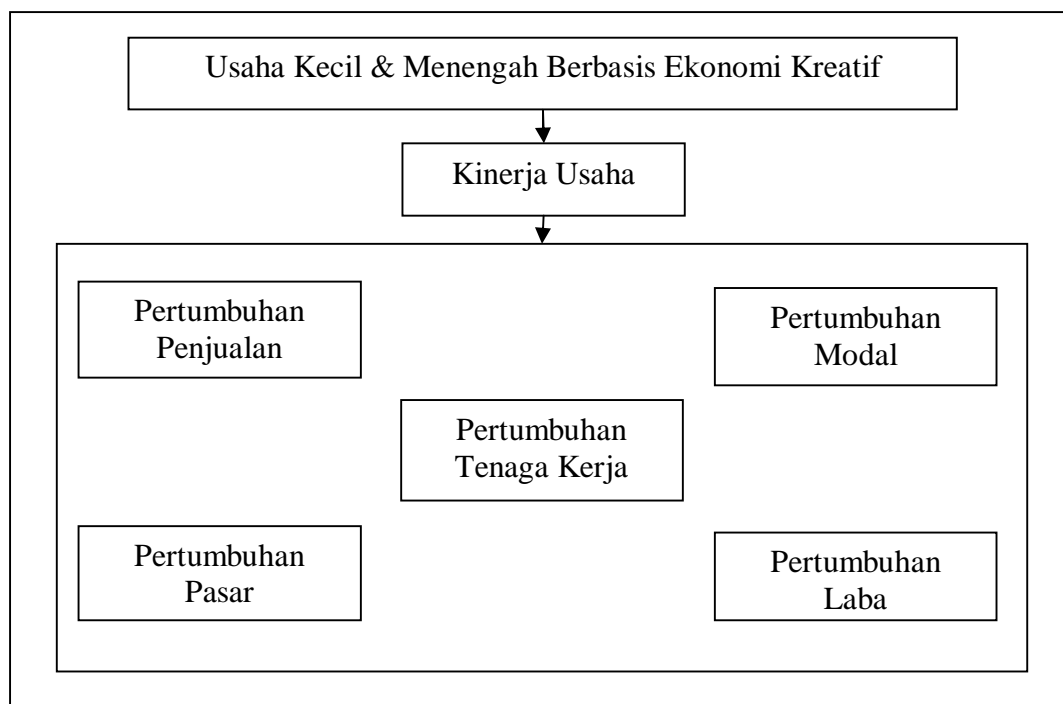
⁴² Setyowati subrato, Ira Maya Hapsari, Yanti Puji Astutie “ Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi kinerja usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes” Vol. 6, No.1, 2016, h.

dan menengah *perbedaan* penelitian penulis dengan penelitian yang di lakukan oleh Sentot Herman Glendoh yaitu menggunakan metode kuantitatif dan teknik pengumpulan datanya juga berbeda. Dan yang terakhir *persamaan* penelitian yang di lakukan penulis dengan penelitian terdahulu adalah sama-sama membahas bagaimana faktor- faktor yang mempengaruhi usaha kecil dan menengah untuk meningkatkan suatu perekonomian daerah. *Perbedaan* yaitu variabel penulis dengan penelitian terdahulu sangatlah berbeda jelas jauh berbeda karna penelitian terdahulu tidak ada membahas tentang kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif.

Dari penjelasan di atas dapat di lihat apa saja perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan.

E. Kerangka Berpikir

Dalam menunjang proses penelitian agar tetap terarah pada fokus penelitian maka disusun suatu kerangka dalam penelitian ini.



Gambar 2.1. Kerangka Berpikir

Usaha kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif adalah suatu industri yang mengandalkan ketrampilan, talenta dan kreativitas yang berpotensi dalam

meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu yang menjadi faktor yang membuat usaha kecil dan menengah menjadi lebih berkembang bisa dilihat dari kinerja usaha yang dilakukan oleh industri kreatif tersebut. Kinerja usaha kecil dan menengah dapat dilihat dari segi pertumbuhan penjualan, pertumbuhan penjualan ini sangat penting dari penerimaan pasar dari produk atau jasa dari suatu usaha tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Kinerja usaha dapat juga dilihat dari segi Pertumbuhan modal merupakan hasil persentase dari peningkatan modal sendiri dibandingkan dengan jumlah modal sebelumnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif yang bersifat deskriptif. Dengan menggunakan pendekatan tersebut peneliti berharap akan mendapatkan apa yang peneliti inginkan, serta dapat menjabarkan dengan akurat kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif di Kota Takengon.

Pendekatan kualitatif merupakan suatu penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah serta memanfaatkan berbagai metode alamiah.⁴³

Sedangkan pendekatan deskriptif adalah pendekatan yang dilakukan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat yang berlaku untuk umum.⁴⁴

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang penulis akan lakukan adalah di Rumah Kreatif BUMN Takengon yang beralamat di Jln. Lebe Kader No. 3 Takengon, Aceh Tengah, 24512

Waktu penelitian yang penulis lakukan mulai Oktober 2017 sampai Maret 2018.

Tabel 3.1 Jadwal Penelitian

No.	Kegiatan	Waktu
1.	Penelitian pendahuluan	5 Oktober – 23 Oktober 2016
2.	Penyusunan proposal penelitian dan pembimbingan proposal	Oktober – Januari
3.	Seminar proposal penelitian	Januari

⁴³ Naila Hayatri, "Pemilihan Metode yang Tepat dalam Penelitian (Metode Kualitatif dan Kuantitatif)" Jurnal Tarbiyah al-Awalad Vol. IV Edisi. 1, h. 347

⁴⁴ Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif dan R & D, (Bandung, Alfabeta, 2013), h. 9.

4.	Pengumpulan dan pengolahan data penelitian	Januari – Februari
5.	Penyusunan dan pembimbingan skripsi	Februari-maret
6.	Sidang meja hijau	Maret

C. Definisi Operasional Variabel

Berdasarkan landasan Teori yang telah dipaparkan, maka di dalam definisi operasional ini penulis mengemukakan parameter atau indikator kinerja usaha.

Kinerja usaha, suatu istilah secara umum yang digunakan untuk sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periodedengan referensi pada jumlah standar seperti biaya-biaya masa lalu atau yang diproyeksikan, dengan dasar efisiensi, pertanggung jawaban atau akuntabilitas manajemen dan semacamnya.⁴⁵

Kinerja usaha dalam penelitian ini dilihat dari indikator-indikator sebagai berikut:

1. Pertumbuhan Penjualan, merupakan kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu.⁴⁶
2. Pertumbuhan Modal merupakan hasil persentase dari peningkatan modal sendiri dibandingkan dengan jumlah modal sebelumnya, perusahaan disebut memiliki laju pertumbuhan tinggi jika mempunyai modal yang cukup untuk membiayai pertumbuhannya tersebut.⁴⁷
3. Pertumbuhan Tenaga Kerja merupakan Setiap orang laki-laki atau perempuan melakukan pekerjaan, baik daam maupun diluar hubungan kerja guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.⁴⁸
4. Pertumbuhan Pasar merupakan tingkat kenaikan ukuran pasar, umumnya dinyatakan sebagai persentase per tahun.

⁴⁵ Imam Widodo, “ Analisis Kinerja Perusahaan dengan Menggunakan Pendekatan *balanced scorecard*”(Skripsi Fakultas Ekonomi UNDIP,2011), h. 9.

⁴⁶ Nudzunul Fiara Thausyah “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal” Jurnal ilmiah dan Riset Manajemen, Vol 4, No 9, 2015, h. 2.

⁴⁷ Hirmayati Sihotang, “Pengaruh Pertumbuhan Modal dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada perusahaan *Food And Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Priode 2010-2013” Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen, Vol. 4, No. 1, Juni 2015, h. 15.

⁴⁸ Heidy Menajang, “Pengaruh Investasi dan Tenaga Kerja Terhadap Pertumbuhan Ekonomi” h.6

5. Pertumbuhan laba merupakan Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi. Angka laba biasanya dilaporkan dalam laporan laba-rugi selama satu periode bersamaan dengan komponen lainnya seperti pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian.⁴⁹

D. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan dengan teknik wawancara dan data sekunder dikumpulkan dengan teknik studi dokumentasi.

Pertama wawancara. Wawancara yaitu dialog langsung antara penelitian dengan responden penelitian. Wawancara dapat dilakukan apabila jumlah responden hanya sedikit.⁵⁰. Pertanyaan-pertanyaan yang menjadi bahan wawancara adalah untuk mengumpulkan data-data tentang kinerja usaha kecil menengah.

Kedua, studi dokumentasi. Studi dokumentasi adalah menyelidiki rekaman-rekaman data yang telah berlalu.⁵¹ Dokumen-dokumen yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah tentang: Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Modal, Pertumbuhan Tenaga Kerja, Pertumbuhan Pasar, Pertumbuhan laba.

Ketiga, Observasi. Pengumpulan data dengan observasi langsung atau dengan pengamatan langsung adalah cara pengambilan data yang menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tersebut. Data yang didapatkan penulis dari hasil pengamatan secara langsung.

⁴⁹ Agustina¹, Rice² “ Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pertumbuhan Laba dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderating pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. “ Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil, Vol. 6 No. 1 April 2016. H. 86.

⁵⁰ Azuar Juliandi¹, Irfan², Saprihal Manurung³, Metodologi Penelitian Bisnis (Medan : Umsu Press, 2015),h. 69

⁵¹ *Ibid*, h. 65.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan salah satu bagian dari proses penelitian. Analisis data berarti menginterpretasikan data yang telah dikumpulkan dari lapangan dan telah diolah sehingga menghasilkan informasi tertentu.⁵²

Data-data yang akan dianalisis adalah sebagai berikut: (1) Pertumbuhan Penjualan ; (2) Pertumbuhan Modal ; (3) Pertumbuhan Tenaga Kerja ; (4) Pertumbuhan Pasar ; (5) Pertumbuhan laba.

Langkah-langkah menganalisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: (1) Penyeleksian data, pemeriksaan kelengkapan dan kesempurnaan data serta kejelasan data. (2) Reduksi data/pembentukan abstraksi dimana data yang ada, seperti, wawancara, dan intisari dokumen. (3) Klasifikasi data, yaitu mengelompokkan data dan dipilah-pilah sesuai dengan jenisnya. (4) Penyajian data, melalui proses pencatatan, pengetikan, penyuntingan, dan disusun ke dalam bentuk teks yang diperluas. (5) Penarikan kesimpulan atau verifikasi.⁵³

⁵²*Ibid*, h. 85.

⁵³Arikunto Suharsimi, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2010), h. 278.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Rumah Kreatif BUMN

Pertumbuhan pasar global telah menggeser paradigma bisnis nasional, dimana UKM memegang peranan penting dalam memakmurkan ekonomi negara, baik melalui penciptaan lapangan kerja, mendorong peningkatan kesejahteraan masyarakat, serta menciptakan inovasi baru.

Saat ini, jumlah pelaku UKM di Indonesia telah mencapai 57 juta, dimana sebagian besar merupakan para pelaku usaha micro. Hal ini menunjukkan potensi UKM sebagai salah satu penggerak ekonomi Indonesia untuk meningkatkan kemakmuran negeri.

BUMN sebagai agent of development telah mengembangkan beberapa insiatif untuk meningkatkan kualitas UKM, antara lain **Bank Mandiri** dengan program Wirausaha Muda Mandiri, **Bank BNI** dengan Kampong BNI Nusantara, **Bank BRI** dengan program Teras BRI dan **Telkom Indonesia** dengan 2 juta UKM teregister melalui pogram Kampung UKM Digital di seluruh Indonesia.

Sebagai upaya pemberdayaan ekonomi kerakyatan, khususnya bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah, Kementrian BUMN bersama perusahaan milik negara membangun Rumah Kreatif BUMN (disingkat RKB) sebagai rumah bersama untuk berkumpul, belajar dan membina para pelaku UKM menjadi UKM Indonesia yang berkualitas.

Rumah Kreatif BUMN akan mendampingi dan mendorong para pelaku UKM dalam menjawab tantangan utama pengembangan usaha UKM dalam hal Peningkatan kompetensi, Peningkatkan Akses Pemasaran dan Kemudahan akses Permodalan.

Pendampingan di dalam Rumah Kreatif BUMN dilakukan melalui proses kegiatan yang diawali dengan **REGISTRASI dan ANALISA DATA UKM** secara offline maupun secara online melalui website smartbisnis.co.id . Selanjutnya Pelaku UKM akan mengisi data profiling terkait kompetensi UKM dan data produk UKM. Melalui Platform data analitik, pelaku UKM

dapat melakukan analisa dan seleksi data UKM terkait kompetensi dan kategori UKM tersebut.

Hasil seleksi UKM dengan klasifikasi kompetensi medium sampai dengan high akan diarahkan langsung pada tempat **KONSULTASI DAN QUALITY CONTROL**. Di tempat ini, pelaku UKM akan didampingi para ahli dalam pengembangan usaha untuk meningkatkan kualitas produk, standarisasi bahan baku, standarisasi produksi, bimbingan pengembangan produk baru, packaging, branding, quality control dan bimbingan pendanaan.

Sedangkan UKM dengan kompetensi low sampai dengan medium akan diarahkan menuju tempat **BELAJAR DAN BERBAGI**. Di tempat ini, pelaku UKM mendapatkan pelatihan sesuai dengan modul yang dibutuhkan, antara lain Bisnis dan Keuangan, Permodalan, Segmentasi dan Target Pasar, Proses Produksi dan Pemasaran serta Total Quality Management. Setelah selesai mengikuti pelatihan, pelaku UKM akan diajak melakukan sharing session (diskusi) dalam bentuk belajar mandiri.

Selanjutnya Pendamping Ahli akan membantu pelaku UKM untuk melakukan digitalisasi produk dan proses usaha di tempat **DIGITALISASI dan e-COMMERCE** Online dengan membimbing bagaimana cara Listing di Blanja.com, SEO (Search Engine Optimization) dan promosi melalui social media. Pelaku UKM akan melakukan praktek secara langsung pembuatan dan pengelolaan online commerce, serta berdiskusi dan memonitor perkembangannya. Hal ini sejalan dengan visi Presiden JOKO WIDODO menjadikan “Indonesia sebagai Energi Digital Asia” Pelaku UKM juga dapat **BELAJAR MANDIRI** dengan cara membaca modul, melakukan pencarian dan diskusi menggunakan fasilitas digital yang disediakan.

Tempat **SHOWCASE UKM** dibuat sebagai etalase display hasil produksi unggulan UKM setempat yang berkualitas dan dapat dipasarkan secara online di portal blanja.com. Tempat **INFORMASI RUMAH KREATIF BUMN NASIONAL** berisikan informasi lokasi, dimana proses pembinaan dan data tentang sebaran Rumah Kreatif BUMN nasional. Selain itu, di tempat ini tersedia informasi terkini terkait program BUMN Hadir untuk Negeri yang telah dilaksanakan. Informasi di tempat ini dapat digunakan oleh Pelaku UKM

dalam pengembangan usahanya melalui sharing knowledge dan berbagi informasi peluang usaha di masing masing daerah. Dan Labuan Bajo, surga Indonesia di Flores, habitat Komodo dan fauna unik lainnya terpilih sebagai lokasi pelopor Rumah Kreatif BUMN yang nantinya tersedia di tiap kota / kabupaten di Indonesia.

B. Makna Logo Rumah Kreatif BUMN

Logo Rumah Kreatif BUMN mencerminkan semangat Kementrian BUMN dan perusahaan BUMN untuk membangun UKM Indonesia berkualitas yang dijabarkan sebagai berikut :



- Ø **Pita Ke atas**, Tekad UKM untuk menembus pasar gloal melalui pemanfaatan bisnis online.
- Ø **Pita Warna Warni**, harmoni dan keberagaman design/karya UKM Indonesia .
- Ø **Siluet**, saling belajar & saling mendukung antara BUMN dengan pelaku UKM.
- Ø **Font Kreatif**, kreatifitas dan flexbilias BUMN Untuk Mendorong kemajuan UKM Indonesia.
- Ø **Pita miring ke kanan (sudut 45 derajat)**, peningkatan & pengembangan produk berkualitas
- Ø **Rumah**, kekokohan UKM dalam Bingkai penopangan perekonomian Indonesia
- Ø **Pita ke jabab datar**, tekad mengembangkan UKM Indonesia berkualitas.

C. Visi, Misi & Tujuan Rumah Kreatif BUMN

VISI :

menjadikan Produk Kreatif salah satu primadona penghasil devisa bagi daerah dan nasional, serta menjadi salah satu solusi mengatasi masalah sosial dan ketenagakerjaan.

MISI :

1. Membangun apresiasi masyarakat terhadap kreativitas, kewirausahaan & kewiraniagaan fkyang bisa dilakukan siapa saja - dimana saja - kapan saja
2. Menjadikan kreativitas, kewirausahaan & kewiraniagaan sebagai budaya, usaha & niaga masyarakat untuk masa depan
3. Mengembangkan berbagai sektor kreatif, usaha & niaga yang bermanfaat bagi masyarakat dan lingkungan

D. Manfaat Rumah Kreatif BUMN

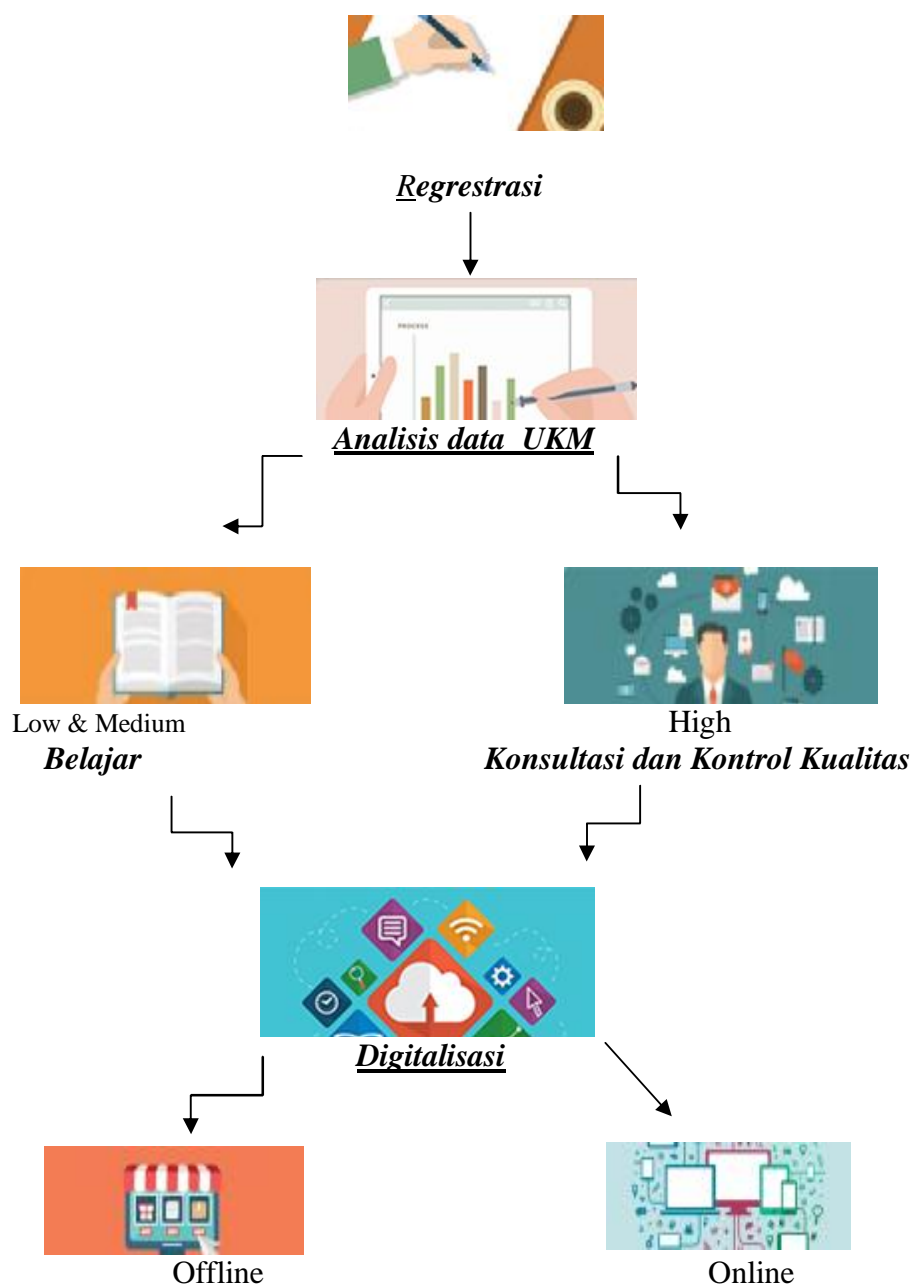
Manfaat dari Rumah Kreatif BUMN adalah sebagai berikut:

1. Permodalan, Rumah Kreatif BUMN membantu UMKM dalam mendapatkan permodalan, salah satunya melalui Kredit Usaha Rakyat atau KUR. Kredit Usaha Rakyat atau KUR adalah layanan kredit atau pembiayaan yang diberikan oleh pemerintah melalui perbankan kepada UMKMK atau koperasi yang feasible tapi belum bankable, Feasible sendiri maksudnya adalah usaha tersebut memiliki rakyat yang diharapkan menggunakan KUR sendiri adalah meliputi keseluruhan bentuk usaha, terutama usaha yang bergerak di sektor usaha produktif seperti pertanian, perikanan dan kelautan, perindustrian, ehutanan, dan jasa keuangan simpan pinjam. Dengan adanya layanan pinjaman KUR ini UMKM dan Koperasi akhirnya diharapkan dapat mengakses dan memanfaatkan KUR.ada beberapa pilihan untuk mengajukan pemodalan melalui KUR yaitu : BNI, BRI, Mandiri, Bank BTN.

E. Proses Rumah Kreatif BUMN

Setiap Rumah Kreatif BUMN, akan menangani komunitas – komunitas UKM yang ada disekitar wilayahnya. Dan di dalam komunitas - komunitas UKM ini lah terdapat beberapa UKM yang nantinya akan dibina. Berikut adalah alur proses rumah kreatif BUMN.

Alur proses Rumah Kreatif BUMN



Keterangan masing-masing proses adalah sebagai berikut :

1. Registrasi terdiri dari
 - a. Online dilakukan dengan cara:
 - i. Buka www.rkb.id
 - ii. Klik «Daftar»
 - iii. Isi Data Profiling UKM
 - iv. Isi Data Kompetensi UKM
 - v. Isi Data Produk
 - b. Registrasi Offline dapat dilakukan dengan:
 - i. UKM datang kelokasi RKB
 - ii. Isi Data Profiling UKM
 - iii. Isi Data Kompetensi UKM
 - iv. Isi Data Produk
2. Data UKM yang telah terkumpul selanjutnya akan dilakukan analisa data sesuai dengan kategorisasi UKM, deskripsi produk, dan jenis produk.
3. UKM dengan kategori kompetensi *medium-high* akan diberikan konsultasi dan *quality control* untuk pengembangan usaha dan peningkatan kualitas produk dengan aktivitas-aktivitas:
 - a. Standarisasi kualitas bahan baku
 - b. Standarisasi kualitas produksi
 - c. Bimbingan pengembangan produk, packaging dan branding
 - d. Quality control produk
 - e. Bimbingan pendanaan
4. Untuk UKM dengan kategori kompetensi *low-medium* akan melakukan proses belajar dan berbagi dengan aktivitas:
 - a. Pelatihan dan *Sharing*
 - i. Pelatihan sesuai modul:
 1. Pengetahuan bisnis dan keuangan
 2. Segmentasi dan target pasar
 3. Proses produksi

- 4. Cara pemasaran
- 5. Akses pemodalan
- ii. *Sharing session*: berbagi pengetahuan sesama komunitas
- b. Belajar Sendiri
 - i. Membaca modul sesuai kebutuhan
 - ii. Melakukan pencarian dan diskusi menggunakan fasilitas yang digunakan

UKM yang mempunyai kategori kompetensi *low-medium*, melalui proses belajar dan berbagi diharapkan dapat meningkatkan kompetensinya menjadi *medium-high*. Sehingga UKM dapat melanjutkan ketahap berikutnya.

- 5. Selanjutnya akan masuk ketahap digitalisasi *dane-commerce* yang dilakukan dengan cara:
 - a. Pemingkatan UKM sehingga ditemukan UKM-UKM unggulan.
 - b. Pelatihan digitalisasi:
 - i. Foto digital produk
 - ii. Deskripsi, spesifikasi dan standarisasi produk
 - iii. Aplikasi-aplikasi digital untuk UKM
 - c. Bimbingan *online / listinge-commerce* blanja.com:
 - i. Bimbingan registrasi dan penggunaan blanja.com
 - ii. Bimbingan *upload* blanja.com
 - iii. Bimbingan marketing digital.⁵⁴

A. Hasil Penelitian

Pada bab ini akan dibahas mengenai hasil penelitian dan pembahasannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif di Aceh Tengah. Penelitian ini melakukan wawancara terhadap 7 UKM di Kab Aceh Tengah.

⁵⁴ www.rkb.id

Berikut ini adalah rincian hasil wawancara mengenai Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Modal, Pertumbuhan Tenaga Kerja, dan Pertumbuhan Laba.

a. Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan salah satu faktor penting yang menentukan ke langsunan hidup perusahaan. Perusahaan mendapatkan dana untuk kelangsungan hidup dan berkembang selain dari hutang dan modal sendiri, juga dari penjualan produk perusahaan baik berupa barang atau jasa. Manajemen perusahaan berusaha untuk dapat meningkatkan penjualan produknya karena pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil saling berkaitan dengan keuntungan perusahaan.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan responden I adalah sebagai berikut :

Penulis :Apakah yang ada dapatkan dalam menjalankan usaha, menghasilkan laba yang meningkat setiap bulanya ?

Responden I :jika setiap bulannya TIDAK, karena terkandang mengalami kenaikan terkangan tidak.

Penulis :Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?

Responden I :

Penulis :Berapa omset Penjualan anda perbulan ?

Responden I : *relative*

Penulis :Apakah dalam penjualan Produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?

Responden I : *jelas,*

Penulis :Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualan dari barang yang di jual

Responden I :

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan responden II adalah sebagai berikut :

Penulis : Apakah yang ada dapatkan dalam menjalankan usaha, menghasilkan laba yang meningkat setiap bulanya ?

Responden II :Tidak selalu mengalami keuntungan setiap bulannya

Penulis :Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?

Responden II :kadang-kadang kalau ada pelanggan yang membeli agar menarik daya pembeli terkadang saying memberikan diskon atau bonus

Penulis :Berapa omset Penjualan anda perbulan ?

Responden II :Tidak menentu, terkadang ada yang ada yang ambil borongan baju untuk kantor misalkan 5 kain itu bisa sampai 3 juta, kalau tidak ada borongan hanya 1,5 juta perbulan.

Penulis :Apakah dalam penjualan Produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?

Responden II :Pernah, karna kekurangan modal contoh saja kayak borongan orang banyaknya kalau sudah jadi baru di bayar sedangkan modal saya saja kurang

Penulis :Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualan dari barang yang di jual

Responden II : Tentu saja

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan responden III adalah sebagai berikut :

Penulis : Apakah yang ada dapatkan dalam menjalankan usaha, menghasilkan laba yang meningkat setiap bulanya ?

Responden III :Belum, tidak berkurang dari standar awal, leboh seringnya sih meningkat.

Penulis :Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?

Responden III :iya sangat wajib

Penulis :Berapa omset Penjualan anda perbulan ?

Responden III : antara Rp.12.000.000.- s/d Rp.18.000.000.-

Penulis :Apakah dalam penjualan Produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?

Responden III : Tidak,bahan selalu mencukupi

Penulis :Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualan dari barang yang di jual

Responden III : ya, setiap bulannya.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan responden IV adalah sebagai berikut :

Penulis : Apakah yang ada dapatkan dalam menjalankan usaha, menghasilkan laba yang meningkat setiap bulanya ?

Responden IV : tidak menentu terkadang nabeberapa bulan terkadang rata-rata saja

Penulis :Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?

Responden IV :iya, apalagi saya buka usaha kue, jika tidak asa inovasi produk takut pelanggan pada bosan.

Penulis :Berapa omset Penjualan anda perbulan ?

Responden IV : tidak menentu kisaran Rp.1.200.000.- s/d Rp. 1.000.000.-

Penulis :Apakah dalam penjualan Produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?

Responden IV :Pernah, apa lagi kalau buat kue malam kalau kehabisan bahan mau cari kemana

Penulis :Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualan dari barang yang di jual

Responden IV :Ya tentu saja.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan responden V adalah sebagai berikut :

Penulis : Apakah yang ada dapatkan dalam menjalankan usaha, menghasilkan laba yang meningkat setiap bulanya ?

Responden V :tidak tentu, terkadang naik, terkadang rata-rata.

Penulis :Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?

Responden V :iya, tentu saja

Penulis :Berapa omset Penjualan anda perbulan ?

Responden V :antara Rp. 75.000.000.- s/d Rp. 100.000.000.-

Penulis :Apakah dalam penjualan Produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?

Responden V : Pernah, apalagi kalau ada borongan

Penulis :Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualan dari barang yang di jual

Responden V : iya, tentu saja

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan responden VI adalah sebagai berikut :

Penulis : Apakah yang ada dapatkan dalam menjalankan usaha, menghasilkan laba yang meningkat setiap bulanya ?

Responden VI : iya, tentu saja

Penulis :Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?

Responden VI : iya, agar usaha saya berkembang

Penulis :Berapa omset Penjualan anda perbulan ?

Responden VI :Rp.20.000.000.- s/d Rp.30.000.000.-

Penulis :Apakah dalam penjualan Produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?

Responden VI : Pernah

Penulis :Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualan dari barang yang di jual

Responden VI : iya, tentu saja

b. Pertumbuhan Modal

Modal adalah segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan suatu usaha perusahaan. modal juga dapat dari dalam perusahaan atau yang penambahan dari pihak pemilik perusahaan dan juga dari pihak lain . modal sangat besar mempengaruhi dalam jalanya suatu hidupnya perusahaan. penentuan modal yang baik di dalam perusahaan dapat mempengaruhi jalanya kesuksesan perusahaan.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden I adalah sebagai berikut :

Penulis :berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini?

Responden I :awal saya membangun usaha modalnya Cuma Rp.5.000.000.- dapat bantuan dari Bank

Penulis :Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?

Responden I :sudah, kalau modal untuk mencukupi karena saya untuk membangun usaha ini besar modal saya sampai Rp.400.000.000.- ambil uang dari Bank.

Penulis :Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulanya?

Responden I :seharusnya iya, tapi ada beberapa faktor yang mempengaruhi sehingga usahanya ya gini-gini aja, manajemen yang kurang baik, sebenarnya bukan gak baik juga tapi ada beberapa faktor yang mengharuskan seperti ini

Penulis :Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti bank, koperasi, maupun pemerintah ?

Responden I : ya sangat butuh, ini saja sudah ada bantuan dari Bank

Penulis :bagaimana jika pertumbuhan penjualan anda tidak berputar ?

Responden I :kalau posisi saya sekarang ini semua karena berkaitan dengan Bank, kalau tidak saya meminjam uang ke Bank Alhamdulillah, ada tapi karna berhubungan dengan Bank

jadi kita harus membayar kewajiban kita, dan sebenarnya kalau kayak gini kita bekerja untuk Bank sebenarnya.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden II adalah sebagai berikut :

Penulis :berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini?

Responden II :modal saya dalam menjalankan usaha awalnya 5 juta ambil uang koprasia itu juga dapat beli mesin 1

Penulis :Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?

Responden II :

Penulis :Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulanya?

Responden II :tegantung musimnya kalau mau lebaran ya naik terus kalau ada Jahit baju kantor seragam baru naik modal, ada masanya.

Penulis :Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti bank, koperasi, maupun pemerintah ?

Responden II :sangat, sangat dibutuhkan, tapi kalau bisa bunga pinjamanya yang terlalu besar.

Penulis :bagaimana jika pertumbuhan penjualan anda tidak berputar ?

Responden II :Ya macet lah, karna terkadang orang udah mesen tapi gak ngambil sedangklan modal saya aja kurang.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden III adalah sebagai berikut :

Penulis :berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini?

Responden III :Rp.1.000.000.-

Penulis :Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?

Responden III :belum cukup untuk melakukan inovasi dan pengembangan, tetapi untuk kebutuhan perbulan cukup sesuai standar.

Penulis :Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulanya?

Responden III :iya,tentu saja

Penulis :Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti bank, koperasi, maupun pemerintah ?

Responden III :tentu saja

Penulis :bagaimana jika pertumbuhan penjualan anda tidak berputar ?

Responden III :tidak terjadi peningkatan jumlah penjualan.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden IV adalah sebagai berikut :

Penulis :berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini?

Responden IV : modal awal saya hanya Rp.350.000.-

Penulis :Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?

Responden IV :untuk saat ini iya

Penulis :Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulanya?

Responden IV :kalau beberapa bulan kebelakang ini sudah

Penulis :Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti bank, koperasi, maupun pemerintah ?

Responden IV :Tidak, karna dengan mengabil uang ke Bank atau Koprasi malah semakin membebani karna harus menyisihkan untuk membayar kewajiban

Penulis :bagaimana jika pertumbuhan penjualan anda tidak berputar ?

Responden IV :Alhamdulillah, belum pernah terjadi.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden V adalah sebagai berikut :

Penulis :berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini?

Responden V :modal awal saya Rp.20.000.000.-

Penulis :Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?

Responden V :belum mencukupi

Penulis :Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulanya?

Responden V :iya, setiap bulannya meningkat

Penulis :Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti bank, koperasi, maupun pemerintah ?

Responden V :iya saya perlu bantuan dan pihak ketiga agar usaha saya bisa di lebih maju lagi

Penulis :bagaimana jika pertumbuhan penjualan anda tidak berputar ?

Responden V :belum pernah terjadi

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden VI adalah sebagai berikut :

Penulis :berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini?

Responden VI :awal modal membangun usaha ini Rp.5.000.000.-

Penulis :Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?

Responden VI :sudah mencukupi

Penulis :Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulanya?

Responden VI :iya, meningkat setiap bulannya.

Penulis :Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti bank, koperasi, maupun pemerintah ?

Responden VI :tidak

Penulis :bagaimana jika pertumbuhan penjualan anda tidak berputar ?

Responden VI :belum pernah terjadi

c. Pertumbuhan Tenaga kerja

Tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja yang siap melakukan pekerjaan, antara lain mereka yang sudah bekerja, mereka yang sedang mencari pekerjaan, mereka yang bersekolah, dan mereka yang mengurus rumah tangga.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden I adalah sebagai berikut :

Penulis :Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?

Responden I :iya, saya mempunyai karyawan ada yang dirumah berkerja ada yang disini ada yang dirumah 3 berkerja dirumah, 3 di toko.

Penulis :Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai perkerjaan yang dilakukan?

Responden I :Ya, tentu saja

Penulis : Apakah setiap tahunnya jumlah karyawan anda meningkat?

Responden I : Tidak menentu terkadang satu tahun ada 6 orang terkadang 4 orang

Penulis :Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?

Responden I :ya berpengaruh, tapi disini sudah dari awal sebelum berkerja sudah di sepakati.

Penulis :Apakah ada kreatia khusus menjadi tenaga kerja di dalam usaha anda

Responden I :ya wajib, karna kan disini harus bisa menjahit untuk menjadi syarat bekrja disini, apa lagi menjahit kerawang kan agak susah.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden II adalah sebagai berikut :

Penulis :Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?

Responden II :Tidak

Penulis :Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan?

Responden II :

Penulis : Apakah setiap tahunnya jumlah karyawan anda meningkat?

Responden II :

Penulis :Apakah kompemnsasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?

Responden II :

Penulis :Apakah ada kreatia khusus menjadi tenaga kerja di dalam usaha anda

Responden II :

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden III adalah sebagai berikut :

Penulis :Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?

Responden III :Ya, saya mempunyai karyawan

Penulis :Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan?

Responden III : ya, perlu pembinaan

Penulis : Apakah setiap tahunnya jumlah karyawan anda meningkat?

Responden III :ya, persentase peningkatan jumlah karyawan kecil

Penulis :Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?

Responden III :ya, sesuai dengan pertumbuhan ekonomi nasional

Penulis :Apakah ada kreatifitas khusus menjadi tenaga kerja di dalam usaha anda

Responden III :Khusus di bidang Produksi sih tidak ada kriteria khusus, tapi untuk bagian sales di perlukan

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden IV adalah sebagai berikut :

Penulis :Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?

Responden IV :Punya, karyawan saya ada 5, 3 pembuat Kue, 1 Packing, dan satu lagi tukang antar

Penulis :Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan?

Responden IV :ya, pasti

Penulis : Apakah setiap tahunnya jumlah karyawan anda meningkat?

Responden IV :Tidak menentu

Penulis :Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?

Responden IV :ya, tentu saja

Penulis :Apakah ada kreatifitas khusus menjadi tenaga kerja di dalam usaha anda

Responden IV :tidak, asalkan bisa memasak kue saja sudah cukup.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden V adalah sebagai berikut :

Penulis :Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?

Responden V :iya, tentu saja

Penulis :Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan?

Responden V : iya, pasti

Penulis : Apakah setiap tahunnya jumlah karyawan anda meningkat?

Responden V :iya, meningkat setiap tahunnya tapi tidak banyak

Penulis :Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?

Responden V :iya, pasti

Penulis :Apakah ada kreatifitas khusus menjadi tenaga kerja di dalam usaha anda

Responden V :iya,tentu saja, karna dalam membuat kerajinan harus memiliki kemampuan khusus atau kreatifitas.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden VI adalah sebagai berikut :

Penulis :Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?

Responden VI :iya, pasti ada

Penulis :Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan?

Responden VI :iya, tentu saja

Penulis : Apakah setiap tahunnya jumlah karyawan anda meningkat?

Responden VI : tidak

Penulis :Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?

Responden VI :iya, pasti

Penulis :Apakah ada kreatia khusus menjadi tenaga kerja di dalam usaha anda

Responden VI :tidak ada

d. Pertumbuhan Laba

Laba atau keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara, yang pertama Laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk di dalamnya, biaya kesempatan). Sementara itu, laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden I adalah sebagai berikut :

Penulis :apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?

Responden I :kalau untuk posisi sekarang lebih banyak pengeluaran.

Penulis :apakah anda pernah mengalami kerugian?

Responden I : tidak pernah, cukup lah kalau di bilang kurang juga enggak, cukup lah kalau untuk di putar-putar

Penulis :apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya operasional andaa ?

Responden I :sudah, Alhamdulillah penghasilan UKM ini sudah mampu menutupi biaya Operasionalnya.

Penulis :apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulannya?

Responden I :keuntungan tidak menentu terkadang naik, terkadang turun.

Penulis : bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini ?

Responden I : cara saya mengatasi keuntungan usaha ini dengan menabung.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden II adalah sebagai berikut :

Penulis :apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?

Responden II :untuk sekarang lebih besar pengeluaran, karna banyak kebutuhan

Penulis :apakah anda pernah mengalami kerugian?

Responden II : pernah, kalau ada baju yang di sewa untuk karnaval terkangan barangnya gak di pulangkan, makanya untuk sekarang gak sewa ke orang-orang yang gak di kenal

Penulis :apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya operasional andaa ?

Responden II :sudah, tapi tidak 100%.

Penulis :apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulannya?

Responden II :dengan cara, penghasilan itu tidak bisa di bagikan untuk kebutuhan yang lain, misalkan ada orang yang kasih panjar setengah barang belum siap sedangkan uang udah di pakai untuk kebutuhan yang lain.

Penulis :bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini ?

Responden II :menyisihkan

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden III adalah sebagai berikut :

Penulis :apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?

Responden III :ya, selalu lebih besar pendapatan.

Penulis :apakah anda pernah mengalami kerugian?

Responden III :tidak pernah

Penulis :apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya operasional andaa ?

Responden III :sudah mampu

Penulis :apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulannya?

Responden III :keuntungan(laba) tidak/belum meningkat setiap bulannya tetapi kira-kira pertriwulan meningkat.

Penulis : bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini ?

Responden III :harus melakukan inovasi dan melengkapi alat-alat produksi dan yang paling utama kami harus meningkatkan promosi

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden IV adalah sebagai berikut :

Penulis :apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?

Responden IV :tidak, kalau untuk posisi saat ini

Penulis :apakah anda pernah mengalami kerugian?

Responden IV : belum pernah mengalami kerugian yang sangat besar

Penulis :apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya operasional andaa ?

Responden IV :Alhamdulillah sudah.

Penulis :apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulannya?

Responden IV :tidak menentu

Penulis : bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini ?

Responden IV :cara saya mengatasi keuntungan yang saya dapat dengan cara menyisihkan keuntungan saya dengan menabung.

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden V adalah sebagai berikut :

Penulis :apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?

Responden V :Iya, pendapatan saya lebih besar dari pada pengeluaran

Penulis :apakah anda pernah mengalami kerugian?

Responden V : Pernah, tapi tidak terlalu besar

Penulis :apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya operasional andaa ?

Responden V :Iya, sudah menutupi biaya operasional

Penulis :apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulannya?

Responden V :tidak menentu

Penulis : bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini ?

Responden V :cara saya mengatasi keuntungan dengan membuat karya baru dalam inovasi souvenir yang saya jual

Adapun kutipan wawancara yang dilakukan oleh penulis dan Responden VI adalah sebagai berikut :

Penulis :apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?

Responden VI :iya, pendapatan yang saya miliki lebih besar dari pengeluaran

Penulis :apakah anda pernah mengalami kerugian?

Responden VI :tentu saja pernah

Penulis :apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya operasional andaa ?

Responden VI :sudah mampu menutupi biaya operasional

Penulis :apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulannya?

Responden VI :kadang-kadang

Penulis :bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini ?

Responden VI :menyisihkan keuntungan.

Tabel
Daftar Responden Penelitian

No.	Unit Usaha	Nama Pemilik	Alamat
1	Kerawang Gayo	Munara	Depan Terminal Terpadu paya Ilang, Takengon
2	Kerawang Gayo	Kasmawati	Sp. Jongok Meluem, Kebayakan, Takengon
3	Diterjen sabun cuci piring	Chaldun Djunaedy	Desa Jongok Meluem Kebayakan, Takengon
4	Penan Bakry		Jln Abdul Wahab, gg Sultan, Bebesen, Aceh Tengah
5	Kerawang Gayo	Idawati	Sp.4 Bebesen, Takengon
6	Bubuk Kopi	Iwan Aramiko	Sp. 4 Bebesen, TAKengon

B. Pembahasan

Pembahasan merupakan suatu gambaran tentang hasil yang diperoleh dari penelitian yang di dalamnya terdiri atas variabel penelitian. Kinerja usaha kecil dan menengah berbasis ekonomi kreatif di kab Aceh Tengah, maka peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara wawancara kepada Enam UKM yang ada di Kab Aceh Tengah. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis maka dapat dianalisis satu persatu tentang jawaban narasumber sehingga diperoleh rekapitulasi data sebagai berikut:

Responden I

Pertumbuhan penjualan adalah Pertumbuhan penjualan yang di miliki oleh pelaku usaha kecil dan menengah ini setiap bulannya mengalami naik dan turun terkadang mengalami keuntungan terkadang mengalami kerugian, agar pertumbuhan penjualan produk kerawang yang di miliki UKM Munara usaha ini meningkat, UKM ini melakukan inovasi produk

setiap tiga bulan sekali, Munara Usaha ini memiliki modal awal sejak tahun 2010 senilai Rp. 400.000.000.- modal yang di miliki oleh Munara Usaha selama ini sudah mencukupi kebutuhan dalam menjalankan usaha namun ada beberapa faktor yang mempengaruhi sehingga usahanya kurang berjalan lancar, faktor yang membuat usaha ini kurang lancar adalah masalah manajemen keuangan tidak baik, jika UKM ini tidak meminjam uang kepada Bank kemungkinan usaha ini akan berjalan lancar, namun karena ada kewajiban terhadap bank jadi keuntungan usaha harus di bagi dua untuk melunasi kewajiban tersebut, dalam melancarkan usahanya UKM ini memiliki Enam karyawan, 3 orang bekerja di rumah Masing-masing sebagai tukang jahit, 3 orang bekerja di toko 2 orang sebagai penjahit, 1 orang sebagai pembukuan, ada beberapa kriteria khusus untuk menjadi pekerja di UKM ini salah satunya bisa menjahit, bisa mendesain kerawang, dan bisa membuat kreasi kerawang baru.

pertumbuhan laba yang di miliki UKM untuk saat ini lebih banyak pengeluaran dari pada keuntungan, akan tetapi UKM ini tidak pernah mengalami kerugian, semua kebutuhan yang di miliki UKM ini cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional dalam menjalankan usahanya, agar usahanya tidak mengalami kebangkrutan UKM ini menyisihkan keuntungannya setiap bulan \pm Rp.3.000.000.- per bulan di masukan ke dalam Tabungan.

Responden II

pertumbuhan penjualan yang di miliki UKM ini tidak selalu mengalami keuntungan, untuk menarik daya pembeli UKM ini melakukan pemberian diskon, potongan harga atau bonus kepada pembeli yang membeli borongan, omset yang di keluarkan oleh UKM ini tidak menentu setiap bulannya tergantung pemesanan pelanggan, jika ada borongan untuk baju kantor misalkan tiga pasang baju omset yang di keluarkan oleh ibu kasmawati bisa sampai Rp. 3.000.000.- satu bulannya kalau tidak ada borongan omset yang di keluarkan oleh ibu Kusmawati perbulannya hanya Rp.1.500.000.- pertumbuhan modal ibu kasmawati untuk saat ini mengalami masalah tentang permodalan karna jika ada borongan maka ibu

kasmawati harus mendahulukan modalnya untuk membuta baju dan lain-lainnya, sedangkan modal yang di miliki oleh ibu kasmawati mengalami kekurangan modal, modal awal ibu kasmawati dalam menjalankan usahanya sebesar Rp. 5.000.000.- dari pinjaman koperasi, modal yang dimiliki ibu Kasmawati selama ini belum mampu mencukupi kebutuhan usaha yang ia miliki, modal yang dimiliki ibu Kasmawati mengalami kenaikan tergantung musimnya, contoh seperti lebaran, dan pada pesanan persatuan Ibu PKK, dan Kantor, untuk saat ini ibu kasmawati sangat butuh bantuan modal dari pihak ketiga seperti dari koperasi, Bank, dan pemerintah, usaha yang dimiliki ibu kasmawati sedang mengalami masalah karena terkadang ada pesanan tapi setelah pesanan selesai pelanggan tidak mengambil barang yang sudah di pesan maka terjadilah tidak berputarnya modal usaha yang di miliki oleh ibu kasmawati.

Responden III

Pertumbuhan penjualan belum memiliki keuntungan yang sangat meningkat masih sama seperti standar awal melakukan usaha, lebih sering meningkat untuk saat ini, agar produknya laku di pasaran, omset yang dimiliki oleh chaldun perbulannya antara Rp.12.000.000.- s/d 18.000.000.-, selama menjalankan usahanya tidak pernah mengalami kerugian, modal awal membangun UKM ini adalah Rp.1.000.000.-, modal yang di keluarkan selama ini belum cukup untuk melakukan inovasi dan pengembangan tetapi untuk kebutuhan perbulannya cukup sesuai standar, modal yang dimiliki oleh UKM ini meningkat setiap bulannya, agar usahanya dapat di kembangkan lagi menjadi lebih luas UKM ini membutuhkan modal dari pihak ke 3, UKM ini tidak pernah terjadi peningkatan penjualannya, dalam melancarkan usahanya UKM ini memiliki 18 Karyawan yang terdiri dari, 3 (tiga) bagian produksi, 12 (dua belas) bagian Sales, jumlah karyawan yang dimiliki UKM ini meningkat setiap bulannya walau persentasenya tidak terlalu besar, kompensasi yang di berikan oleh UKM ini sesuai dengan pertumbuhan ekonomi nasional, kriteria khusus untuk menjadi karyawan di dalam UKM ini tidak ada untuk bidang produksi, akan tetapi untuk bagian sales di perlukan.

Dalam menjalankan usahanya UKM lebih besar mendapatkan pendapatan dari pada pengeluarannya, dalam menjalankan usahanya UKM sudah mampu menutupi biaya oprasionalnya, keuntungan atau laba UKM tidak setiap bulannya meningkat akan tetapi per triwulannya meningkat, cara UKM mengatasi keuntungannya harus melakukan inovasi dan melengkapi alat-alat produksi dan yang paling utama UKM saat ini meningkatkan promosi peoduk.

Responden IV

Pertumbuhan penjualan yang dimiliki penan bakry tidak setiap bulannya mengalami peningkatan setiap bulannya, untuk melancarkan usahanya penan bakry melakukan inovasi produk agar pelanggan yang dimilikinya tidak merasa bosan, saat menjalankan usahanya penan bakry pernah mengalami kekurangan bahan produk apa lagi di saat penan bakry membuat kue dimalam hari, jika kehabisan bahan makan menghambat pembuatan kue miliknya, modal awal yang dimiliki oleh penan bakry adalah Rp.350.000.- selama menjalankan usahanya penan bakry tidak pernah mengalami kekurangan modal selama menjalankan usaha, untuk beberapa bulan ini usaha yang dimilikinya sedang mengalami kemajuan atau mengalami keuntungan yang besar, penan bakry juga untuk saat ini tidak butuh pinjaman dari koprasi, bank, ataupun pihak lain karna dengan meminjam dari pihak ketiga maka usaha yang dimilikinya harus membagi keuntungannya dengan kewajiban untyk membayar pinjaman, untuk melancarkan usaha yang dimilikinya penan Bakry memiliki 7 karyawan, 4 dibagian pembuatan kue, 2 dibagian packing, 1 di bagaian mengantar kue kepada konsumen, tidak ada kriteria khusus untuk menjadi karyawan penan bakry, Pertumbuhan laba yang dimiliki oleh penan bakry untuk saat ini lebih besar pendapatan atau keuntungan yangh dimilikinya dari pada pengeluarannya, dan usaha penan bakry ini belum pernah mengalami kerugin yang begitu besar, cara penan bakry mengatasi keuntungannya dengan cara menyisihkan keuntungannya setiap bulan agar modal yang di miliknya berputar.

Responden V

Pertumbuhan penjualan UKM ini tidak tentu, terkadang mengalami kenaikan kadang turun dalam menjalankan usahanya gara menarik daya pembeli usaha ini melakukan inovasi produk, omset yang dimiliki oleh UKM ini perbulannya bisa sampai Rp. 75.000.000.- s/d 100.000.000.- dalam menjalankan usahannya UKM ini pernah mengalami kekurangan bahan dalam melakukan pembuatan Kerawang gayo. Modal awal UKM ini adalah 20.000.000 dalam menjalankan usahanya modal yang dikeluarkan selama ini blm cukup untuk mencukupi kebutuhan Usaha yang dimiliki oleh saudara ida, untuk melancarkan usahanya UKM ini membutuhkan dana dari pihak ketiga, untuk melancarkan usahanya UKM ini memiliki karyawan sebanyak 6 orang, pertumbuhan tenaga kerja yang dimiliki oleh UKM ini tidak terlalu besar peningkatannya setiap tahunnya, untuk saat ini pengeluaran jauh lebih besar dari pada pendapatan yang dimiliki, dalam menjalankan usahanya UKM ini pernah mengalami kerugian, akan tetapi kerugian tersebut masih mampu untuk menutupi biaya oprasional UKM yang dijalankan oleh saudara ida.

Responden VI

pertumbuhan penjualan yang dimiliki oleh UKM ini menghasilkan laba setiap bulannya, agar produknya tidak kalah saing dengan produk lain saudara iwan melakukan inovasi produk agar menarik daya pembeli terhadap produk yang dimilikinya, dalam menjalankan usahanya saudara iwan pernah mengalami kekurangan bahan untuk membuat kopi gayo yang berkualitas, akan tetapi agar kekurangan itu tidak terjadi maka saudara iwan harus menghitung harga pokok penjualannya.

Awal mulanya iwan memulai usaha ini hanya bermodal Rp.5.000.000.- modal yang dimiliki iwan selama ini sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan usaha yang dijalankannya, bahkan usaha yang dimiliki oleh iwan mengalami peningkatan setiap bulannya dan iwan tidak membutuhkan modal dari pihak ketiga contohnya seperti Bank, Koprasi, dan Pemerintah.

Dalam melancarkan usahanya iwan memiliki iwan memiliki karyawan yang memiliki kemampuan khusus dalam membuat bubuk kopi yang berkualitas, kompensasi yang di berikan iwan selama ini membuat karyawan yang di miliknya betah bekerja di tempat tersebut.

Pendapatan yang dimiliki oleh iwan selama ini lebih besar dari pada pengeluarannya, akan tetapi iwan juga pernah mengalami kerugian dalam menjalankan usahanya, namun penghasilan yang di dapatkannya dalam menjalankan usaha sudah menutupi biaya operasional usahanya.

Cara iwan mengatasi keuntungan agar dapat berputar di kemudia hari iwan menyisihkan keuntungan yang didapatkannya untuk di tabung, jika suatu saat usahanya mengalami kerugian atau kekurangan modal iwan bisa menggunakan tabungan yang telah di sisihkannya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan Hasil penelitian yang telah di lakukan selama 3 Minggu peneliti dapat menyimpulkan bahwa :

1. Kinerja Usaha Kecil dan menengah Berbasis Ekonomi Kreatif masih kurang berkembang di karenakan ada beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja UKM tidak maksimal, Modal yang dimiliki sejumlah UKM di KAB Aceh Tengah Masih kekurangan Untuk menjalankan Usahanya , sehingga kinerja UKM di KAB Aceh Tengah kurang berkembang, kurangnya pembinaan terhadap UKM berbasis Ekonomi Kreatif sehingga pelaku UKM sulit untuk menjalankan usahanya, kurangnya tenaga kerja juga mempengaruhi perkembangan dikarenakan ada beberapa faktor.

B. Saran

Adapun saran yang penulis dapat sampaikan adalah sebagai berikut.

Diharapkan agar diperhatikan lagi UKM yang ada di aceh tengah terutama dalam hal pembinaan atas keterampilan UKM yang berpotensi besar untuk meningkatkan pertumbuhan Ekonomi daerah KAB Aceh Tengah, agar usaha yang telah ada lebih dikembangkan dengan pesat sehingga UKM yang ada di KAB Aceh Tengah mampu bersaing secara Global dengan baik dan lebih terkenal ke manca Negara sehingga lebih menguntungkan.

Diharapkan agar dapat memberikan permodalan yang cukup untuk UKM yang ada di Aceh Tengah agar mereka bisa menjalankan usahanya dengan lancar. Saran untuk penelitian selanjutnya dengan memperhatikan keterbatassa-keterbatasan yang ada di dalam penelitian ini, diharapkan ada penelitian selajutnya yang serupa di massa yang akan dating untuk memperbaiki keterbatasan-keterbatasan tersebut. Untuk itu peneliti memberikan saran sebagai berikut :

- a. Kreteristik informasi yang digunakan untuk penelitian ini hanya enam, oleh sebab itu diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengumpulkan banyak lagi informasi yang ada.
- b. Teknik pengumpulan data yang di lakukan penulis menggunakanm studi kasus, wawancara, dan observasi. Di harapkan penelitian selanjutnya menggunakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan koesioner, atau angket.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhiyah, Wayan. “Analisis Pengukuran Kinerja Perusahaan dengan Konsep Balance Scorecard (Studi Kasus PT.Wijaya Karya)”, Skripsi, Jakarta Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2013.
- Agustina dan Rice“ Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pertumbuhan Laba dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderating pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. “ Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil, Vol. 6 No. 1 April 2016
- Arjana, Bagus, Gusti. Geografi Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016).
- Departemen Agama RI, Al-Quran, Terjemah, Jakarta: Taha Putera
- Departemen perdagangan republik Indonesia “Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia” 2008.
- Glendoh, Herman, Sentot. “Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil”, Jurnal Ekonomi & Kewirausahaan, Vol. 3, No. 1, 2001.
- Irwan , Andri. “Ekonomi Kreatif sebagai mensejahterakan masyarakat dalam meningkatkan tingkat perekonomian” Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis 2015.
- Hayatri, Naila. “Pemilihan Metode yang Tepat dalam Penelitian (Metode Kualitatif dan Kuantitatif” Jurnal Tarbiyah al-Awalad Vol. IV Edisi. 1.
- Juliandi, Azuar. Ifan. Saprinal Manurung,. UMSUpress, 2015
- Jauhari, Jaidan. “ Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dengan Manfaatkan E-Commerce” Jurnal Sistem Informasi, Vol. 2, No. 1, April 2010.
- Menajang, Heidy. “Pengaruh Investasi dan Tenaga Kerja Terhadap Pertumbuhan Ekonomi”

- Mumizu, Musran. “Pengaruh aktor-Faktor External dan Internal Kinerja Usaha Mikro dan Kecil(UMK) di Sulawesi” Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol. 12, No. 1, Maret 2010.
- Mustamin, Icha. “ Penilaian Kinerja Perusahaan Berdasarkan Perspektif Islam Pada BMT Al-Amin Makasar” (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis,Universitas Hasanuddin Makasar,2013).
- Nandini, Mei, Resi “ Dampak Usaha Ekonomi Kreatif Terhadap Masyarakat Desa Blawe Kecamatan Purwosari Kabupaten Kediri” Vol. 4, No. 1, Januari-April 2016.
- Nuryanti , “Peran E-commerce untuk meningkatkan daya saing usaha kecil dan menengah(UKM)” Jurnal Ekonomi, Vol. 21, No. 4, Desember 2013.
- Nurut, Aisyah. et. al “Pengembangan Industri Kreatif di Kota Batu”, Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol. 2 No. 2.
- Rohman, Umi. “ Analisis Peran Ekonomi Kreatif dalam Peningkatan Pendapatan Pengrajin ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam (Skripsi,Program Sarjana,Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung)
- Sari, Maya. “ Enterpreneur Terhadap Kinerja UKM di Kota Medan”, Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis, Vol. 14, No. 1, 2014.
- Sakur, “Kajian FAKtor-Faktor yang mendukung pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Studi KAsus di Kota Surakarta” jurnal ilmu Asministrasi Volume 7, Nomor 2, 2011
- Samir, Alfin. “identifikasi factor-faktor yang mempengaruhi kinerja ukm catring di kota bandung” Jurnal manajemen teknologi, Vo. 10, No. 2, 2011.
- Saksono, Herie. “ Ekonomi Kreatif: Talenta baru pemicu daya saing daerah” Jurnal Bina Jaya, Vol. 6, No. 2 Juni 2012.
- Saksono, Herie. Ekonomi Kreatif : “Talenta Baru Pemicu Daya Saing Derah Creative Economi: New Taelnts Foe Regional Competitiveness Triggers”, JurnalBina Praja, Vol. 4 No. 2. Juni 2012.
- Sihotang, Hirmayati. “Pengaruh Pertumbuhan Modal dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada perusahaan *Food And Beverage* yang terdaftar di Busra Efek Indonesia Priode 2010-2013” Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen, Vol. 4, No. 1, Juni 2015.
- Suharsimi, Arikunto Prosedur Penelitian, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2010).
- subrato, Setyowati et. al “ Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi kinerja usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes” Vol. 6, No.1, 2016.

- Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif dan R & D, (Bandung, Alfabeta, 2013).
- Sulistyo “Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah dengan Basis Ekonomi Kreatif di Kab Malang” Jurnal Ekonomi Modernisasi Vol 6, No 1 tahun 2010.
- Sudarmanto, Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM , (Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2009).
- Sudiarta, Eka, Lanang, Putu. et. al “Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha mikro kecil dan menengah di kabupaten bangai” Vol, 2 Tahun 2014.
- S, Prajda, Juhaya. Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan, (Bandung, CV Pustaka Setia, 2013).
- Tohar, M. “Mebuka Usaha Kecil”. (Yogyakarta, Kunisus, 2002).
- U, Tri Danur Dani, dan Darwanto “ Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif Di Kota Semarang” Journal of Economic Vol 2, No 4 Tahun 2013.
- Widodo, Imam , “ Analisis Kinerja Perusahaan dengan Menggunakan Pendekatan balanced scorecard” (Skripsi Fakultas Ekonomi UNDIP, 2011).
- Wirawan, Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia, (Salemba Empat, Jakarta, 2009).

Lampiran 1

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA



ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS EKONOMI KREATIF DI KAB ACEH TENGAH (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)

Oleh

DEWI MAHARANI
1401270154

Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul: Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon).

IDENTITAS RESPONDEN I

Nama : Munara Usaha
Jenis Produk : Kerawang Gayo
Hari/Tanggal : 20/02/2018
Waktu : 15:03
Lokasi : Depan Terminal Paya Ilang Takengon

Berikut adalah pertanyaan dan jawaban antara peneliti dengan pelaku Usaha kecil dan menengah (UKM).

LEMBARAN WAWANCARA

1. Pertumbuhan Penjualan

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah yang anda dapatkan dalam menjalankan usaha menghasilkan laba yang meningkat setiap bulannya ?	Kalau setiap hari sih gak menentu terkadang naik terkadang turun, ya terkadang gitu-gitu saja
2.	Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?	Iya, Tentu saja
3.	Berapakah omset penjualan anda perbulan ?	Omset Perbulannya Relatif
4.	Apakah dalam penjualan produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?	Jelas
5.	Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualanm dari barang yang di jual ?	Iya, Tentu saja

2. Pertumbuhan Modal

No	Pertanyaan	Jawaban
6.	Berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini ?	Awal saya membangun usaha ini Rp.5.000.000.- dapat bantuan dari Bank.
7.	Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?	Kalau modal sudah mencukupi karna modal saya dalam membangun usaha ini besar sampai Rp.400.000.000.- dari Bantuan Bank juga
8.	Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulannya ?	Sebenarnya iya, tapi karna ada beberapa faktor yang mempengaruhi sehingga usaha ini ya gini-gini aja memanajemen uangnya yang tidak baik.
9.	Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti Bank, Koperasi, maupun Pemerintah ?	Ya, sangat butuh, ini saaja ada bantuan dari Bank.
10.	Bagaimana jika pertumbuhan modal tidak berputar ?	Kalau posisi saya sekarang ini semua berkaitan dengan Bank, kalau saya tidak mengambil uang ke Bank <i>Alhamdulillah</i> ada tapi karna berhubungan dengan Bank jadi kita harus membayar kewajiban.

3. Pertumbuhan Tenaga Kerja

No	Pertanyaan	Jawaban
11.	Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?	Iya, saya mempunyai karyawan ada yang bekerja dirumah ada yang bekerja disini (Toko) yang bekerja dirumah ada 3 oarang yang bekerja disini ada 3 juga tapi 2 menjahit 1 yang jaga toko.
12.	Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan ?	Sangat
13.	Apakah setiap tahun jumlah karyawan anda meningkat ?	Tidak menentu terkadang satu tahun ada 6 orang terkadang 4 orang
14.	Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?	Ya berpengaruh, tapi disini sebelum bekerja sudah ada kesepakatan
15.	Apakah ada kreteria khusus untuk menjadi tenaga kerja di dalam Usaha anda ?	Ya wajib, Karena kan di sini harus bisa menjahit dan mendesain kerawang

4. Pertumbuhan Laba

No	Pertanyaan	Jawaban
16.	Apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?	Kalau untuk posisi sekarang lebih besar pengeluaran.
17.	Apakah anda pernah mengalami kerugian ?	Tidak pernah, cukup lah kalau di bilang kurang juga enggak, cukuplah kalau di putar-putar
18.	Apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya oprasional anda ?	Sudah, <i>Alhamdulillah</i> biaya UKM ini sudah cukup menutupi biaya operasionalnya.
19.	Apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulanya ?	Keuntungan tidak tentu terkadang naik, terkadang turun
20.	Bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini?	Cara saya mengatasi keuntungan dengan menabung

**DAFTAR
PERTANYAAN WAWANCARA**



**ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS EKONOMI KREATIF
DI KAB ACEH TENGAH (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)**

Oleh

DEWI MAHARANI
1401270154

Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul: Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon).

IDENTITAS RESPONDEN II

Nama : Kasmawati Kerawang
Jenis Produk : Kerawang Gayo
Hari/Tanggal : 23/02/2018
Waktu : 15:23 – 15:30
Lokasi : Kebayakan

Berikut adalah pertanyaan dan jawaban antara peneliti dengan pelaku Usaha kecil dan menengah (UKM).

LEMBARAN WAWANCARA

1. Pertumbuhan Penjualan

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah yang anda dapatkan dalam menjalankan usaha menghasilkan laba yang meningkat setiap bulannya ?	Tidak selalu mengalami keuntungan setiap bulannya.
2.	Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?	Kadang-kadang kalau ada pelanggan yang beli agar menarik daya pembeli terkadang saya memberi diskon/potongan harga.
3.	Berapakah omset penjualan anda perbulan ?	Gak tentu terkadang ada yang ambil borongan untuk baju kantor misalkan 5 kain itu bisa sampai 5 juta tapi jika tidak ada perbulannya hanya 1,5 Juta.
4.	Apakah dalam penjualan produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?	Pernah mengalami kekurangan modal, contoh saja kayak borongan orang bayarnya kalau barang sudah jadi sedangkan modal saya kurang.
5.	Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualan dari barang yang di jual ?	Tentu saja

2. Pertumbuhan Modal

No	Pertanyaan	Jawaban
6.	Berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini ?	Modal awal saya 5 juta ambu uang koperasi itu modal beli satu mesin
7.	Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?	Tergantung musim
8.	Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulannya ?	Tidak setiap bulan misalnya kalau mau lebaran ya naik terus kalau ada pesanan baju persatuan kantor, baru modalnya naik, ada masanya dia.
9.	Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti Bank, Koperasi, maupun Pemerintah ?	Sangat dibutuhkan tapi kalau bisa bunganya jangan terlalu besar.
10.	Bagaimana jika pertumbuhan modal tidak berputar ?	Ya macet lah karena terkadang orang udah mesan tapi gak ngambil sedangkan modal saya aja kurang.

3. Pertumbuhan Tenaga Kerja

No	Pertanyaan	Jawaban
11.	Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?	-
12.	Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan ?	-
13.	Apakah setiap tahun jumlah karyawan anda meningkat ?	-
14.	Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?	-
15.	Apakah ada kreteria khusus untuk menjadi tenaga kerja di dalam Usaha anda ?	-

4. Pertumbuhan Laba

No	Pertanyaan	Jawaban
16.	Apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?	Kalau untuk sekarang lebih besar pengeluaran.
17.	Apakah anda pernah mengalami kerugian ?	Pernah.
18.	Apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya oprasional anda ?	Sudah tapi belum 100%
19.	Apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulanya ?	Dengan cara menyisihkan keuntungan dan tidak mencampurkang dengan keperluan pribadi.
20.	Bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini?	Disisihkan sebagai keuntungan.

**DAFTAR
PERTANYAAN WAWANCARA**



**ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS EKONOMI KREATIF
DI KAB ACEH TENGAH (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)**

Oleh

DEWI MAHARANI
1401270154

Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul: Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon).

IDENTITAS RESPONDEN III

Nama : IR. Chaldun Djunaedy
Jenis Produk : Deterjen (Sabun Cair Cuci Piring)
Hari/Tanggal : 05/03/2018
Waktu : -
Lokasi : Desa Jongok Meluem Kebayakan, Takengon.

Berikut adalah pertanyaan dan jawaban antara peneliti dengan pelaku Usaha kecil dan menengah (UKM).

LEMBARAN WAWANCARA

1. Pertumbuhan Penjualan

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah yang anda dapatkan dalam menjalankan usaha menghasilkan laba yang meningkat setiap bulannya ?	- Belum (Tidak Berkurang dari standar awal) - lebih sering Meningkatkan
2.	Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?	Ya
3.	Berapakah omset penjualan anda perbulan ?	Awalnya Rp.12.000.000.- s/d Rp.18.000.000.-
4.	Apakah dalam penjualan produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?	Tidak
5.	Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualan dari barang yang di jual ?	Ya, setiap bulan

2. Pertumbuhan Modal

No	Pertanyaan	Jawaban
6.	Berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini ?	Rp. 1.000.000.-
7.	Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?	Belum cukup untuk melakukan inovasi dan pengembangan, tetapi untuk kebutuhan perbulan cukup sesuai standard (Kapasitas).
8.	Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulannya ?	Ya.
9.	Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti Bank, Koperasi, maupun Pemerintah ?	Ya.
10.	Bagaimana jika pertumbuhan modal tidak berputar ?	Tidak terjadi peningkatan jumlah penjualan (Omset).

3. Pertumbuhan Tenaga Kerja

No	Pertanyaan	Jawaban
11.	Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?	Ya.
12.	Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan ?	Ya. (Perlu pembinaan)
13.	Apakah setiap tahun jumlah karyawan anda meningkat ?	Ya (persentase peningkatan jumlah karyawa kecil).
14.	Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?	Ya (sesuai dengan pertumbuhan ekonomi nasional).
15.	Apakah ada kreteria khusus untuk menjadi tenaga kerja di dalam Usaha anda ?	Khusus di bidang produk si tidak ada kreteria khusus, tapi jika sales sangat dibutuhkan.

4. Pertumbuhan Laba

No	Pertanyaan	Jawaban
16.	Apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?	Ya, selalu lebih besar pendapatan
17.	Apakah anda pernah mengalami kerugian ?	Tidak
18.	Apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya oprasional anda ?	Sudah mampu
19.	Apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulanya ?	Keuntungan (laba) tidak/belum meningkat setiap bulannya tetapi kira-kira per Triwulannya meningkat.
20.	Bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini?	Harus melakukan inovasi dan melengkapi alat-alat produksi. Dan yang paling utama meningkatkan promosi.

**DAFTAR
PERTANYAAN WAWANCARA**



**ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS EKONOMI KREATIF
DI KAB ACEH TENGAH (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)**

Oleh

DEWI MAHARANI
1401270154

Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul: Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon).

IDENTITAS RESPONDEN IV

Nama : Penan Bakry
Jenis Produk : Makanan
Hari/Tanggal : 20/02/2018
Waktu : 15:03
Lokasi : Jln. Abdul Wahanb, gg Sultan, Kebayakan, Takengon Aceh tengah

Berikut adalah pertanyaan dan jawaban antara peneliti dengan pelaku Usaha kecil dan menengah (UKM).

LEMBARAN WAWANCARA

1. Pertumbuhan Penjualan

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah yang anda dapatkan dalam menjalankan usaha menghasilkan laba yang meningkat setiap bulannya ?	Tidak tentu terkadang naik, terkadang rata-rata
2.	Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?	Iya, tentu saja
3.	Berapakah omset penjualan anda perbulan ?	Tidak menentu kisaran Rp. 1.200.000.- s/d Rp.1.000.000.-
4.	Apakah dalam penjualan produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?	Pernah, apa lagi kalau buat kue malam hari kalau kekurangan bahan mau cari kemana
5.	Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualanm dari barang yang di jual ?	Ya tentu saja

2. Pertumbuhan Modal

No	Pertanyaan	Jawaban
6.	Berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini ?	Modal awal saya hanya Rp.350.000.-
7.	Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?	Untuk saat ini iya.
8.	Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulannya ?	Kalau beberapa bulan kebelakang ini sudah.
9.	Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti Bank, Koperasi, maupun Pemerintah ?	Tidak, karena dengan mengambil uang ke Bank atau Koprasi malah semakin membebani karna harus menyisihkan untuk membayar kewajiban.
10.	Bagaimana jika pertumbuhan modal tidak berputar ?	Alhamdulillah belum pernah

3. Pertumbuhan Tenaga Kerja

No	Pertanyaan	Jawaban
11.	Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?	Punya, karyawan saya ada 5 orang, 3 pembuat kueh, 1 packing dan satu lagi tukang antar.
12.	Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan ?	Ya, pasti.
13.	Apakah setiap tahun jumlah karyawan anda meningkat ?	Tidak menentu.
14.	Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?	Ya, tentu saja.
15.	Apakah ada kriteria khusus untuk menjadi tenaga kerja di dalam Usaha anda ?	Tidak, asalkan pandai buat kue saja sudah cukup.

4. Pertumbuhan Laba

No	Pertanyaan	Jawaban
16.	Apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?	Tidak, kalau untuk porsi saat ini.
17.	Apakah anda pernah mengalami kerugian ?	Belum pernah mengalami kerugian sangat besar.
18.	Apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya oprasional anda ?	Alhamdulillah, sudah.
19.	Apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulanya ?	Tidak, menentu.
20.	Bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini?	Cara saya mengatasi keuntungan yang saya dapat dengan cara menyisihkan keuntungan saya dengan menabung.

**DAFTAR
PERTANYAAN WAWANCARA**



**ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS EKONOMI KREATIF
DI KAB ACEH TENGAH (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)**

Oleh

DEWI MAHARANI
1401270154

Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul: Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon).

IDENTITAS RESPONDEN V

Nama : Idawati
Jenis Produk : Kerawang Gayo / Souvenir
Hari/Tanggal : 20/02/2018
Waktu : 4 Maret 2018
Lokasi : Bebesen, Takengon

Berikut adalah pertanyaan dan jawaban antara peneliti dengan pelaku Usaha kecil dan menengah (UKM).

LEMBARAN WAWANCARA

1. Pertumbuhan Penjualan

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah yang anda dapatkan dalam menjalankan usaha menghasilkan laba yang meningkat setiap bulannya ?	Tidak tentu kadang-kadang rata-rata kadang turun.
2.	Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?	Iya
3.	Berapakah omset penjualan anda perbulan ?	Rp. 100.000.000.- s/d Rp. 75.000.000.- Per Bulannya
4.	Apakah dalam penjualan produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?	Pernah
5.	Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualanm dari barang yang di jual ?	Iya

2. Pertumbuhan Modal

No	Pertanyaan	Jawaban
6.	Berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini ?	Modal awal saya Rp.20.000.000.-
7.	Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?	Tidak
8.	Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulannya ?	Iya
9.	Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti Bank, Koperasi, maupun Pemerintah ?	Iya
10.	Bagaimana jika pertumbuhan modal tidak berputar ?	Selama ini belum pernah terjadi

3. Pertumbuhan Tenaga Kerja

No	Pertanyaan	Jawaban
11.	Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?	Iya
12.	Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan ?	Iya
13.	Apakah setiap tahun jumlah karyawan anda meningkat ?	Iya
14.	Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?	Iya
15.	Apakah ada kreteria khusus untuk menjadi tenaga kerja di dalam Usaha anda ?	Iya

4. Pertumbuhan Laba

No	Pertanyaan	Jawaban
16.	Apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?	Iya, pernah
17.	Apakah anda pernah mengalami kerugian ?	Pernah
18.	Apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya oprasional anda ?	Dapat
19.	Apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulanya ?	Tidak
20.	Bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini?	Cara saya mengatasi keuntungan dengan cara memutar keuntungan yang sudah saya dapatkan

**DAFTAR
PERTANYAAN WAWANCARA**



**ANALISIS KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH BERBASIS EKONOMI KREATIF
DI KAB ACEH TENGAH (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon)**

Oleh

DEWI MAHARANI
1401270154

Wawancara ini disusun dalam rangka penelitian skripsi yang berjudul: Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Ekonomi Kreatif di KAB Aceh Tengah (Studi Kasus Rumah Kreatif BUMN Takengon).

IDENTITAS RESPONDEN

Nama : Iwan Aramiko
Jenis Produk : Bubuk Kopi Gayo
Hari/Tanggal : 3 Maret 2018
Waktu : -
Lokasi : Sp. 4 Bebesen, Takengon

Berikut adalah pertanyaan dan jawaban antara peneliti dengan pelaku Usaha kecil dan menengah (UKM).

LEMBARAN WAWANCARA

1. Pertumbuhan Penjualan

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah yang anda dapatkan dalam menjalankan usaha menghasilkan laba yang meningkat setiap bulannya ?	Iya
2.	Apakah dalam penjualan produk, anda melakukan inovasi produk agar memikat daya Tarik pembeli ?	Iya, tentu saja
3.	Berapakah omset penjualan anda perbulan ?	
4.	Apakah dalam penjualan produk anda pernah mengalami kekurangan bahan produk ?	Tidak pernah
5.	Apakah selama ini UKM menghitung harga pokok penjualanm dari barang yang di jual ?	Iya

2. Pertumbuhan Modal

No	Pertanyaan	Jawaban
6.	Berapakah modal awal anda dalam membangun usaha ini ?	Modal awal saya Rp.5.000.000. -
7.	Apakah modal anda keluarkan selama ini sudah mencukupi kebutuhan anda dalam menjalankan usaha ?	Sudah
8.	Apakah modal anda mengalami peningkatan setiap bulannya ?	Iya, pasti
9.	Apakah anda membutuhkan bantuan modal dari pihak lain seperti Bank, Koperasi, maupun Pemerintah ?	Tidak
10.	Bagaimana jika pertumbuhan modal tidak berputar ?	Belum pernah terjadi

3. Pertumbuhan Tenaga Kerja

No	Pertanyaan	Jawaban
11.	Apakah anda mempunyai karyawan dalam melancarkan usaha ?	Tentu saja ada
12.	Apakah karyawan anda memiliki kemampuan sesuai pekerjaan yang dilakukan ?	Iya
13.	Apakah setiap tahun jumlah karyawan anda meningkat ?	Tidak
14.	Apakah kompensasi / gaji yang anda berikan mempengaruhi karyawan untuk tetap bekerja dengan anda ?	Iya
15.	Apakah ada kreteria khusus untuk menjadi tenaga kerja di dalam Usaha anda ?	tidak

4. Pertumbuhan Laba

No	Pertanyaan	Jawaban
16.	Apakah pendapatan anda lebih besar dari pada pengeluaran ?	Iya, pendapatan saya lebih besar dari pada pengeluaran
17.	Apakah anda pernah mengalami kerugian ?	Pernah
18.	Apakah penghasilan yang anda dapatkan sudah mampu menutupi biaya oprasional anda ?	Sudah
19.	Apakah laba/keuntungan yang dihasilkan usaha anda mengalami kenaikan setiap bulanya ?	Terkadang
20.	Bagaimana cara anda mengatasi keuntungan yang anda dapatkan dari usaha ini?	Memutar kembali keuntungan yang sudah ada

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Dewi Maharani
Tempat/Tgl Lahir : Takengon, 18 Mei 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak Ke : Tiga (3) dari Empat (4) Bersaudara
Agama : Islam
Alamat : Jln Gunung Singgahmata No. 21
Tlp/No.hp : 0822-6944-5815
Nama Orang Tua
 Ayah : Zulfan
 Ibu : Karyati
Pekerjaan Orang Tua
 Ayah : Wiraswasta
 Ibu : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Jln. Damar, Kp. Kuteni Reje, Takengon, Aceh Tengah

Latar Belakang Pendidikan

1. Tahun 2002 - 2008 : SD Negeri 8 Lut Tawar, Takengon, Aceh Tengah.
2. Tahun 2008 - 2011 : SMP Negeri 2 Takengon, Aceh Tengah.
3. Tahun 2011 - 2014 : MA Negeri 2 Takengon, Aceh Tengah.
4. Tahun 2014 - 2018 : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian daftar riwayat hidup saya buat dengan sebenarnya.

Medan, Maret 2018

Dewi Maharani
1401270154