

Dr. Ayus Ahmad Yusuf, SE., M.Si.
Dr. Achmad Kholiq, M.Ag.

Kajian

PENGEMBANGAN
EKONOMI KREATIF
INDONESIA

Berdasarkan

SISTEM SYARIAH



Editor : Nono Hartono, S.Pi., M.Si.

Dr. Ayus Ahmad Yusuf, SE.,M.Si
Dr. Achmad Kholiq, M.Ag

Kajian
Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia
Berdasarkan Sistem Syariah

Editor : Nono Hartono, S.Pi.,M.Si

Penerbit :
CV. Elsi Pro

Kajian Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia Berdasarkan Sistem Syariah

Dr. Ayus Ahmad Yusuf, SE.,M.Si
Dr. Achmad Kholiq, M.Ag

Diterbitkan oleh : CV. ELSI PRO
Jl Perjuangan By Pass Cirebon No Hp 081320380713
Email : chiplukan@yahoo.com

Editor : Nono Hartono, S.Pi.,M.Si
Desain cover & layout : Khayatun Nufus
Percetakan : CV. ELSI PRO
Cetakan Pertama : Januari 2020
132 Halaman
ISBN 978-623-7786-03-0

Hak Cipta dilindungi Undang- undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur alhamdulillah kami panjatkan ke Hadirat Allah SWT karena atas rahmat dan ridho-Nya penelitian yang berjudul : **Kajian Pengembangan Ekonomi kreatif Indonesia Berdasarkan Sistem Syariah (Studi Kasus: Wilayah Ciayumajakuning Jawa Barat)** dapat diselesaikan dengan baik tanpa kendala yang berarti. Sholawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan semoga kita senantiasa istiqamah melaksanakan apa yang telah dicontohkan oleh Rasulullah SAW.

Ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya peneliti sampaikan khususnya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) IAIN Syekh Nurjati Cirebon sebagai pihak penyelenggara dan penyandang dana penelitian, para pelaku ekonomi kreatif, perbankan, pemerintah daerah dan semua pihak yang telah ikut serta membantu terlaksana dan selesainya penelitian ini.

Semoga penelitian ini memberi manfaat bagi semua khalayak pembaca semua, khususnya bagi pembuat kebijakan ekonomi, pelaku ekonomi kreatif, investor dan bagi pengembangan ilmu ekonomi Islam. Tiada gading yang tak retak, begitu juga peneliti jauh dari kesempurnaan dalam melakukan penelitian tentang ekonomi kreatif ini, saran dan kritik yang konstruktif sangat diharapkan untuk perbaikan kelak di masa datang.

Cirebon, Desember 2019

Tim Penulis,

Dr. Ayus Ahmad Yusuf, SE.,M.Si

Dr. Achmad Kholiq, M.Ag

DAFTAR ISI

	Hal
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	vii
Daftar Gambar	ix
BAB I Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Keluaran Penelitian	7
1.5. Manfaat Penelitian	8
BAB II Telaah Teori.....	9
2.1. Ekonomi Kreatif	9
2.2. Maqasid Syariah	11
2.3. Investasi Syariah	19
2.3.1. Akad-akan Bank Syariah	19
2.3.2. Pembiayaan Investasi dan Desain Akad Syariah	20
2.3.3. Risiko-risiko Pembiayaan Syariah	21
2.4. Review Penelitian Sebelumnya	21
BAB III Metode Penelitian	23
3.1. Desain Penelitian	23
3.2. Sumber dan Jenis Data	23
3.3. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel	24
3.4. Instrumen dan Metode Pengambilan Data	24
3.5. Teknik Analisis Data	25
BAB IV Hasil dan Pembahasan	31
4.1. Kondisi Umum Objek Penelitian.....	31
4.2. Karakteristik Usaha Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning	45
4.2.1. Lama Usaha dan Tenaga Kerja	45
4.2.2. Pengadaan Bahan Baku dan Sistem Pembayaran	47
4.2.3. Jalur Pemasaran	48
4.2.4. Kendala Pemasaran	50

	4.2.5 Sumber Pembiayaan	51
	4.2.6 Lembaga Pembiayaan	52
4.3	Analisis Aspek Kelayakan dan Sensitivitas Usaha Skonomi Kreatif	54
	4.3.1 Kapasitas Produksi	54
	4.3.2 Asumsi Produksi, Pemasaran dan Keuangan	55
	4.3.3 Asumsi-Asumsi Produksi	55
	4.3.4 Asumsi-asumsi Pemasaran	55
	4.3.5 Asumsi-asumsi Keuangan	55
	4.3.6 Komponen dan Struktur Biaya Investasi	57
	4.3.7 Modal Investasi	57
	4.3.8 Komponen dan Struktur Biaya Operasional	61
	4.3.9 Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja	66
	4.3.10 Jadwal Angsuran Pinjaman	68
	4.3.11 Produksi dan Pendapatan	71
	4.3.12 Proyeksi Laba Rugi dan Break Even Point (BEP) ...	74
	4.3.13 Proyeksi Arus Kas dan Kelayakan Proyek	80
	4.3.14 Analisis Sensitivitas Kelayakan Usaha	86
4.4	Pola Pembiayaan Syariah Pada Usaha Ekonomi Kreatif ...	98
	4.4.1 Pola Pembiayaan Syariah untuk Modal Investasi	99
	4.4.2.Pola Pembiayaan Syariah untuk Modal Kerja	107
4.5.	Analisis Profil dan Pola Pembiayaan	111
BAB V Kesimpulan dan Saran.....		117
5.1	5.1 Kesimpulan	117
5.2	5.2 Saran	118
DAFTAR PUSTAKA.....		120
PROFIL PENULIS.....		122

DAFTAR TABEL

		Hal
Tabel 1.1	Jumlah Ekonomi Kreatif di Provinsi Jawa Barat ..	2
Tabel 3.1	Sampel Penelitian	24
Tabel 4.1	Perkembangan UMKM di Kabupaten Cirebon Berdasarkan Kelompok Usaha	35
Tabel 4.2	Industri Unggulan Menurut Tenaga Kerja dan Nilai Investasi di Kabupaten Cirebon, Tahun 2016-2017...	36
Tabel 4.3	Perkembangan UMKM di Kabupaten Majalengka	39
Tabel 4.4	Potensi UKM di Kabupaten Kuningan	44
Tabel 4.5	Kendala Pemasaran Manis Mangga	50
Tabel 4.6	Kapasitas Produksi Ekonomi Kreatif	54
Tabel 4.7	Asumsi-asumsi yang digunakan untuk Analisis Keuangan	56
Tabel 4. 8	Komposisi Biaya Investasi Percetakan	57
Tabel 4.9	Komposisi Biaya Investasi Manisan Mangga	58
Tabel 4.10	Komposisi Biaya Investasi Bawang Goreng	59
Tabel 4.11	Komposisi Biaya Investasi Konveksi Jeans	60
Tabel 4.12	Komposisi Biaya Investasi Perhiasan Non-logam mulia	61
Tabel 4.13	Komponen biaya operasional produk percetakan ..	62
Tabel 4.14	Komponen biaya operasional produk manisan	63
Tabel 4.15	Komponen biaya operasional produk bawang goreng	64
Tabel 4.16	Komponen biaya operasional produk jeans	65
Tabel 4.17	Komponen biaya operasional produk perhiasan non-logam mulia	66
Tabel 4.18	Kebutuhan biaya investasi dan modal kerja percetakan	67
Tabel 4.19	Kebutuhan biaya investasi dan modal kerja produk manisan	67
Tabel 4.20	Kebutuhan biaya investasi dan modal kerja produk bawang goreng	67
Tabel 4.21	Kebutuhan biaya investasi dan modal kerja produk jeans	68
Tabel 4.22	Kebutuhan Biaya investasi dan modal kerja produk perhiasan non-logam mulia	68

Tabel 4.23	Perhitungan angsuran kredit usaha percetakan	69
Tabel 4.24	Perhitungan angsuran kredit produk manisan	69
Tabel 4.25	Perhitungan angsuran kredit produk goreng bawang	70
Tabel 4.26	Perhitungan angsuran kredit produk jeans	70
Tabel 4.27	Perhitungan angsuran kredit produk perhiasan non-logam mulia	70
Tabel 4.28	Proyeksi produksi dan pendapatan per siklus	72
Tabel 4.29	Proyeksi produksi dan pendapatan per bulan	73
Tabel 4.30	Proyeksi produksi dan pendapatan per tahun	74
Tabel 4.31	Proyeksi pendapatan dan laba rugi usaha ekonomi kreatif per siklus	76
Tabel 4.32	Proyeksi pendapatan dan laba rugi usaha ekonomi kreatif per bulan	78
Tabel 4.33	Proyeksi Pendapatan dan laba rugi usaha ekonomi kreatif per tahun	80
Tabel 4.34	Kelayakan usaha percetakan	81
Tabel 4.35	Kelayakan usaha pengolahan mangga-produk manisan	83
Tabel 4.36	Kelayakan usaha bawang goreng	84
Tabel 4.37	Kelayakan usaha konveksi jeans	85
Tabel 4.38	Kelayakan usaha perhiasan non-logam mulia	86
Tabel 4.39	Analisis sensitivitas pendapatan turun 27% dan 28% usaha percetakan	87
Tabel 4.40	Analisis sensitivitas pendapatan turun 12% dan dan 13% produk manisan	88
Tabel 4.41	Analisis sensitivitas pendapatan turun 23% dan 24% -usaha bawang goreng	88
Tabel 4.42	Analisis sensitivitas pendapatan turun 32% dan 33%-usaha konveksi jeans	89
Tabel 4.43	Analisis Sensitivitas pendapatan turun 18% dan 19% -usaha perhiasan non-logam mulia	90
Tabel 4.44	Analisis sensitivitas biaya operasional naik 91% dan 92% usaha percetakan	91
Tabel 4.45	Analisis sessitivitas biaya operasional naik 19% dan 20% produk manisan	91
Tabel 4.46	Analisis sensitivitas biaya operasional naik 33% dan 34% produk bawang goreng	92
Tabel 4.47	Analisis sensitivitas biaya operasional naik 54% dan 55% usaha konveksi jeans	93

Tabel 4.48	Analisis sensitivitas biaya operasional naik 23% dan 24% usaha perhiasan non-logam mulia.....	93
Tabel 4.49	Analisis sensitivitas terhadap kenaikan biaya operasi 14% dan penurunan pendapatan 14% serta kenaikan biaya operasi 22% dan penurunan pendapatan 22% usaha percetakan	94
Tabel 4.50	Analisis sensitivitas terhadap kenaikan biaya operasi 7% penurunan pendapatan 7% serta kenaikan biaya operasi 8% dan penurunan pendapatan 8% produk manisan	95
Tabel 4.51	Analisis sensitivitas terhadap kenaikan biaya operasi 13% dan penurunan pendapatan 13% serta kenaikan biaya operasi 14% dan penurunan pendapatan 14% usaha bawang goreng	96
Tabel 4.52	Analisis sensitivitas terhadap kenaikan biaya operasi 10% dan penurunan pendapatan 10% serta kenaikan biaya operasi 11% dan penurunan pendapatan 11% usaha konveksi jeans	97
Tabel 4.53	Analisis sensitivitas terhadap kenaikan biaya operasi 10% dan penurunan pendapatan 10% serta kenaikan biaya operasi 11% dan penurunan pendapatan 11% - usaha konveksi jeans	98
Tabel 4.54	Penetapan harga pada pembiayaan murabahah untuk usaha percetakan	101
Tabel 4.55	Penetapan harga pada pembiayaan IMBT unyuk usaha konveksi.....	104

DAFTAR GAMBAR

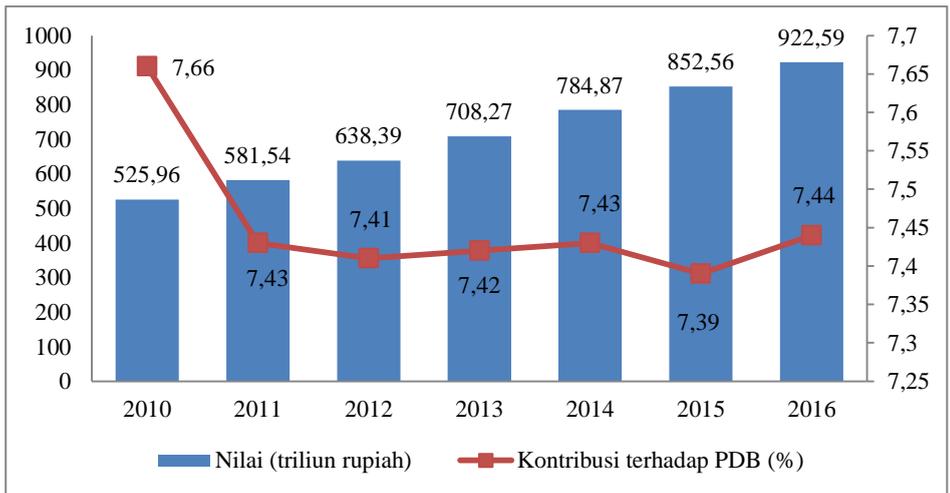
	Hal
Gambar 1.1	Kontribusi Ekonomi Kreatif Terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB)..... 1
Gambar 1.2	Perkembangan UMKM di Ciayumajakuning 4
Gambar 4.1	Jumlah IKM di Kota Cirebon..... 32
Gambar 4.2	Laju Pertumbuhan Ekonomi Kota Cirebon Jawa Barat..... 33
Gambar 4.3	Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Cirebon dan Jawa Barat..... 37
Gambar 4.4	Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Majalengka dan Jawa Barat..... 40
Gambar 4.5	Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Indramayu dan Jawa Barat..... 42
Gambar 4.6	Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Kuningan an Jawa Barat..... 45
Gambar 4.7	Lama Usaha Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning 46
Gambar 4.8	Rata-rata Tenaga Kerja yang terlibat Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning..... 47
Gambar 4.9	Sistem Pembayaran Pengadaan Bahan Baku pada Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning..... 48
Gambar 4.10	Akses Pemasaran Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning..... 49
Gambar 4.11	Sumber Pembiayaan Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning..... 51
Gambar 4.12	Kendala Pembiayaan ke Perbankan..... 52
Gambar 4.13	Persentase Lembaga Keuangan yang memberikan Pembiayaan 53
Gambar 4.14	Skema Pembiayaan Murabahah untuk Kebutuhan Investasi..... 100
Gambar 4.15	Skema Pembiayaan IMBT untuk Kebutuhan Investasi..... 102
Gambar 4.16	Skema Produk Berbasis MMQ..... 106
Gambar 4.17	Skema Pembiayaan Murabahah bil Wakalah pada Bank Syariah..... 110

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Mengutip dari Cetak Biru Ekonomi Kreatif 2025, ekonomi kreatif merupakan suatu penciptaan nilai tambah (ekonomi, sosial, budaya, lingkungan) berbasis ide yang lahir dari kreativitas sumber daya manusia (orang kreatif) dan berbasis pemanfaatan ilmu pengetahuan, termasuk warisan budaya dan teknologi. Di Indonesia sendiri, kehadiran ekonomi kreatif berpotensi dalam memberikan kontribusi ekonomi yang signifikan, menciptakan iklim bisnis yang positif, membangun citra dan identitas bangsa, meningkatkan keunggulan kompetitif, dan memberikan dampak sosial yang positif. Kontribusi ekonomi kreatif terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia selama kurun waktu 7 tahun dari 2010 – 2016 mengalami kenaikan yang cukup signifikan seperti ditampilkan Gambar 1.1 berikut ini.



Gambar 1.1 Kontribusi Ekonomi Kreatif Terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB)

Sumber :Badan Ekonomi Kreatif dan BPS Jawa Barat (2017)

Menurut data BPS nilai ekonomi kreatif mencapai Rp 922,59 triliun atau 7,44% terhadap PDB pada 2016. Dalam kurun waktu 2010 hingga 2015, besaran PDB ekonomi kreatif naik dari 525,96 triliun pada 2010 dan menjadi 852,24 triliun pada 2015 atau meningkat rata-rata 10,14 persen per tahun. Tiga negara tujuan ekspor komoditi ekonomi kreatif terbesar pada tahun 2015 adalah Amerika Serikat 31,72 persen kemudian Jepang 6,74 persen, dan Taiwan 4,99 persen. Untuk sektor tenaga kerja ekonomi kreatif 2010 hingga 2015 mengalami pertumbuhan sebesar 2,15 persen, dimana jumlah tenaga kerja ekonomi kreatif pada tahun 2015 sebanyak 15,9 juta orang.¹

Salah satu provinsi di Indonesia dengan tingkat perkembangan ekonomi kreatif yang pesat adalah Jawa Barat. Seperti dikuti dari data *base* Badan Ekonomi Kretif (Bekraf)², jumlah penggiat ekonomi kreatif di Jawa Barat sebanyak 1.504.103 unit yang tersebar kedalam 16 sub-sektor. Sub-sektor kuliner mendominasi ekonomi kreatif sebesar 72.24 persen atau 1.086.602 unit dari total ekonomi kreatif yang ada di Jawa Barat. Jumlah dan sub-sektor ekonomi kreatif di Jawa Barat disajikan pada Tabel 1.1 dibawah ini.

Tabel 1.1
Jumlah Ekonomi Kreatif di Provinsi Jawa Barat

No	Sub-sektor	Unit	No	Sub-sektor	Unit
1	Aplikasi dan Game Develop	3.036	9	Kriya	150.104
2	Arsitektur	728	10	Kuliner	1.086.602
3	Desain Interior	141	11	Musik	6.019
4	Desain Komunikasi Visual	88	12	Penerbitan	13.669
5	Desain Produk	691	13	Periklanan	343
6	Fashion	228.848	14	Seni Pertunjukan	4.530
7	Film, Animasi, dan Video	406	15	Seni Rupa	2.363
8	Fotografi	6.002	16	Televisi dan Radio	533

Sumber : Badan Ekonomi Kreatif dan BPS Jawa Barat (2017)

¹<https://ivoox.id/kebangkitan-ekonomi-kreatif-untuk-indonesia-sejahtera/>

² Situs Badan Ekonomi Kretif (Bekraf) : <http://data.bekraf.go.id/>

Secara umum, kontribusi ekonomi kreatif terhadap perekonomian Jawa Barat cukup tinggi. Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Jawa Barat³ diperoleh informasi bahwa selama kurun waktu tahun 2010 – 2016, kontribusi ekonomi kreatif terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) per tahunnya mencapai 11,42 persen. Kontribusi tersebut lebih besar dibandingkan kontribusi sektor non-ekonomi kreatif yang hanya sebesar 10,42 persen. Jawa Barat menempati urutan pertama dari 10 provinsi yang memiliki kontribusi ekspor ekonomi kreatif terbesar yaitu sebesar 33,56 persen⁴.

Salah satu wilayah di Provinsi Jawa Barat yang memiliki potensi ekonomi kreatif adalah wilayah Ciayumajakuning (Kota dan Kabupaten Cirebon, Kabupaten Indramayu, Kabupaten Majalengka, dan Kabupaten Kuningan) atau dikenal juga sebagai Metropolitan Cirebon Raya. Wilayah Ciayumajakuning merupakan kekuatan ekonomi baru dan besar di Jawa Barat bagian timur sesudah wilayah Bandung Raya. Wilayah Ciayumajakuning diproyeksikan pada tahun 2028 sebagai pusat pertumbuhan ekonomi yang prestisius, dengan dimensi yang tidak hanya skala nasional maupun regional, namun juga internasional⁵.

Beberapa potensi unggulan dalam pertumbuhan ekonomi Ciayumajakuning antara lain ketersediaan sumber daya alam (sektor perikanan, pertanian, perkebunan, pertambangan), manufaktur (industri batik, rotan dan makanan olahan), perdagangan dan sektor pariwisata. Dari kesemua sektor tersebut, potensi yang masih belum tergarap adalah pengembangan sektor ekonomi kreatif. Padahal pengembangan ekonomi kreatif di Ciayumajakuning dapat menjadi salah satu sektor unggulan mengingat pembangunan infrastruktur di kawasan tersebut masih dilakukan. Ketersediaan Bandara Internasional Jawa Barat (BIJB), tol transjawa (Merak-Surabaya), dan pengembangan kawasan pelabuhan di Kabupaten

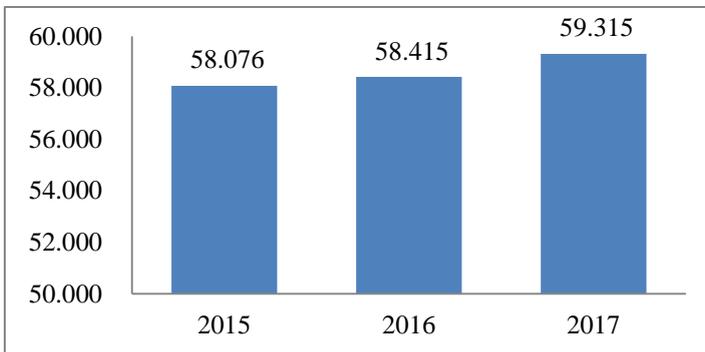
³ Badan Pusat Statistik (BPS) Jawa Barat. (2016). Kontribusi Ekonomi Kreatif

⁴ Badan Pusat Statistik dan Badan Ekonomi Kreatif. 2017. Data Statistik dan Hasil Survei Ekonomi Kreatif.

⁵ Kompasiana .—Ciayumajakuning! Masa Depan Jawa Barat Bagian Timur.

Indramayu⁶ dan Kota Cirebon⁷ menjadi salah satu modal besar dalam pengembangan sektor ekonomi kreatif di kawasan Ciayumajakuning.

Sampai saat ini belum ditemukan data spesifik tentang jumlah ekonomi kreatif di Ciayumajakuning. Data yang tersedia praktis hanya tentang jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Menurut data yang dihimpun dari BPS tiap kota/kabupaten di Ciayumajakuning, jumlah UMKM selama tiga tahun terakhir mengalami peningkatan (Gambar 1.2). UMKM Ciayumajakuningsetiap tahunnya tumbuh sekitar 1%.



Gambar 1.2 Perkembangan UMKM di Ciayumajakuning

Sumber : BPS kota/kabupaten Ciayumajakuning diolah (2018)

Berdasarkan data diatas tampak bahwa sektor ekonomi kreatif (yang digambarkan dengan data UMKM) memiliki peluang yang besar untuk dikembangkan. Keberadaan UMKM (dalam sektor industri pengolahan) memiliki kontribusi tertinggi terhadap PDRB di Ciayumajakuning selama 5 (lima) tahun terakhir yaitu sebesar 29,3%. Hal tersebut menunjukkan bahwa UMKM mampu menjadi salah satu sektor menopang pertumbuha ekonomi wilayah Ciayumajakuning⁸.

⁶<https://www.radarcirebon.com/pemerintah-fokuskan-pelabuhan-patimbangan-untuk-ekspor-produk-otomotif.html>

⁷<https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/korporasi/17/12/06/p0jo8h415-revitalisasi-pelabuhan-cirebon-dimulai-2018>

⁸ Laporan Akhir BAPPEDA Provinsi Jawa Barat Tahun 2018.

Namun dalam upaya pengembangan UMKM di wilayah Ciayumajakuning tidak terlepas dari masalah, diantaranya, bahan baku yang tidak tahan lama. Selain itu, rendahnya faktor produktivitas berkaitan dengan: (i) rendahnya kualitas sumberdaya manusia usaha skala mikro dan (ii) rendahnya kompetensi kewirausahaan usaha skala mikro (Susilo 2005). Faktor lain yang masih menjadi kendala dalam peningkatan daya saing dan kinerja pelaku ekonomi kreatif. Usaha ini juga menjadi sulit berkembang dikarenakan keterbatasan akses terhadap teknologi, pasar, informasi dan utamanya akses terhadap sumber permodalan (Lahamid & Julina, 2010; Strobel & Kratzer, 2017)

Berkaitan dengan masalah terbatasnya permodalan, pelaku ekonomi kreatif membutuhkan dukungan dari lembaga pembiayaan termasuk perbankan. Dari berbagai hasil studi diperoleh bahwa akses sebagian besar UMKM terhadap perbankan masih terbatas. Menurut Kantor Bank Indonesia Palembang (2007), permasalahan permodalan terkait dengan profil debitur-debitur usaha mikro yang kurang atau bahkan tidak *bankable* atau tidak memenuhi persyaratan teknis perbankan. Hal ini menyebabkan aspek kelayakan (*feasibility*) debitur dari usaha skala mikro terabaikan. Sedangkan menurut Zain *et al.* (2007) mengenai skema pembiayaan perbankan daerah terhadap UMKM di Provinsi Sulawesi Selatan. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa: (1) Penyaluran kredit/pembiayaan dari perbankan memberlakukan skim yang bersifat general terhadap UMKM, hal ini membuat pengusaha UMKM kesulitan dalam memperoleh kredit perbankan karena alasan persyaratan penjaminan. Dan (2) Akses permodalan oleh pengusaha UMKM pada umumnya terkendala pada lemahnya sistem administrasi keuangan usaha dan kurangnya jaminan yang *bankable*, daya saing usaha rendah dan lemahnya integrasi pembinaan UMKM.

Dengan semakin meningkatnya sektor perbankan syariah, terutama pasca Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 maka diharapkan dapat lebih membantu perkembangan pelaku ekonomi

kreatif. Melalui pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dengan karakteristik yang berbeda dengan kredit/pinjaman (*loan*) dari bank konvensional, maka pelaku ekonomi kreatif akan dapat memenuhi kebutuhan permodalan dimaksud. Permasalahan yang muncul kaitannya dengan hal ini adalah mengenai jenis pembiayaan apa yang cocok untuk pelaku ekonomi kreatif dan bagaimana sebaiknya bank syariah menyikapi kebutuhan dari pelaku ekonomi kreatif.

Berdasarkan prinsip dasar produk tersebut, bank syariah sesungguhnya memiliki *core product* pembiayaan bagi hasil, yang dikembangkan dalam produk pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* (Muhammad, 2005). Kehadiran bank syariah seharusnya memberikan dampak yang luar biasa terhadap pertumbuhan sektor riil. Hal ini dikarenakan pola *mudharabah* dan *musyarakah* adalah polainvestasi langsung pada sektor riil, *return* pada sektor keuangan (bagi hasil), dalam prinsip ajaran Islam, sangat ditentukan oleh sektor riil. Hal ini berarti keberadaan bank syariah harus mampu memberikan kontribusi yang meningkatkan pertumbuhan sektor riil, fungsi tersebut akan terwujud bila bank syariah menggunakan akad *profit and loss sharing* (*mudharabah* dan *musyarakah*) sebagai *core product*nya (Karim, 2007).

Beberapa kajian tentang pembiayaan syariah pada pengembangan ekonomi kreatif antara lain dilaporkan oleh Kara (2013), Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe (2015) dan Muheramtohad (2017). Hasil Kholiq, Hartono dan Fathonih (2019) tentang pembiayaan usaha pengolahan terasi di Cirebon diperoleh hasil bahwa model pembiayaan *mudharabah* cukup relevan dengan model pembiayaan yang ditawarkan oleh IKNB kepada UMKM. Dalam hal rasio, itu akan lebih fleksibel dan tidak memihak kepada kedua belah pihak. Karena angka dapat diinovasi sesuai kesepakatan dan kebutuhan masing-masing.

Berdasarkan uraian diatas maka perlu dilakukan kajian tentang Kajian Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia

Berdasarkan Sistem Syariah(Studi Kasus : Wilayah Ciayumajakuning Jawa Barat).

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana karakteristik usaha ekonomi kreatif di wilayah Ciayumajakuning?
2. Bagaimana kelayakan dan sensitivitas usaha ekonomi kreatif di wilayah Ciayumajakuning ?
3. Bagaimana pola investasi syariah pada ekonomi kreatif di wilayah Ciayumajakuning?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Menganalisis karakteristik usaha ekonomi kreatif di wilayah Ciayumajakuning.
2. Menganalisis kelayakan dan sensitivitas usaha ekonomi di wilayah Ciayumajakuning.
3. Menyusun pola investasi syariah pada sektor ekonomi kreatif di wilayah Ciayumajakuning.

1.4 Keluaran Penelitian (*Outcome*)

1. Pemetaan ekosistem, potensi, *best practice* dan permasalahan pengembangan sistem ekonomi kreatif kabupaten/ kota sebagai bagian dari “***Sistem Ekonomi Kreatif Nasional***”;
2. Acuan pengembangan ekonomi kreatif untuk kabupaten/ kota;
3. Acuan bagi pemerintah dalam menentukan kebijakan pengembangan ekonomi kreatif kabupaten/kota.
4. Dasar kegiatan fasilitasi dan pengembangan ekonomi kreatif kabupaten/kota oleh *quadruple-helix* (pemerintah, komunitas, pelaku bisnis dan akademisi).

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi Pemerintah Pusat

Terwujudnya “Sistem Ekonomi Kreatif Nasional” sebagai pedoman dan justifikasi untuk memberikan fasilitasi/program kepada para pelaku/komunitas ekonomi kreatif untuk mendorong percepatan pembangunan ekonomi kreatif di Indonesia melalui:

- a. Identifikasi simpul dan jejaring ekonomi kreatif potensial di daerah untuk dikembangkan;
- b. Identifikasi potensi ekonomi kreatif di daerah yang dapat dikembangkan dan dihubungkan.

2. Bagi Pemerintah Daerah

Teridentifikasinya potensi dan permasalahan untuk membangun dan mengembangkan ekonomi kreatif di daerah serta untuk membangun kolaborasi yang difasilitasi berdasarkan Peta Ekonomi Kreatif Nasional. Hal ini merupakan bagian dari upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

BAB II

TELAAH TEORI

2.1 Ekonomi Kreatif

Departemen Perdagangan R.I pada tahun 2007 mendefinisikan industri kreatif di Indonesia sebagai “industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, ketrampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui penciptaan dan pemanfaatan daya kreasi dan daya cipta industri” (Kemendag, 2008). Namun, kehidupan di masa mendatang, tidak hanya dituntut bakat , tetapi juga harus mempunyai pola pikir. Howard Gardner (dalam Kemendag, 2008) mengatakan, bahwa terdapat lima (5) pola pikir yang diperlukan pada masa mendatang (*five minds of the future*), yaitu:

1. Pola Pikir Disipliner (*the Disciplinary Mind*), di sekolah ,selain ilmu-ilmu seperti, matematika dan sejarah,saat ini harus menambah,bidang seni seperti disiplin ilmu lainnya.
2. Pola Pikir Mensintesa (*The Synthesizing Mind*), Pola pikir sintesa melatih kesadaran untuk berpikir luas dan fleksibel, mau menerima sudut pandang dari multidisiplin.
3. Pola Pikir Kreasi (*The Creating Mind*) , Dalam konteks desain, proses kreasi selalu diawali dengan pengumpulan permasalahan yang ada dan harus dapat dipecahkan. di akhir proses, akan dihasilkan desain-desain baru ; Dalam konteks bisnis, pola pikir kreasi ini, dapat menggerakkan perusahaan-perusahaan untuk lebih proaktif, tidak hanya mengikuti trend, tetapi justru menciptakan trend.
4. Pola Pikir Penghargaan (*The Respectful Mind*) yaitu kesadaran untuk mengapresiasi perbedaan diantara kelompok-kelompok manusia. Pola pikir seperti ini sangat dibutuhkan dalam menciptakan keharmonisan di dalam lingkungan.
5. Pola Pikir Etis (*The Ethical Mind*). Seorang warga negara yang baik, akan memiliki tanggung jawab moral yang tinggi,

baik sebagai seorang pekerja maupun sebagai warga negara. Dalam konteks perubahan iklim dunia, perekonomian nilai-nilai etika terhadap lingkungan dapat mendorong terciptanya produk yang ramah lingkungan, dan ia merasa malu bila ia meniru produk lain secara terang-terangan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa untuk menjadi pekerja kreatif tidaklah cukup memiliki bakat, pandai menggambar, menari, menyanyi dan menulis cerita, tetapi juga harus memiliki kemampuan mengorganisasikan ide-ide multi disiplin dan juga kemampuan memecahkan masalah dengan cara-cara diluar kebiasaan.

Terkait dengan misi ekonomi kreatif tersebut tampak bahwa sangat erat terkait dengan produk/jasa sebagai kontribusi dari industri kreatif. Adapun produk/jasa sebagai sektor atau subsektor pengembangan ekonomi kreatif itu (Kemendag 2008) sebanyak empat belas (14) produk/jasa, yaitu: Pertama, Industri Periklanan, yaitu : suatu kegiatan kreatif yang berkaitan jasa periklanan (komunikasi satu arah dengan menggunakan medium tertentu, Kedua, Industri Arsitektur, yakni: Jasa konsultasi arsitek yang mencakup usaha seperti: desain bangunan, pengawasan konstruksi perencanaan kota, Ketiga, Industri Barang Seni, yakni: kegiatan yang berkaitan dengan perdagangan barang-barang seni asli (orisinil), unik dan langka dan berasal dari masa lampau (bekas) yang dilegalkan oleh undang-undang , dan memiliki nilai estetika seni yg tinggi,

Keempat Industri Kerajinan, yakni: Industri yang menghasilkan produk-produk, baik secara keseluruhan dengan tangan atau menggunakan peralatan biasa, peralatan mekanis. Produk kerajinan tersebut dibuat dari raw materials dalam jumlah yang tidak terbatas. Profesi-profesi dibidang industri kerajinan meliputi:a)Pembatik, Kelima, Industri Desain. Dalam kaitannya dengan ekonomi kreatif, akan dikembangkan dalam tiga kelompok disiplin ilmu desain, yaitu: a).Desain industri, b) Desain Grafis/Desain Komunikasi Visual c). Desain Interior, Keenam,

Industri Fesyen adalah kegiatan kreatif yang terkait dengan kreasi desain pakaian, dan desain asesories mode lainnya, Ketujuh Industri Film, Video dan Fotografi adalah kegiatan yang terkait dengan kreasi, produksi video, film dan jasa fotografi serta distribusi rekaman video.

Kedelapan, Industri Permainan Interaktif adalah kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi, produksi dan distribusi permainan komputer dan video. Kesembilan, Industri Musik adalah kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi/ komposisi, pertunjukan musik, reproduksi dan distribusi dari rekaman suara. Kesepuluh, Industri Seni Pertunjukan, Kegiatan ini berhubungan dengan seni drama, teater dan karawitan serta tari. Kesebelas, Industri Penerbitan dan Percetakan, meliputi kegiatan kreatif yang terkait dengan penulisan konten dan penerbitan buku, jurnal, Koran, majalah, tabloid Kedua belas, Industri Layanan Komputer dan Piranti Lunak, yang meliputi kegiatan kreatif yang terkait dengan pengembangan teknologi informasi. Ketiga belas, Industri Televisi dan Radio, yang berkaitan dengan usaha kreasi, produksi dan pengemasan, penyiaran dan transmisi televisi dan radio, dan keempat belas, Industri Riset dan Pengembangan. Industri kreatif pada riset dan pengembangan meliputi kegiatan kreatif yang terkait dengan usaha inovatif yang menawarkan penemuan ilmu dan teknologi dan penerapan ilmu dan pengetahuan untuk perbaikan produk dan kreasi produk baru, proses baru, material baru, alat baru, metode baru dan teknologi baru yang dapat memenuhi kebutuhan pasar.

2.2. Maqasid Syariah Pengertian dan Istilah

Makna *maqasid al-syari'ah* yang berarti “tujuan hukum” dalam kajian ushul fiqh bertujuan untuk mengetahui tujuan-tujuan yang hendak dicapai oleh perumusanya dalam mensyariatkan hukum. Istilah teknis lain yang digunakan dalam kajian tersebut adalah *maqasid al-syar'I* dan *maqasid al-syar'iyah*. Di antara

ulama ushul fiqh ada yang menggunakan istilah *maqasid al-syari'ah* dengan *asrar al-syari'ah*,⁹ dan ada juga yang menggunakannya dengan istilah *hikmah al-syari'ah*.¹⁰

Dari catatan beberapa kajian *ushul fiqh* kontemporer¹¹ disebutkan bahwa konsep *maqasid al-syari'ah* secara sistematis dikembangkan pertama kali oleh Imam al-Syatibi. Namun bila dilihat dari substansi pemikirannya, ide ini sebenarnya telah muncul jauh sebelum masa Syatibi. Beberapa sumber menyebutkan bahwa pola pemikiran tersebut telah ada sejak masa awal perkembangan hukum Islam, bahkan telah ditunjukkan secara implisit dalam beberapa hadits Nabi.

Di antara hadits-hadits yang dianggap mengindikasikan adanya pola pemikiran *maqasid* adalah hadits Nabi tentang pelarangan menyimpan daging kurban. Diriwayatkan bahwa Nabi pernah melarang orang Islam di Madinah untuk menyimpan daging kurban, kecuali sekedar bekal selama tiga hari. Praktek ini pada mulanya diikuti oleh para sahabat pada waktu itu. Namun beberapa tahun kemudian beberapa sahabat menyalahi aturan ini dengan menyimpan daging lebih dari sekedar bekal untuk tiga hari. Ketika peristiwa ini disampaikan kepada Rasulullah, beliau justru membenarkannya seraya berkata: “Dulu aku melarang kalian menyimpannya karena kepentingan *al-daffah* (para pendatang dari perkampungan Badui yang datang ke Madinah yang membutuhkan

⁹ Contohnya definisi *maqasid al-syari'ah* yang dikemukakan oleh ‘Alal al-Fasi: والاسرار التي وضعها الشارع عند كل حكم من احكامه الغاية منها

¹⁰ Lihat pernyataan al-Wansyarisi, sebagaimana dikutip Ahmad al-Raysuni, dalam bukunya *Nazariyah al-Maqasid 'inda Imam al-Syatibi*, Beirut: Al-Mu'assasah al-Jam'iyah li al-Dirasat wa al-Nasyr wa al-Tawzi, 1412/1992, hal. 16. Lihat juga Badran Abu al-Aynayn Badran, *Adillah al-Tasyri' al-Muta'aridah wa Wujuh al-Tarjih bainahuma*, Iskandariyah: Mu'assasah Syabab al-Jam'iyah, t.t., hal. 242-243.

¹¹ Lihat contohnya M. Khalid Mas'ud, *Shatibi's Philosophy of Islamic Law*, revisi dari *Islamic Legal Philosophy*, Islamabad: Islamic Research Institute, 1995. Lihat pula Ahmad al-Raysuni, *op. cit.*, lihat pula Hammadi al-Ubaydi, *al-Syatibi wa Maqasidal-Syari'ah*, Tripoli Kulliyat al-Da'wah al-Islamiyah wa Lajnah al-Huffadz 'ala al-Turats al-Islamiy, 1401/1992.

daging kurban). Sekarang simpanlah daging-daging kurban itu (karena tidak ada lagi para tamu yang membutuhkannya)”.

Dari hadits di atas terlihat bahwa alasan utama pelarangan menyimpan daging kurban adalah untuk memberi kelapangan bagi fakir miskin yang datang dari perkampungan Badui. Oleh beberapa ulama suhul fiqh, alasan ini dianggap sebagai *maqasid al-syari'ah* dari larangan menyimpan daging tersebut. *Maqasid al-syari'ah* dimaksud merupakankemaslahatan dimana para pendatang mendapat kemudahan dengan perubahan hukum dimaksud. Sebaliknya, jika larangan itu bersifat konstan, tentu kesulitan atau bahkan kemafsadatan akan menimpa mereka.

Contoh lain yang menunjukkan adanya semangat pemikiran *maqasid* pada masa awal Islam, dapat juga dilihat pada presenden perubahan hukum mengenai kasus *mu'allaf*, hukum potong tangan pidana pencurian, dan kasus harta rampasan perang, yang dilakukan 'Umar bin al-Khattab. Dalam kasus *mu'allaf*, misalnya, 'Umar telah membuat keputusan hukum yang terang-terangan menyalahi aturan yang ditetapkan al-Qur'an dalam surat al-Taubah dijelaskan bahwa di antara golongan yang berhak menerima zakat ialah para *mu'allaf*. Tetapi pada masa 'Umar golongan tersebut ditetapkan tidak lagi mendapat hak menerima zakat. Keputusan 'Umar ini jelas bertentangan dengan ayat al-Qur'an dan menyalahi praktek yang telah dilakukan Nabi dan Abu Bakar, Umar memandang bahwa Rasulullah memberikan bagian zakat kepada para *mu'allaf* bertujuan untuk memperkuat Islam. Namun karena pada masanya Islam sudah mulai kuat, 'Umar menanggapi ketentuan tersebut tidak perlu diberlakukan lagi. Dari peristiwa ini terimplikasi adanya pemikiran *maqasid*, dimana perubahan satu hukum kepada yang lainnya didasarkan atas pertimbangan maslahat tertentu.

Pola-pola pemikiran *maqasid* juga banyak berkembang di kalangan *ushuliyyin* awal. Mereka telah banyak mencurahkan pikirannya dalam upaya penelitian terhadap *maqasid al-syari'ah*. Disebutkan bahwa al-Juwaini (w. 478) adalah sebagai ahli

ushul fiqh pertama yang menekankan pentingnya memahami *maqasidal-syari'ah* dalam menetapkan hukum. Dalam karyanya *Al-Burhan fi Ushul al-Fiqh*, ia secara eksplisit menyatakan: “Seseorang yang belum memahami tujuan-tujuan Allah dalam perintah dan larangan-Nya, belum dikatakan mampu menetapkan hukum Islam”.

3. (من لم يتقن لوقوع المقاصد في الاوامر والنواهي، فليس على بصيرة في وضع الشريعة)¹²

Penekanan al-Juwaini terhadap pentingnya *maqasid* di atas, juga dikemukakan oleh muridnya al-Ghazali. Dalam beberapa hal ia bahkan banyak mengembangkan kerangka pemikiran gurunya tersebut. Dalam karyanya *Syifa' al-Ghalil*, ia menjelaskan *maqasidal-syari'ah* dalam kaitannya dengan pembahasan *al-munasabah al-maslahiyah* dalam *qiyas*, sementara dalam pembahasan lain ia mengaitkannya dengan *istislah*.

Ahli *ushul fiqh* berikutnya yang membahas secara khusus pemikiran *maqasidal-syari'ah* adalah 'Izz al-Din 'Abd.al-Salam dalam kitabnya *Qawaid al-Ahkam fi Masalih al-Anam*. 'Izz al-Din lebih banyak menguraikan *maqasid* yang terwujud dalam bentuk “*dar al-Mafasid wa jalb al-manafi*”.¹³ Ia menjelaskan bahwa *taklif* bermuara pada kemaslahatan manusia, baik di dunia maupun akhirat. Dengan demikian jelas bahwa ia berupaya mengembangkan prinsip mashlahat yang merupakan inti pembahasan *maqasid al-syari'ah*.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa substansi pemikiran *maqasid al-syari'ah* telah muncul dan berkembang sejak masa awal perkembangan hukum itu sendiri. Berkembangnya pemikiran tersebut agaknya tidak terlepas latar belakang perkembangan masyarakat dengan berbagai faktornya dan pola pemahaman yang kaku terhadap ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku. Upaya sistematisasi *maqasid al-syari'ah* yang dilakukan

¹²Al-Juwaini, *Al-Burhan fi Ushul al-Fiqh*, T.P., Dar al-Ansar, 1400 H, Jilid I, hal. 295.

¹³Ibn. 'Abd.Salam, *Qawaid al-Ahkam fi Masalih al-Anam*, Kairo, Istiqamat, t.t., Jilid I, hal. 9.

oleh al-Syatibi, yang pada gilirannya menjadikan sebagai sebuah konsep yang mapan dan menjadi rujukan para sarjana ushul berikutnya, juga tidak terlepas dari latar belakang yang sama. Tegasnya, konsep *maqasid* al-Syatibi tidak terlepas dari rangkaian pemikiran sebelumnya.

Kategori Maqasid Al-Syari'ah

Para ulama ushul fiqh memberikan klasifikasi *maqasid al-syari'ah* menurut tinjauan masing-masing.

Muhammad al-Thahir ibn. Asyur, misalnya, membagi *maqasid al-syari'ah* kepada dua macam: *al-maqasid al-'ammah* dan *al-maqasid al-khassah*. Menurutnnya, *al-maqasid al-'ammah* adalah “tujuan-tujuan (*al-ma'ani wa al-hikam*) yang dipelihara syara' dalam berbagai bidang syari'ah tanpa terspesifikasi pada bidang hukum tertentu. Contohnya adalah menegakkan peraturan, menjaga kemashlahatan, menegakkan prinsip persamaan antara sesama manusia dan lain-lain. *Al-Maqasid al-khassah* yaitu tujuan-tujuan yang hendak dicapai oleh *syara'* untuk kemanfaatan manusia secara khusus pada bidang-bidang tertentu, misalnya tujuan hukum dalam bidang perkawinan, perekonomian, peradilan dan lain-lain.

Tidak begitu jauh dari pandangan tokoh di atas, 'Alal al-Fasi, agaknya juga mendukung pengelompokan umum dan khusus terhadap *maqasid al-syari'ah*. Ini, sebagaimana dikutip Ahmad al-Rasyuni, terlihat dari definisi *maqasid al-syari'ah* yang dikemukakannya yang mengandung dua unsur pertama, *al-ghayah minha* berarti tujuan umum; dan kedua, *al-asrar allati wada'aha 'inda kulli hukm min ahkamiha* mempunyai pengertian tujuan khusus.¹⁴

Atas dasar dua pengelompokan di atas, Ahmad al-Rasyuni mengklasifikasikan *maqasid al-syari'ah* lebih jauh kepada tiga macam: *maqasid al-'ammah*, *maqasid al-khassah*, dan *maqasid al-*

¹⁴ Dalam bukunya *Nazariyyah al-Maqasid 'inda al-Imam al-Syatibi*, Beirut: Al-Muassasah al-Jami'ah li al-Dirasat wa al-Nasyr wa al-Tawzi, 1412/1992, hal. 14.

juz'iyah. *Maqasid* yang disebut terakhir, jelasnya, merupakan tujuan-tujuan parsial yang hendak dicapai *syara'*, yakni dalam menetapkan hukum *wajib*, *sunnah*, *haram*, *makruh*, dan *mubah* terhadap sesuatu, atau menetapkan sesuatu menjadi sebab syarat dan penghalang (*mani'*). Menurutnya pengelompokkan *maqasid* ini sesuai dengan isyarat definisi yang dikemukakan 'Alal al-Fasi, dan juga sejalan dengan contoh-contoh yang diberikan Ibn.Asyur.¹⁵

Beberapa hal dengan ulama-ulama di atas, Syatibi membagi *maqasid al-syari'ah* kepada tiga kategori yaitu *daruriyah*, *hajiyah* dan *tahsiniyah*. Perlu dikemukakan bahwa al-Syatibi menggunakan istilah *maqasid* dalam hubungan ini identik dengan kata *masalih*, karena beliau menyebutkan “*wa hadzini al-maqasidla ta'du tsalatsah aqsam.... Daruriyah.... Hajiyah.... Tahsiniyah*.”¹⁶

Maqasid daruriyat adalah tujuan pokok yang harus dipenuhi, karena tujuan tersebut begitu penting dalam mempertahankan kemaslahatan dunia dan akhirat dalam pengertian bahwa bila tujuan tersebut tidak terpenuhi, maka kemaslahatan dunia juga rusak. Kerusakannya, berakibat pada kekacauan hidup di dunia, sedangkan di akhirat ia berakibat pada tidak adanya adanya keselamatan dan rahmat *masalih daruri* ini terdiri atas pemeliharaan lima hal pokok: *din*, (agama), *nafs* (jiwa), *nasl* (keturunan), *mal* (harta), dan *'aql* (akal). Ia merujuk beberapa contoh: shalat, zakat, puasa, haji dan sebagainya ditujukan untuk menjaga *din*, *'adat* (makan, berpakaian, bertempat tinggal dan sebagainya) untuk menjaga jiwa dan akal; *mu'amalat* untuk menjaga keturunan dan harta, dan juga menjaga jiwa dan akal.¹⁷

Hajiyat merupakan kepentingan yang dibuat untuk mengembangkan (*tawassu*) tujuan *maqasid* dan untuk menghilangkan kekakuan pengertian-pengertian yang literal yang dapat membawa kesulitan dan bahkan kerusakan tujuan pokok. Maka apabila *hajiyat* tidak diperhitungkan bersamaan dengan

¹⁵*Ibid.*, hal. 16.

¹⁶Al-Syatibi, *op. cit.*, hal. 8.

¹⁷*Ibid.*, hal. 9.

daruriyat, secara umum manusia akan menghadapi kesulitan. Kendatipun demikian, rusaknya *hajiyat* tidak berarti mengakibatkan rusaknya *masalah* secara keseluruhan. Syatibi memberi beberapa contoh *hajiyat* sebagai berikut: Dalam *ibadat* misalnya *rukhsah* dalam shalat dan puasa karena alasan sakit atau dalam perjalanan; dalam *'adat* misalnya kebolehan berburu; dalam *mu'amalat*, kebolehan pinjam-meminjam, *musaqat*, dan perserikatan; dan dalam *jinayat* seperti kebolehan menerima bukti yang lemah atau kurang cukup dalam keputusan – keputusan yang berdampak kepada kepentingan umum.¹⁸

Tahsiniyat artinya mengambil hal-hal yang terbaik dalam kebiasaan (*'adat*) dan menghindari sikap-sikap yang tidak disenangi orang. Tipe *masalah* ini mencakup seluruh kebiasaan-kebiasaan baik seperti etika dan sebagainya. Contoh-contoh *masalah* ini dapat dikemukakan sebagai berikut: Dalam *ibadat*, misalnya *taharah* dan menutup *aurat* dalam shalat; dalam *'adat*, etiket makan dan sebagainya; dalam *mu'amalat*, larangan menjualbelikan benda-benda najis, dan sebagainya.¹⁹

Syatibi menganggap tiga pengelompokkan *masalah* di atas sebagai satu struktur yang sistematis yang terdiri atas tiga tingkatan yang terkait satu dengan yang lain. Keterkaitan ini tergambar dalam dua aspek mendasar; pertama, setiap tingkatan secara terpisah membutuhkan tambahan komponen-komponen tertentu yang melengkapinya, dan kedua, setiap tingkatan saling berhubungan satu dengan yang lain. Dengan demikian hubungan tiga tingkat *masalah* di atas terwujud dengan karakter saling melengkapi dalam upaya mencapai tujuan utama dari suatu hukum. Maka secara berurut, *tahsiniyat* adalah pelengkap terhadap *hajiyat* yang juga sebagai pelengkap terhadap *daruriyat*. Dan *daruriyat* merupakan dasar dari semua *masalah*.

Dari kategori-kategori di atas terlihat perbedaan yang mendasar dalam pendekatan yang dilakukan. Kategorisasi yang

¹⁸*Ibid.*, hal. 11.

¹⁹*Ibid.*, hal. 12.

dikemukakan oleh Tahir ‘Asyur, ‘Alal al-Fasi dan Ahmad al-Raysuni lebih menekankan pada obyek atau sasaran hukum, sementara kategorisasi yang diajukan al-Syatibi lebih menekankan kepada tujuan hukum yang mengacu kepada pendekatan masalah. Untuk memahami lebih jauh tentang ide masalah yang merupakan inti dari konsep *maqasid al-syari’ah*, paparan berikut akan lebih mengacu kepada pemikiran Imam al-Syatibi.

Dalam mengemukakan definisi masalah, Syatibi menyatakan: “Yang saya maksud dengan masalah ialah apa-apa yang berkenaan dengan pemenuhan kebutuhan hidup manusia, penyempurnaan nafkah penghidupannya, pemenuhan apa yang dituntut oleh akal dan emosinya, dalam pengertian yang absolut”. Pengertian masalah dalam definisi ini jelas berkonotasi duniawi. Namun Syatibi juga mempertimbangkan berbagai pengertian lain yang di dalamnya masalah dapat dikaji. Masalah, menurutnya tidak hanya terdapat di dunia tapi juga di akhirat.

Menegaskan pemahaman masalah dalam definisi di atas, Syatibi menyatakan bahwa hakikat masalah adalah sesuatu yang membawa kepada peningkatan dan penyempurnaan hidup, bukan kepada penghancurannya. Lebih jauh ia menyatakan bahwa kemaslahatan yang ditarik dan kemafsadatan yang ditolak adalah dipandang dari segi pelaksanaan kehidupan di dunia untuk menuju kehidupan akhirat, bukan dari segi hawa nafsu dalam menarik kemaslahatan dan menolak kemafsadatan yang bersifat kebiasaan (*adiyah*)... maka syari’at hanya datang untuk mengeluarkan para *mukallaf* dari pendiktean hawa nafsunya sehingga mereka menjadi pengabdikan kepada Allah.

Menguji kemaslahatan-kemaslahatan sebagai yang ada di dunia, Syatibi melihat bahwa masalah-masalah tersebut tidaklah berlaku sebagai masalah yang murni, melainkan bercampur dengan mafsadah baik besar maupun kecil yang mungkin mendahului, mengiringi atau mengikuti masalah. Begitu juga mafsadah – mafsadah dunia, mereka tidak selalu murni sebagai mafsadah melainkan bercampur dengan sejumlah masalah. Seluruh

fenomena yang ada di dunia ini, lanjut Syatibi, mengindikasikan bahwa dunia diciptakan dari kombinasi dua sifat yang berlawanan dan sangat tidak mungkin untuk memilah satu sisi saja. Atas dasar inilah masalah dan mafsadah di dunia dikenal berdasarkan sisi yang mendominasi. Bila sisi masalah mendominasi, maka pertimbangan yang diajukan diterima sebagai masalah. Sebaliknya, sisi mafsadah mendominasi, ia menjadi mafsadah. Maka, faktor yang sangat menentukan adalah kebiasaan yang berlaku (*'adah*). Namun perlu diperhatikan bahwa prinsip ini hanya berlaku pada perbuatan-perbuatan yang berkaitan dengan *adat*, sebaliknya, tidak berlaku pada bidang *ibadat*.²⁰

Pengujian lain yang dilakukan Syatibi terhadap kemaslahatan dunia adalah dengan menghubungkannya dengan *khitab syar'i*. Dasar pengujian ini adalah bahwa masalah atau mafsadah dianggap oleh *syara'* adalah murni. Jika mereka dianggap bercampur, kenyataan syari'at tidaklah demikian. Sebagaimana dijelaskan di atas, masalah ataupun mafsadah di dunia ditentukan oleh sisi yang dominan (*al-jihah al-ghalibah*). Maka dalam hubungan ini, hanya sisi yang dominanlah yang merupakan tujuan dari *khitab syar'i*, edangkan sisi yang didominasi (*al-jihah al-maghlubah*), baik berupa maslahat maupun mafsadat bukan merupakan tujuan *syar'i*.²¹

2.3 Investasi Syariah

2.3.1 Akad-akad Bank Syariah

Akad adalah suatu kontrak perjanjian secara lisan atau tulisan antara dua pihak atau lebih yang bertransaksi, masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajiban yang telah disepakati kedua belah pihak berikut sanksi yang diterapkan apabila salah satu pihak melakukan kelalaian/kecurangan. Dalam akad/kontrak dirinci dan diuraikan mengenai hal yang ditransaksikan, sehingga masing-masing pihak mempunyai kejelasan dan kepastian. Dalam syariah

²⁰*Ibid.*, hal. 26.

²¹*Ibid.*, hal. 27.

terdapat 2 (dua) macam akad berdasarkan ada atau tidaknya kompensasi yang didapat, yaitu akad *tabarru'* dan akad *tijarah*. (Karim, 2010). Akad *tabarru'* adalah akad yang pada prinsipnya diperuntukkan bukan untuk kegiatan komersial/bisnis, namun untuk tujuan menolong menolong dalam hal berbuat kebaikan. Dalam akad ini, pihak yang memberikan bantuan tidak diperbolehkan untuk meminta imbalan apapun dan dilakukan dengan suka rela tanpa adaptasi atau persyaratan. Meski demikian, pihak yang memberikan bantuan hanya diperbolehkan untuk meminta biaya operasional yang sewajarnya dalam hal mewujudkan akad *tabarru'* ini, bukan berupa keuntungan. Contoh-contoh akad *tabarru'* adalah meminjamkan uang, memberikan jasa, atau memberikan sesuatu. Akad *tabarru'* dapat dipergunakan pada kegiatan komersial untuk mempermudah proses transaksi bisnis pada akad *tijarah* (akad atau kontrak transaksi pada kegiatan komersial/bisnis yang ditujukan untuk mendapatkan keuntungan yang halal, contohnya akad-akad investasi, jual beli, dan sewa menyewa).

2.3.2 Pembiayaan Investasi dan desain akad Syariah

Pembiayaan Investasi adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk memperoleh keuntungan di masa mendatang, seperti : 1) Pendirian/pembangunan proyek baru, 2) Rehabilitasi berupa penggantian peralatan lama dengan peralatan baru dan lebih baik kualitasnya, 3) Modernisasi berupa peremajaan peralatan dengan teknologi yang lebih tinggi, 4) Ekspansi berupa penambahan kapasitas peralatan, 5) Relokasi proyek yang sudah ada ke lokasi yang dianggap lebih baik. (Karim, 2010). Desain Akad Pembiayaan (*Designing Sharia Contract*) adalah cara mendesain suatu akad pembiayaan syariah. Ada empat hal yang harus dilakukan dalam mendesain suatu akad pembiayaan syariah (Karim, 2010). Untuk itu pemberian pembiayaan pada suatu kegiatan/usaha harus memperhatikan bahwa transaksi yang dilakukan tidak melanggar prinsip-prinsip syariah, dan dipastikan bahwa transaksi yang

dilakukan tidak untuk pembiayaan barang-barang haram,serta terpenuhinya semua rukun dan syarat akad.

2.3.3 Risiko-risiko Pembiayaan Syariah

Risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa(*events*) tertentu (PBI No.13/23/PBI/2011). Risiko-risiko pada bank syariah secara umum terbagi dalam 3 (tiga) bagian,yaitu : 1) Risiko Pembiayaan (akibat kegagalan nasabah sebagai partner usaha dalam memenuhikewajibannya melakukan pembayaran), 2) Risiko Pasar (akibat perubahan nilai dari aset yangdiperdagangkan atau disewakan), dan 3) Risiko Operasional (akibat proses internal yang kurangmemadai, kesalahan manusia, kegagalan sistem, dan/atau adanya kejadian eksternal yangmempengaruhi operasional Bank).

Berdasarkan PBI No 13/23/PBI/2011 mengenai pelaksanaan manajemen risiko bank syariah,Bank Indonesia mengelompokkan risiko perbankan syariah sebagai : Risiko Kredit, RisikoPasar, Risiko Likuiditas, Risiko Operasional, Risiko Hukum, Risiko Reputasi, Risiko Strategis,Risiko Kepatuhan, Risiko Imbal Hasil (*Rate of Return Risk*) dan Risiko Investasi (*EquityInvestment Risk*). Risiko perbankan syariah tersebut diatas, juga merupakan risiko-risiko yangdialami oleh bank konvensional. Kecuali risiko kedua terakhir, yaitu risiko imbal hasil dan risiko investasi adalah risiko khusus yang hanya dialami oleh bank syariah.

2.4 Review Penelitian Sebelumnya

Leksono (2013), variabel tenaga kerja dan nilai industry kreatif berpengaruh positif dan signifikan terhadap PDB Industri kreatif, variabel nilai ekspor dan jumlah perusahaan berpengaruh negative dan signifikan terhadap PDB Industri kreatif.Syarif M, Azizah A dan Priyatna A (2015), penelitian ini menyimpulkan kontribusi ekspor terbesar terjadi pada industri Periklanan. Sementara untuk pertumbuhan impor tertinggi dan terendah terjadi pada industri industri kerajinan dan pasar & barang seni, dan

Secara umum, industri kreatif di Indonesia mempunyai peran yang cukup besar terhadap penyerapan tenaga kerja. Maka rekomendasi kebijakannya adalah bahwa perlu adanya dokumen profil industri kreatif di Indonesia, strategi pengembangan dan positioning industri kreatif Indonesia di pasar global. Akhmad S dan Hidayat R. (2015), terdapat tiga subsektor industri kreatif unggulan berdasarkan empat variabel KBLI yaitu subsektor Kerajinan, subsektor Desain Feysen dan subsektor Video, Film dan Fotografi. Industri kreatif unggulan yang diperoleh berdasarkan perhitungan efisiensi dengan metode DEA. Subsektor video, film, dan fotografi dapat dijadikan sebagai industri kreatif unggulan yang patut dikembangkan. Penelitian Larassaty (2016), peran ekonomi kreatif sangat penting bahwa kehadiran ekonomi kreatif, dapat meningkatkan perekonomian, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, membuka lapangan kerja baru dan mengurangi pengangguran.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan penelitian kuantitatif yaitu metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik sampel yang digunakan berupa random sampling dan analisis data berupa kuantitatif atau statistik (Sugiyono, 2012). Metode deskriptif yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk melukiskan, menggambarkan, atau memaparkan keadaan objek yang diteliti sebagaimana apa adanya, sesuai dengan situasi dan kondisi ketika penelitian tersebut dilakukan. Dengan metode ini, seorang peneliti perlu menggambarkan realitas objek yang diteliti secara baik, utuh, jelas dan sesuai dengan fakta yang tampak (dilihat dan didengar) (Ibrahim, 2015).

3.2 Sumber dan Jenis Data

Jenis data yang digunakan adalah primer dan sekunder. Data primer adalah semua informasi, fakta, dan realitas yang terkait atau relevan dengan penelitian, dimana kaitan atau relevansinya sangat jelas, bahkan secara langsung. Sumber data primer diperoleh langsung dari lapangan melalui serangkaian teknik pengumpulan data yaitu wawancara dan observasi (Bungin, 2013: 128). Dalam proses penelitian, sumber data primer dihimpun melalui catatan tertulis berupa kuisioner penelitian (Moleong, 2006: 157).

Bungin (2013: 128) menyebutkan bahwa data sekunder sebagai data yang diperoleh dari instansi/lembaga baik secara langsung maupun mengunduh melalui internet. Sumber data sekunder diperoleh dengan teknik dokumentasi. Data sekunder dapat berupa data statistik UMKM, profil kota/kabupaten di

Ciayumajakuning ataupun data lainnya yang diperoleh dari internet.

3.3 Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah seluruh sub-sektor ekonomi kreatif yang ada di Ciayumajakuning. Teknik pemilihan sampel yang digunakan adalah purposive sampling yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan atau kriteria tertentu yang ditetapkan peneliti. Kriteria sub-sektor ekonomi kreatif pada tiap kabupaten/kota di Ciayumajakuning adalah (1) usaha unggulan dari daerah; (2) potensi pasar yang besar; (3) potensial untuk dikembangkan; (4) adanya dukungan dari pemerintah daerah. Pelaku ekonomi kreatif yang terpilih dalam penelitian ini adalah :

Tabel 3.1.
Sampel Penelitian

No	Kota/Kabupaten	Jenis Ekonomi Kreatif	Jumlah Responden (orang)
1	Kota Cirebon	Percetakan	15
2	Cirebon	Manisan mangga	30
3	Indramayu	Perhiasan non logam	16
4	Majalengka	Konveksi jeans	31
5	Kuningan	Bawang goreng	30
Total responden			122

3.4 Instrumen dan Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan langsung terhadap objek untuk mendapatkan informasi mengenai kondisi objek penelitian. Melalui observasi peneliti belajar tentang perilaku dan makna dari perilaku tersebut (Komariah dan

Satori, 2012: 105). Metode observasi yang digunakan yaitu observasi terfokus.

2. Wawancara

Wawancara menurut Moleong (2006: 186) adalah percakapan dengan maksud tertentu, yang melibatkan dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Instrumen wawancara yang digunakan berupa kuisisioner, yaitu bentuk daftar pertanyaan-pertanyaan dimana informan secara lugas (Moleong, 2006).

3. Dokumentasi

Adalah kegiatan mengumpulkan berbagai dokumen yang berkenaan dengan sebuah informasi, fakta dan data yang diinginkan dalam penelitian (Sugiyono, 2012). Instrumen yang digunakan dalam teknik dokumentasi berupa dokumen. Dokumen menurut Sugiyono (2012: 82) adalah catatan-catatan peristiwa yang telah lalu, yang bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya monumental seseorang.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan penelitian ini antara lain:

1. Permasalahan karakteristik usaha ekonomi kreatif diselesaikan dengan:

a. Analisis aspek pasar

Analisis aspek pasar dilakukan dengan menggunakan bauran pemasaran, yaitu seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasarannya (Kotler et al,

1997). Aspek pasar yang diamati adalah distribusi dan kendala pemasaran.

b. Analisis Aspek Teknis

Analisis teknis dikaji secara deskriptif untuk mendapatkan gambaran mengenai lama usaha, pengadaan bahan baku serta mekanisme pembayarannya

c. Analisis aspek manajemen

Aspek manajemen dikaji secara deskriptif untuk melihat sumberdaya manusia dalam menjalankan jenis-jenis pekerjaan. Selain itu, pada aspek manajemen juga akan dikaji tentang sumber pembiayaan dan lembaga pembiayaan yang berkontribusi dalam pengembangan ekonomi kreatif di Ciayumajakuning.

2. Kelayakan dan sensitivitas usaha dianalisis secara finansial

Analisis aspek finansial dilakukan dengan menggunakan kriteria investasi untuk menyatakan layak atau tidaknya suatu usaha. Kriteria investasi yang digunakan adalah *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit-Cost Ratio* (Net B/C), *Payback Period* (PP).

Pelaksanaan analisis finansial dari suatu usaha dapat menggunakan metode penilaian investasi. Kriteria kelayakan investasi digunakan untuk mengukur manfaat yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan dari suatu kegiatan usaha. Melalui metode-metode ini dapat diketahui apakah suatu kegiatan usaha layak untuk dilaksanakan atau tidak. Selain itu, setiap kriteria kelayakan dapat dipakai untuk menentukan urutan-urutan berbagai alternatif usaha dari suatu investasi.

1. Net Present Value (NPV)

NPV atau nilai kini manfaat bersih merupakan manfaat bersih yang diterima selama umur usaha pada tingkat diskonto tertentu. Suatu usaha dinyatakan layak jika jumlah seluruh manfaat biaya yang diterima melebihi biaya

yang dikeluarkan, atau dengan kata lain jika NPV lebih besar dari nol, berarti manfaat yang diperoleh lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Rumus yang digunakan dalam perhitungan NPV adalah sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{(Bt - Ct)}{(1 + i)^t} \dots \dots \dots (1)$$

Dimana :

- Bt = Manfaat pada tahun ke t
- Ct = Biaya pada tahun ke t
- t = Tahun kegiatan usaha (t= 1,2,3,....., 10)
- i = Tingkat Discount Rate(DR) (%)
- n = Umur ekonomis usaha

Kriteria Penilaian :

1. Jika NPV >0, maka kegiatan investasi layak untuk dilaksanakan karena manfaat lebih besar dari pada biaya.
2. Jika NPV < 0, maka kegiatan investasi tidak layak untuk dilaksanakan.
3. Jika NPV = 0, maka kegiatan investasi tidak untung dan tidak rugi.

2. *Net Benefit - Cost Ratio (Net B/C Ratio)*

Net B/C ratio adalah rasio antara manfaat bersih yang bernilai positif dengan manfaat bersih yang bernilai negatif. Dengan kata lain, manfaat bersih yang menguntungkan suatu kegiatan usaha yang dihasilkan terhadap setiap satu satuan kerugian dari usaha tersebut. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui berapa besarnya penerimaan dibandingkan dengan pengeluaran selama umur kegiatan usaha. Suatu kegiatan investasi dikatakan layak bila Net B/C lebih besar dari satu. Adapun rumus Net B/C adalah sebagai berikut :

$$NPV = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{(Bt - Ct)}{(1+i)^t} (Bt - Ct) > 0}{\sum_{t=1}^n \frac{(Bt - Ct)}{(1+i)^t} (Bt - Ct) < 0} \dots \dots \dots (2)$$

Dimana :

- Bt = Manfaat pada tahun ke t
- Ct = Biaya pada tahun ke t
- t = Tahun kegiatan usaha (t= 1,2,3,....., 10)
- i = Tingkat Discount Rate(DR) (%)
- n = Umur ekonomis usaha

Kriteria Penilaian :

1. Investasi dinilai layak dan dinyatakan menguntungkan jika, Net B/C > 1.
2. Investasi dinilai tidak layak dan dinyatakan tidak menguntungkan jika, Net B/C < 1
3. Investasi ini dinilai tidak untung dan tidak rugi jika, Net B/C = 0.

3. **Internal Rate of Return (IRR)**

IRR adalah tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV sama dengan nol. Besaran yang dihasilkan dari perhitungan ini adalah dalam satuan persentase (%). IRR menunjukkan rata-rata tingkat keuntungan internal tahunan perusahaan selama umur usaha. Investasi dapat dikatakan layak apabila mempunyai nilai IRR lebih besar dari *opportunity cost of capital*-nya (OCC). Tingkat IRR mencerminkan tingkat bunga maksimal yang dapat dibayar oleh suatu kegiatan usaha untuk sumberdaya yang digunakan. Adapun rumus yang digunakan dalam menghitung IRR adalah :

$$NPV = i_1 + \frac{NPV1}{(NPV2 - NPV1)} (i_2 - i_1) \dots \dots \dots (3)$$

Dimana :

- i1 = DR yang menghasilkan NPV positif

i2 = DR yang menghasilkan NPV negative
NPV1 = NPV yang bernilai positif
NPV 2 = NPV yang bernilai negative

Kriteria Penilaian :

1. Usaha layak jika IRR lebih besar dari tingkat diskonto yang ditetapkan oleh bank.
2. Usaha tidak layak jika IRR lebih kecil dari tingkat diskonto yang ditetapkan oleh bank

4. **Payback Period (PP)**

Payback Period merupakan metode yang mencoba mengukur seberapa cepat investasi pada suatu kegiatan usaha dapat kembali. Perhitungan dilakukan dengan cara mengkumulatifkan nilai manfaat bersih yang terdapat pada *cashflow*. Semakin kecil angka yang dihasilkan berarti semakin cepat tingkat pengembalian dari suatu investasi, sehingga usaha yang dijalankan semakin baik untuk dilaksanakan dan dikembangkan. Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung PP adalah sebagai berikut :

$$PP = \frac{I}{AB} \dots \dots \dots (4)$$

Dimana :

- I = Biaya investasi yang diperlukan
AB = Manfaat bersih yang diperoleh setiap tahunnya

Kriteria penilaian :

Lamanya periode waktu pengembalian biaya investasi harus lebih cepat dibandingkan umur usaha yang diproyeksikan dalam *cashflow*, semakin cepat pengembalian biaya investasi maka semakin baik usaha tersebut untuk dijalankan.

Sedangkan analisis sensitivitas dilakukan untuk melihat dampak dari suatu keadaan yang berubah-ubah terhadap

hasil suatu analisis. Tujuannya adalah untuk melihat kembali hasil analisis suatu kegiatan usaha. Variabel-variabel yang digunakan untuk analisis ini adalah perubahan volume produksi dan kenaikan biaya produksi. Variabel-variabel tersebut berpengaruh besar terhadap pendapatan atau keuntungan karena keduanya merupakan output dan input utama dalam kegiatan produksi.

3. Pola investasi syariah pada ekonomi kreatif dikaji secara deskriptif untuk melihat kesesuaian pola pembiayaan yang dikaitkan dengan maqashid syariah.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Kondisi Umum Objek Penelitian

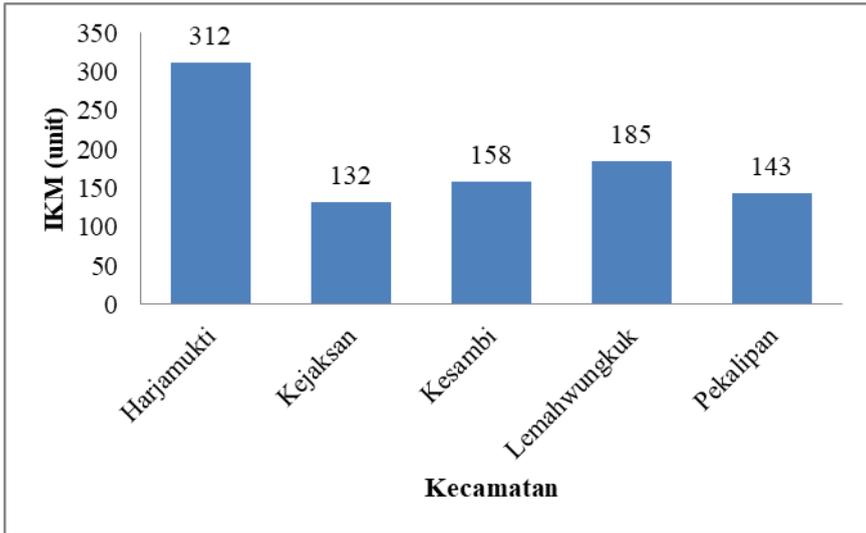
1. Kota Cirebon

Kota Cirebon terletak pada 108°33 Bujur Timur dan 6°41 Lintang Selatan pada pantai Utara Pulau Jawa, bagian timur Jawa Barat, memanjang dari barat ke timur ±11 Km dengan ketinggian dari permukaan laut ± 5 mdpl (termasuk dataran rendah). Kota Cirebon memiliki luas wilayah administrasi 37.358 km² yang terbagi kedalam lima kecamatan, yaitu: Harjamukti, Lemahwungkuk, Pekalipan, Kejaksan dan Kesambi. Harjamukti memiliki luas wilayah yang paling besar mencapai 47,15 persen, sementara Pekalipan paling kecil hanya mencapai 4,18 persen. Jumlah penduduk Kota Cirebon tahun 2018 diproyeksi sebanyak 316.277 jiwa. Jumlah penduduk laki-laki hampir sebanding dengan penduduk perempuan, yaitu 158.587 jiwa penduduk laki-laki dan 157.690 jiwa penduduk perempuan yang juga terlihat dari rasio jenis kelamin sebesar 100,57 yang artinya dari 100 penduduk perempuan terdapat 100 atau 101 penduduk laki – laki (BPS Kota Cirebon, 2019).

Sektor perdagangan merupakan sektor andalan bagi perekonomian Kota Cirebon. Majunya sektor ini dikarenakan letak geografis Kota Cirebon yang strategis sehingga menjadi pusat perdagangan bagi wilayah III Cirebon yang meliputi Kabupaten Kuningan, Kabupaten Cirebon, Kabupaten Majalengka, dan Kabupaten Indramayu dan merupakan kota lintasan yang menghubungkan Jawa Barat dan Jawa Tengah. Di tahun 2018 jumlah pedagang paling banyak di Pasar Kanoman sebesar 1.403 pedagang (BPS Kota Cirebon, 2019).

Menurut data Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Cirebon tahun 2018, jumlah industri kecil dan

menengah (IKM) di Kota Cirebon sebanyak 930 unit²² yang terdistribusi ke kelompok IKAHH (industri kimia, agro dan hasil hutan) dan ILMEA (industri logam, mesin, elektronika dan aneka). Data IKM di Kota Cirebon seperti yang disajikan pada gambar dibawah ini.



Gambar 4.1 Jumlah IKM di Kota Cirebon

Sumber : Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Cirebon, 2018 (diolah)

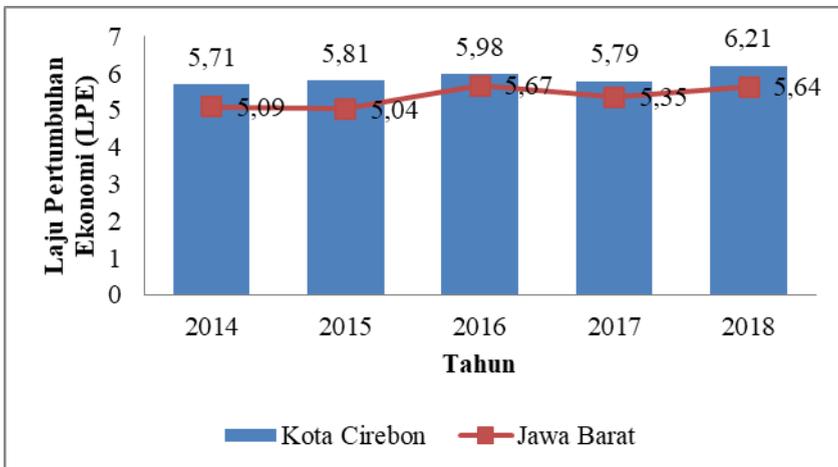
Kecamatan Harjamukti menjadi kecamatan dengan jumlah IKM terbanyak di Kota Cirebon sebanyak 312 unit atau 33,55%, disusul Kecamatan Lemahwungkuk sebanyak 185 unit. Sedangkan sisanya tersebar di Kecamatan Kejaksan, Kesambi dan Pekalipan masing-masing sebanyak 132 unit, 158 unit dan 143 unit IKM.

Menurut BPS Kota Cirebon tahun 2019, nilai pendapatan domestik regional bruto (PDRB) Kota Cirebon atas dasar harga berlaku pada tahun 2018 mencapai 21,60 triliun rupiah. Secara nominal, nilai PDRB mengalami kenaikan sebesar 1,81 triliun rupiah dibandingkan dengan tahun 2017 yang mencapai 19,79 triliun rupiah. Akselerasi pertumbuhan ekonomi Kota Cirebon pada

²²Dinas Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Cirebon tahun 2018. Profil Industri Kecil dan Menengah Kota Cirebon. Kota Cirebon

tahun 2018 dibandingkan Tahun 2017 disebabkan oleh terakselerasinya pertumbuhan beberapa lapangan usaha yang mempunyai peran cukup signifikan dalam perekonomian Kota Cirebon seperti: perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor terakselerasi 0.16 poin persen; transportasi dan pergudangan terakselerasi 0.66 poin persen; jasa keuangan dan asuransi terakselerasi 1,44 poin persen; industri pengolahan terakselerasi 1,11 poin persen; dan konstruksi terakselerasi 1,41 poin persen.

Kenaikan PDRB Kota Cirebon berdampak pada laju pertumbuhan ekonomi wilayah secara umum. Laju pertumbuhan ekonomi Kota Cirebon selama 5 (lima) tahun terakhir disajikan pada Gambar 4.2 dibawah ini.



Gambar 4.2 Laju Pertumbuhan Ekonomi Kota Cirebon dan Jawa Barat

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Cirebon, 2019 (diolah)

Kenaikan PDRB pada tahun 2018 mampu membawa perekonomian Kota Cirebon tumbuh sebesar 6,21%. Pertumbuhan ekonomi 2018 tersebut meningkat 0,41 poin dibanding tahun 2017 yang tumbuh sebesar 5.79 persen. Pertumbuhan ekonomi Kota Cirebon selama 5 tahun terakhir selalu berada diatas laju pertumbuhan ekonomi Jawa Barat.

2. Kabupaten Cirebon

Kabupaten Cirebon merupakan bagian dari wilayah Provinsi Jawa Barat yang terletak di bagian timur dan merupakan batas, sekaligus sebagai pintu gerbang Propinsi Jawa Tengah. Berdasarkan letak geografisnya, wilayah Kabupaten Cirebon berada pada posisi $108^{\circ}40'$ - $108^{\circ}48'$ bujur timur dan $6^{\circ}30'$ - $7^{\circ}00'$ lintang selatan, yang dibatasi oleh:

- Sebelah utara: Kabupaten Indramayu
- Sebelah barat laut : Kabupaten Majalengka
- Sebelah selatan : Kabupaten Kuningan
- Sebelah timur : Kota Cirebon dan Kabupaten Brebes Propinsi Jawa Tengah.

Kabupaten Cirebon adalah salah satu di antara kabupaten-kabupaten di Propinsi Jawa Barat yang mempunyai jumlah penduduk cukup besar. Penduduk Kabupaten Cirebon pada Tahun 2017 adalah sebanyak 2.159.577 jiwa dan dengan luas wilayah administratif $990,36 \text{ km}^2$ maka rata-rata kepadatan penduduk di wilayah Kabupaten Cirebon adalah sebesar 2.316 jiwa per km^2 . Persebaran penduduk Kabupaten Cirebon per Kecamatan hingga pada Tahun 2017 masih menunjukkan kondisi kurang merata seperti pada tahun-tahun sebelumnya. Penduduk terbesar terdapat di Kecamatan Sumber yaitu sebanyak 91,204 jiwa dengan sebaran/ distribusi penduduknya sebesar 4,22% dan yang terkecil adalah Kecamatan Pasaleman dengan jumlah penduduk hanya 26,954 jiwa (sebaran penduduk sebesar 1,25%).

Selain sektor pertanian, Kabupaten Cirebon juga memiliki keunggulan sebagai sentra UMKM. Menurut data pada Tabel 4.1 terlihat perkembangan UMKM di Kabupaten Cirebon yang meningkat setiap tahun. Pada tahun 2016, jumlah UMKM di Kabupaten Cirebon mencapai 28.379 unit yang didominasi oleh kelompok usaha perdagangan yang mencapai 17.515 unit atau 62 persen dari total UMKM yang ada.

Tabel 4.1
Perkembangan UMKM di Kabupaten Cirebon
Berdasarkan Kelompok Usaha

Tahun	Kelompok Usaha (unit)			Jumlah (unit)
	Industri	Jasa	Perdagangan	
2012	5.578	2.542	15.188	23.308
2013	5.689	2.592	15.491	23.772
2014	6.802	3.643	16.837	27.282
2015	6.937	3.715	17.173	27.825
2016	7.075	3.788	17.515	28.379

Sumber : Dinas Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Cirebon,
2017 (diolah)

Dari jumlah UMKM yang ada Kabupaten Cirebon beberapa diantaranya termasuk ke dalam UMKM unggulan. Terdapat 9 (sembilan) jenis komoditi unggulan yang ada di Kabupaten Cirebon seperti yang disajikan pada Tabel 4.2 dibawah ini. Pada tahun 2017 tercatat jumlah UMKM unggulan berjumlah 5.170 unit atau meningkat 5 persen dibandingkan tahun 2016 yang mencapai 4.899 unit. Jumlah tenaga kerja yang dapat diserap atas keberadaan UMKM unggulan tersebut mencapai 88.288 orang ditahun 2016 dan meningkat 3 persen ditahun 2017 menjadi 91.622 orang. Data tersebut dapat menunjukkan bahwa sektor UMKM masih menjadi salah satu pilar utama perekonomian di Kabupaten Cirebon.

Tabel 4.2
Industri Unggulan Menurut Tenaga Kerja dan Nilai Investasi
di Kabupaten Cirebon, Tahun 2016–2017

No.	Jenis Komoditi	Tahun 2016			Tahun 2017		
		Unit Usaha	Tenaga Kerja (orang)	Nilai Investasi (ribu Rp.)	Unit Usaha	Tenaga Kerja (orang)	Nilai Investasi (ribu Rp.)
1	Meubel/ Kerajinan Rotan	1.370	59.712	244.860.199	1.398	60.455	252.010.199
2	Meubel Kayu	1.252	7.552	51.836.013	1.255	7.570	53.336.013
3	Emping Melinjo	158	1.309	881.963	166	1.374	881.963
4	Roti dan Makanan Ringan	571	6.095	11.516.427	775	8.327	17.276.427
5	Batu Alam	344	2.051	11.321.404	347	2.072	11.321.404
6	Sandal Karet	21	230	1.232.719	2	235	1.232.719
7	Batik	565	4.515	14.003.094	593	4.628	14.003.094
8	Koveksi	610	6.054	16.440.975	626	6.221	18.440.975
9	Kerajinan Kulit Kerang	8	770	1.363.250	8	780	1.363.250
	Total	4.899	88.288	353.456.044	5.170	91.662	369.866.044

Sumber : BPS, 2018 (diolah)

Komoditi unggulan dari UMKM di Kabupaten Cirebon adalah meubel/kerajinan rotan dengan jumlah usaha sebanyak 1.398 unit pada tahun 2017. Total tenaga kerja yang mampu terserap pada sektor tersebut mencapai 60.455 orang dengan nilai investasi sebesar Rp. 252 milyar. Sektor unggulan selanjutnya masih ditempati oleh sektor kerajinan meubel kayu dengan jumlah usaha sebanyak 1.255 unit, sedangkan UMKM unggulan yang masih terbatas jumlahnya adalah kerajinan kulit kerang. Walaupun jumlah unit yang terbatas, tetapi usaha ini mampu menyerap tenaga kerja mencapai 780 orang dengan nilai transaksi lebih dari 1 milyar.

Kaitan besarnya sektor industri diatas berkontribusi besar terhadap struktur perekonomian di Kabupaten Cirebon. Selama empat tahun terakhir (2014-2017), struktur perekonomian Cirebon

didominasi oleh 3 (tiga) kategori lapangan usaha, yaitu: industri pengolahan, perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor; pertanian, kehutanan, dan perikanan. Total PDRB Kabupaten Cirebon pada tahun 2017 mencapai Rp. 41,947 triliun. Dari jumlah tersebut 21,22 persen atau Rp. 8,9 triliun dikontribusi oleh sektor industri pengolahan.

Pertumbuhan ekonomi Kabupaten Cirebon selama kurun 5 (lima) tahun terakhir mengalami fluktuasi (Gambar 4.3). Laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Cirebon tertinggi terdapat pada tahun 2016 sebesar 5,63%, sedangkan yang terendah terjadi pada tahun 2015 yaitu sebesar 4,88%.



Gambar 4.3 Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Cirebon dan Jawa Barat

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Cirebon, 2018 (diolah)

Jika dibandingkan dengan laju pertumbuhan Jawa Barat, maka selama 5 (lima) tahun terakhir pertumbuhan ekonomi Kabupaten Cirebon berada dibawah provinsi. Hal tersebut tentunya menjadi pekerjaan rumah bagi pemerintah daerah untuk segera meningkatkan perekonomian.

3. Kabupaten Majalengka

Secara geografis Kabupaten Majalengka terletak di bagian timur Provinsi Jawa Barat. Kabupaten Majalengka terletak pada titik koordinat yaitu sebelah Barat $108^{\circ} 03'$ – $108^{\circ} 19'$ Bujur Timur, sebelah Timur $108^{\circ} 12'$ – $108^{\circ} 25'$ Bujur timur, sebelah Utara $6^{\circ} 36'$ – $5^{\circ} 58'$ Lintang Selatan dan sebelah Selatan $6^{\circ} 43'$ – $7^{\circ} 44'$. Secara administratif berbatasan dengan:

- Sebelah utara : Kabupaten Indramayu
- Sebelah selatan : Kabupaten Tasikmalaya dan Kabupaten Ciamis
- Sebelah barat : Kabupaten Sumedang
- Sebelah timur : Kabupaten Cirebon dan Kabupaten Kuningan

Luas wilayah Kabupaten Majalengka adalah 1.204,24 km, berarti Kabupaten Majalengka hanya sekitar 2,71 % dari luas wilayah Provinsi Jawa Barat (yaitu kurang lebih 44.357km) dengan ketinggian tempat antara 19-857 mdpl. Jumlah penduduk Kabupaten Majalengka pada tahun 2018 berdasarkan hasil proyeksi penduduk 2010-2020 adalah 1.199.300 jiwa terdiri dari 599.323 jiwa laki-laki dan 599.977 jiwa perempuan.

Sebagai Kabupaten Majalengka dengan sector pertanian menjadi tulang punggung perekonomian, industri di Kabupaten Majalengka diarahkan kearah argo industry sehingga keseimbangan pembangunan industry dan pertanian dapat berjalan secara mantap. Sektor industry dengan kategori industry kecil dan mikro di Kabupaten Majalengka pada tahun 2018 mencapai 1.747 unit dengan 18.334 orang tenaga yang terserap. Jumlah tersebut meningkat 2 persen dibandingkan tahun 2017 yang mencapai 1.701 unit IKM. Jumlah IKM di Kabupaten Majalengka seperti yang disajikan pada Tabel 4.3 dibawah ini.

Tabel 4.3**Perkembangan UMKM di Kabupaten Majalengka**

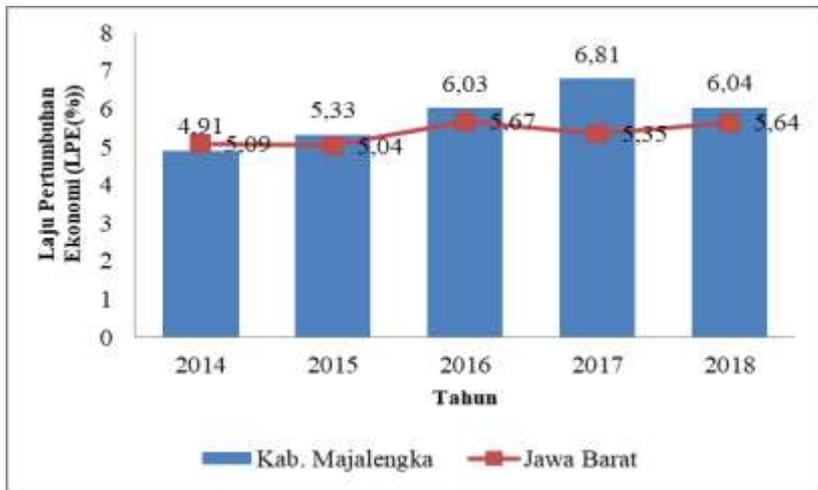
Tahun	IKM (unit)	TenagaKerja (orang)
2015	9.854	46.984
2016	1.796	34.695
2017	1.701	18.831
2018	1.747	18.394

Sumber : BPS KabupatenMajalengka, 2019 (diolah)

Kontribusi sektor industri terhadap PDRB Kabupaten Majalengka pada tahun 2018 mencapai 13,54 % dengan laju pertumbuhan sebesar 14,81 %. PDRB Kabupaten Majalengka tahun 2018 atas dasar harga berlaku sebesar Rp. 25.419.284,79 juta rupiah. Sedangkan atas dasar harga konstan sebesar 19.931.785 juta rupiah.

Laju pertumbuhan PDRB atas dasar harga konstan atau LPE Kabupaten Majalengka tahun 2018 yaitu sebesar 6,04 persen²³. Laju tersebut lebih rendah 0,77 poin dibandingkan tahun 2017 yang mencapai 6,81%. Jika dibandingkan dengan laju pertumbuhan ekonomi Jawa Barat, laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Majalengka selama 5 (lima) tahun terakhir selalu lebih tinggi dari provinsi. Laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Majalengka seperti yang disajikan pada Gambar 4.4 dibawah ini.

²³BadanPusatStatistik (BPS) KabupatenMajalengka. 2019. KabupatenMajalengkaDalamAngka 2019. BPS KabupatenMajalengka.Majalengka.



Gambar 4.4 Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Majalengkadadan Jawa Barat

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Majalengka, 2019 (diolah)

4. Kabupaten Indramayu

Secara geografis Kabupaten Indramayu terletak pada 1070 52' - 1080 36' Bujur Timur dan 60 15' - 60 40' Lintang Selatan. Sedangkan berdasarkan topografinya sebagian besar merupakan dataran atau daerah landai dengan kemiringan tanahnya rata-rata 0 – 2 %. Kabupaten Indramayu terletak di pesisir utara Pulau Jawa, yang melalui 11 kecamatan dengan 36 desa yang berbatasan langsung dengan laut dengan panjang garis pantai 147 Km. Adapun batas wilayah Kabupaten Indramayu adalah sebagai berikut :

- Sebelah utara : Laut Jawa
- Sebelah selatan : Kabupaten Majalengka, Sumedang dan Cirebon
- Sebelah barat : Kabupaten Subang
- Sebelah timur : Laut Jawa dan Kabupaten Cirebon

Pada tahun 2017 jumlah penduduk tercatat 1.709.994 jiwa atau terjadi kenaikan sebesar 9.179 jiwa dibandingkan jumlah penduduk pada tahun 2016 sebanyak 1.700.815 jiwa.

Menurut data Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Indramayu pada tahun 2016 terdapat 9.966 unit dan menyerap

sebanyak 159.810 tenaga kerja. Nilai PDRB Indramayu atas dasar harga berlaku pada tahun 2017 mencapai 69,82 triliun rupiah. Secara nominal, nilai PDRB ini mengalami kenaikan sebesar 3,38 triliun rupiah dibandingkan dengan tahun 2016 yang mencapai 66,44 triliun rupiah. Naiknya nilai PDRB ini dipengaruhi oleh meningkatnya produksi di sebagian besar lapangan usaha dan adanya inflasi.

Selama lima tahun terakhir (2013-2017), struktur perekonomian Indramayu didominasi oleh lima (lima) kategori lapangan usaha, yaitu industri pengolahan; pertanian, kehutanan, dan perikanan; perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor; pertambangan dan penggalian; serta konstruksi. Hal ini dapat dilihat dari peranan masing-masing lapangan usaha terhadap pembentukan PDRB Indramayu. Secara bersama-sama kelima kategori dominan tersebut memiliki peranan sebesar 86,64 persen terhadap total PDRB Kabupaten tahun 2017.

Laju pertumbuhan PDRB atas dasar harga konstan atau LPE Kabupaten Indramayu tahun 2018 yaitu sebesar 4,62 persen²⁴. Laju tersebut naik 1,43 poin dibandingkan tahun 2017 yang mencapai 3,19%. Jika dibandingkan dengan laju pertumbuhan ekonomi Jawa Barat, laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Indramayu selama 5 (lima) tahun terakhir selalu lebih rendah dari provinsi, kecuali pada tahun 2014. Laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Indramayu seperti yang disajikan pada Gambar 4.5 dibawah ini.

²⁴Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Indramayu. 2019. Kabupaten Indramayu Dalam Angka 2019. BPS Kabupaten Indramayu. Indramayu.



Gambar 4.5 Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Indramayu dan Jawa Barat

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Indramayu, 2019 (diolah)

5. Kabupaten Kuningan

Kabupaten Kuningan secara astronomis terletak antara $06^{\circ}47'$ - $07^{\circ}12'$ lintang selatan dan $108^{\circ}23'$ - $108^{\circ}47'$ bujur timur, dan secara geografis Kabupaten Kuningan dibatasi dengan wilayah:

- Sebelah utara, berbatasan dengan Kabupaten Cirebon
- Sebelah timur, berbatasan dengan Kabupaten Brebes Provinsi Jawa Tengah
- Sebelah selatan, berbatasan dengan Kabupaten Ciamis
- Sebelah barat, berbatasan dengan Kabupaten Majalengka

Luas wilayah Kabupaten Kuningan secara keseluruhan mencapai 1.195,71 km². Wilayah barat dan selatan merupakan dataran tinggi yang terletak di bawah Gunung Ciremai (3.078 m dpl), yang subur dengan endapan vulkanis serta kaya akan sumber daya air, baik berupa sungai, waduk maupun mata air, sedangkan wilayah timur dan utara merupakan dataran rendah. Kondisi ini menjadikan Kabupaten Kuningan cukup potensial untuk pengembangan sektor pertanian serta sektor pariwisata (BPS Kabupaten Kuningan, 2018).

Pada akhir tahun 2017, penduduk Kabupaten Kuningan tercatat sebanyak 1.068.201. Jumlah tersebut meningkat sebesar 0,59% dari tahun sebelumnya dengan jumlah penduduk sebanyak 1.061.886 jiwa. Dilihat dari komposisi berdasarkan jenis kelamin, penduduk laki-laki tercatat sebanyak 537.106 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 531.095 jiwa, dengan sex ratio sebesar 101,13 (BPS Kabupaten Kuningan, 2018).

Berdasarkan hasil estimasi Survei Angkatan Kerja Nasional (Sakernas) pada Tahun 2017, diperkirakan terdapat sebanyak 801.518 orang penduduk usia kerja. 462.403 orang diantaranya merupakan kelompok angkatan kerja, dengan demikian Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) pada Tahun 2017 mencapai 57.69 persen. Sedangkan selebihnya yaitu sebanyak 339.115 orang dikategorikan sebagai penduduk bukan angkatan kerja, yang kegiatan utamanya adalah sekolah, mengurus rumah tangga dan kegiatan lainnya. Dari 462.403 orang ada pada kelompok angkatan kerja, 425.700 diantaranya aktif bekerja, sedangkan 36.703 orang lainnya merupakan pengangguran terbuka yaitu mereka yang tidak bekerja tetapi aktif mencari pekerjaan, mempersiapkan usaha dan lainnya dalam upaya memperoleh penghidupan, sehingga Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) pada Tahun 2017 mencapai 7,94 persen (BPS Kabupaten Kuningan, 2018).

Sektor industri di Kabupaten Kuningan secara umum belum berkembang secara optimal. Hal ini dapat dilihat dari jumlah industri yang masih sedikit, terutama untuk industri skala menengah dan besar. Perusahaan industri pada Tahun 2017 tercatat sebanyak 7.328 perusahaan, terdiri dari industri kecil 7.078 usaha dan industri menengah 250 usaha. Total tenaga kerja yang terserap dari industri kecil sebanyak 13.844 orang, dengan nilai investasii sebesar 117.338,19 juta rupiah dan untuk industri menengah, menyerap tenaga kerja sebanyak 2.683 dengan nilai investasi sebesar 24.065,39 juta rupiah. Sedangkan untuk industri besar, kabupaten kuningan masih belum memilikinya (BPS Kabupaten Kuningan, 2018).

Untuk sektor UKM, tercatat bahwa Kabupaten Kuningan memiliki 14.104 usaha UKM dengan total asset sebesar 1.448,19 miliar. Rata-rata jumlah peningkatan UKM di Kabupaten Kuningan sebesar 1,13% pertahunnya. Usaha terbanyak terdapat di Kecamatan Kuningan dengan jumlah sebanyak 1.616 usaha, dengan kata lain 11,46% usaha terdapat di Kecamatan Kuningan (BPS Kabupaten Kuningan, 2018).

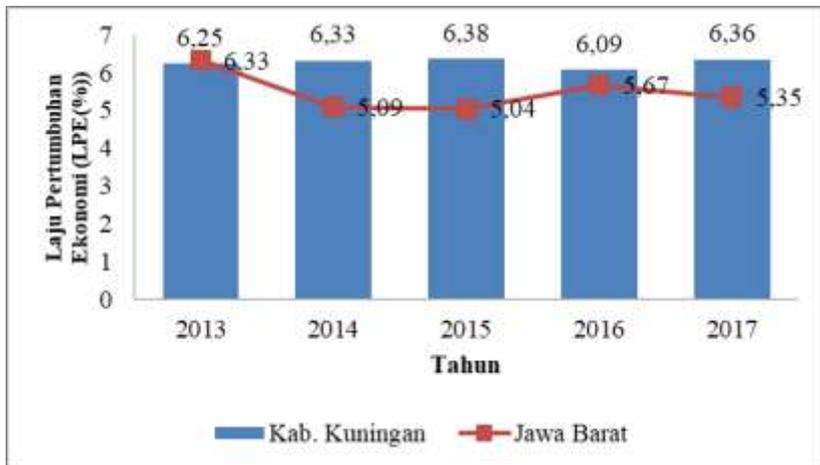
Tabel 4.4
Potensi UKM Kabupaten Kuningan

Potensi UKM	Tahun			Rata-rata Pertumbuhan (%)
	2015	2016	2017	
Jumlah Usaha	13.949	14.104	14.265	1,13
Asset (Rp. Juta)	595.493,41	912.501,42	916.468,27	26,83
Omset (Rp. Juta)	409.815,08	535.689,36	544.881,96	16,22

Sumber : (BPS Kabupaten Kuningan, 2018)

Nilai investasi pada tahun 2017 di Kabupaten Kuningan sebesar 499,44 miliar, turun 13,35% dari tahun sebelumnya yang sebesar 576,41 miliar. Selain itu menyerap tenaga kerja sebanyak 2.462, sektor perdagangan dan reparasi menyerap tenaga kerja terbanyak dengan total 604 tenagakerja atau 24,53% dari total tenagakerja (BPS Kabupaten Kuningan, 2018).

Nilai Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas dasar harga konstan menurut lapangan usaha di Kabupaten Kuningan, pada tahun 2017 mencapai Rp. 20.447,24 milyar, lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya yang hanya mencapai Rp. 18.563,29 milyar, hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2017 terjadi pertumbuhan ekonomi sebesar 6,36 persen (Gambar 4.6). Jika dibandingkan dengan laju pertumbuhan Jawa Barat, maka selama 5 (lima) tahun terakhir pertumbuhan ekonomi Kabupaten Cirebon berada di atas provinsi.



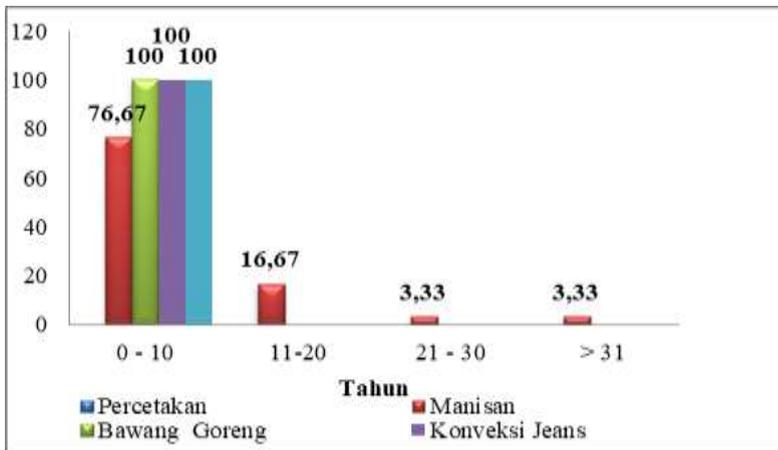
Gambar 4.6 Laju Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Kuningan dan Jawa Barat

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Kuningan, 2019 (diolah)

4.2 Karakteristik Usaha Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning

4.2.1 Lama Usaha dan Tenaga Kerja

Salah satu karakteristik keberhasilan suatu industri dapat dilihat dari keberlangsungan usaha. Berdasarkan hasil identifikasi rata-rata berada pada lama usaha 10 tahun yaitu untuk usaha percetakan, bawang goreng dan konveksi jeans. Sedangkan untuk usaha pengolahan manisan beberapa telah dijalankan lebih dari 10 tahun. Beberapa faktor yang menyebabkan lama usaha yang berada pada kisaran usaha 10 tahun adalah (1) usaha yang sekarang dilakukan adalah warisan usaha dari orang tua; dan (2) mendirikan usaha sendiri karena perusahaan tempat berkerja mengalami kebangkrutan.

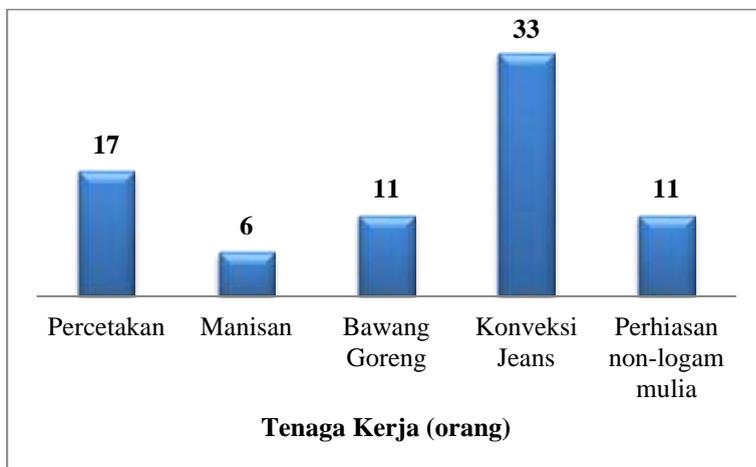


Gambar 4.7 Lama Usaha Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning

Sumber : data primer diolah (2019)

Dari karakteristik tenaga kerja, sebagian besar ekonomi kreatif di Ciayumajakuning tergolong kedalam industri rumah tangga. Hal tersebut disebabkan pelibatan tenaga kerja yang masih tergolong kecil yaitu 5 – 19 orang (Gambar 4.8). Usaha pengolahan mangga paling sedikit melibatkan tenaga kerja sebanyak 6 orang, sedangkan usaha percetakan, bawang goreng dan perhiasan non logam mulia melibatkan 11 – 17 orang tenaga kerja. Sedangkan usaha konveksi jeans tergolong usaha menengah karena keterlibatan tenaga kerja yang cukup banyak yaitu 33 orang. Tenaga kerja yang terlibat selain anggota keluarganya juga melibatkan masyarakat sekitar domisili kelompok dengan upah harian atau borongan.

Penggunaan tenaga kerja akan bergantung pada jumlah kapasitas produksi. Apabila kapasitas produksi cukup besar dan tenaga kerja yang ada tidak mencukupi maka tenaga kerja paruh waktu yang diambil dari masyarakat sekitar. Penggunaan tenaga kerja secara umum telah sesuai dengan peran keahlian personil terhadap masing-masing tahapan pekerjaan. Namun demikian dalam kenyataannya dapat terjadi satu orang personil menangani beberapa tahapan pekerjaan.



Gambar 4.8 Rata-rata Tenaga Kerja yang terlibat Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning

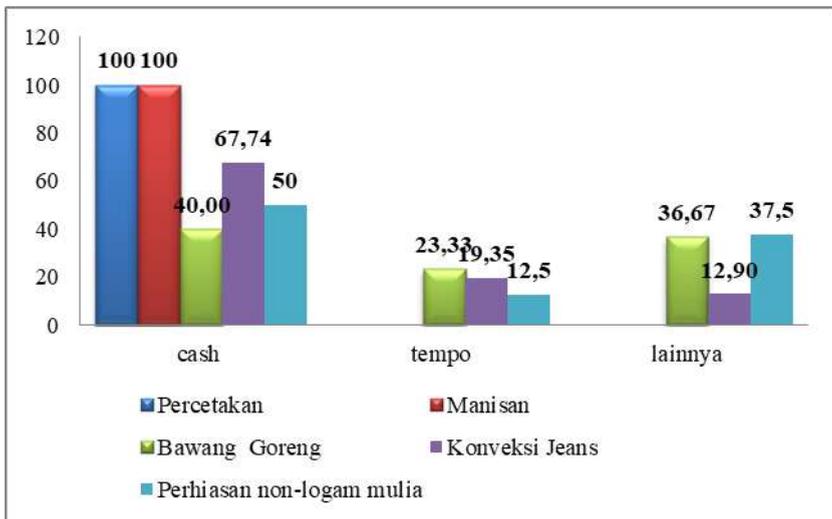
Sumber : data primer diolah (2019)

4.2.2 Pengadaan Bahan Baku dan Sistem Pembayaran

Bahan baku yang dipergunakan dalam proses produksi 100% bersumber dari dalam negeri. Pengadaan bahan baku untuk usaha manisan dan bawang goreng sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Misalnya kualitas bahan baku yang belum memenuhi kriteria produksi (terlalu muda dan berukuran kecil), *supplier* yang tidak mampu memenuhi permintaan karena stok terbatas dan faktor cuaca yang berpengaruh terhadap produksi dan peralihan musim tanam usahamanisan mangga.

Berdasarkan hasil wawancara, sumber bahan baku untuk usaha bawang goreng selain diperoleh dari wilayah Kuningan (walaupun dalam jumlah terbatas) dan dari Brebes. Sedangkan pada usaha olahan manisan mangga, bahan baku sebagian besar diperoleh dari Kabupaten Cirebon (66,7%), jika terdapat kekurangan pengusaha mengambil bahan baku dari Indramayu (13,1%) dan Kuningan (11,1%). Untuk usaha percetakan, konveksi jeans dan perhiasan non logam ketersediaan bahan baku tidak menjadi persoalan. Bahan baku hampir tersedia sepanjang tahun, walaupun terjadi kenaikan harga.

Sistem pembayaran yang dilakukan pengusaha ekonomi kreatif sebagian besar dilakukan secara tunai (*cash*), yaitu usaha percetakan dan manisan mangga. Sedangkan pada usaha konveksi jeans, bawang goreng dan perhiasan non logam mulia, sistem pembayaran dilakukan pula secara tempo. Sistem pembayaran pengadaan bahan baku pada ekonomi kreatif di Ciayumajakuning disajikan pada Gambar 4.9 dibawah ini.

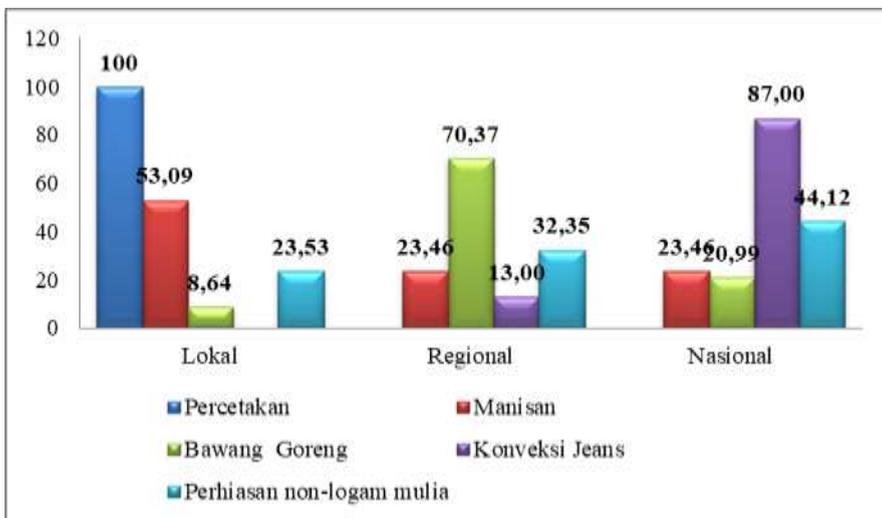


Gambar 4.9 Sistem Pembayaran Pengadaan Bahan Baku pada Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning

Sumber : data primer diolah (2019)

4.2.3 Jalur Pemasaran

Pemasaran produk ekonomi kreatif yang ada di Ciayumajakuning kecuali usaha percetakan telah menjangkau baik itu regional Jawa Barat maupun daerah lainnya di Indonesia (nasional) seperti yang disajikan pada Gambar 4.10.



Gambar 4.10 Akses Pemasaran Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning

Sumber : data primer diolah (2019)

Produk manisan mangga selain di jual disekitar unit pengolahan, pemasaran produk olahan juga telah tersebar di wilayah III Cirebon, Jawa Barat, luar Jawa Barat bahkan dijual pula ke luar negeri (ekspor). Data wilayah pemasaran produk olahan mangga Kabupaten Cirebon. Produk olahan mangga didistribusikan 55.50% ke wilayah III Cirebon, ke Kota/Kabupaten di Provinsi Jawa Barat sebesar 26.00% dan sisanya dipasarkan diluar Jawa Barat (17.30%), seperti ke Jakarta, Surabaya dan Batam.

Identifikasi akses pemasaran usaha bawang goreng telah mencapai regional dan nasional. Akses pasar terbesar yaitu ke luar daerah (regional) sebesar 70,37% dan nasional sebesar 21%, sedangkan sisanya adalah pemasaran local untuk wilayah Kuningan sebesar 8,64%. Pemasaran produk jeans telah menembus beberapa daerah antara lain Pasar Tanah Abang dengan persentase 56%. Sedangkan untuk wilayah local (Pasar Tegal Gubug) dan beberapa daerah di Jawa Barat serta pemasaran antar pulau masing-masing sebesar 13% dan 31%.

Hasil wawancara yang dilakukan pemilik usaha perhiasan non logam mulia, akses pasar yang sudah dilakukan selama ini yaitu ke tingkat nasional. Diantaranya adalah lokal sebanyak 50%, luar daerah, Jakarta sebanyak 31% dan luar provinsi. Dengan akses terbesar ke luar daerah dan luar provinsi sebesar 69% dan 63%.

4.2.4 Kendala Pemasaran

Dalam menjalankan bisnis tentunya seorang pengusaha akan menghadapi berbagai macam kendala, berdasarkan hasil identifikasi terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi pengusaha ekonomi kreatif di Ciayumajakuning. Sebagai ilustrasi terjadi di usaha pengolahan manisan mangga. Kendala utama dalam pemasaran produk pengolahan mangga adalah jaringan pemasaran yang belum luas, karena sebagian besar pemasarannya hanya di wilayah Cirebon, disamping itu para pengusaha tidak bisa menekan harga jual karena biaya produksi yang mahal, sedangkan para konsumen, pengepul, retailer menginginkan harga jual yang lebih murah.

Tabel 4.5
Kendala Pemasaran Produk Manisan Mangga

No	Kendala Pemasaran	Persentase (%)
1	Transportasi untuk Pemasaran	10
2	Ruang Produksi	5
3	Tidak punya kios sendiri	5
4	Jaringan untuk pemasaran	45
5	Alat	10
6	Harga jual yang tinggi	20
7	Konsinyasi memberatkan	5

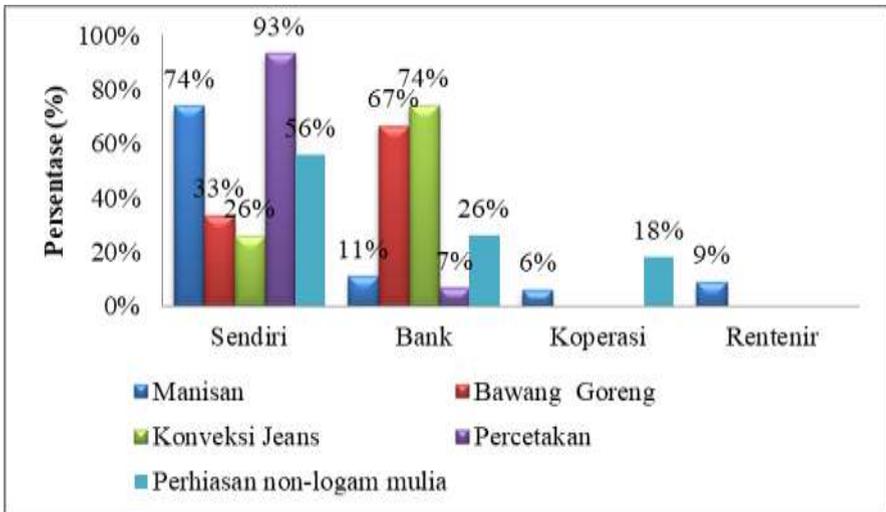
Sumber : Data primer diolah (2019)

Untuk membuka jaringan pengusaha aktif mengikuti acara pameran di Dinas – yang diselenggarakan oleh Dinas KUKM, Disperindag, dll. Pameran dari Dinas tersebut biasanya ke beberapa kota besar di Indonesia gunanya untuk memperkenalkan produk-produk dari pengolah tersebut. Selain itu untuk membuka jaringan

biasanya pengolah mangga mengikuti Event-event di pusat perbelanjaan baik di wilayah Cirebon maupun di luar Cirebon.

4.2.5 Sumber Pembiayaan

Sumber pembiayaan ekonomi kreatif di Ciayumajakuning berdasarkan hasil analisis terbagi menjadi dua kelompok besar yaitu bersumber dari modal sendiri dan pembiayaan lembaga keuangan. Sumber pembiayaan usaha percetakan 93% bersumber dari modal sendiri, sedangkan usaha olahan manisan sebesar 74%. Untuk usaha bawang goreng dan konveksi jeans sebagian besar berasal dari pembiayaan lembaga keuangan. Hasil identifikasi juga menunjukkan masih ditemukan sumber pembiayaan dari rentenir yaitu usaha olahan manisan mangga di Kabupaten Cirebon.

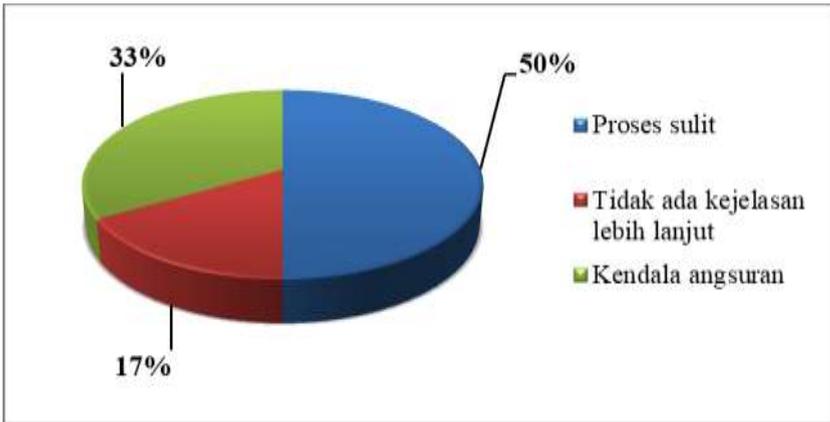


Gambar 4.11 Sumber Pembiayaan Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning

Sumber : data primer diolah (2019)

Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan pengusaha ekonomi kreatif (usaha manisan mangga dan perhiasan non logam mulia) tidak menggunakan jasa pembiayaan dari lembaga

keuangan²⁵. Identifikasi secara parsial terhadap usaha manisan mangga diperoleh data bahwa alasan rendahnya pengrajin untuk mengakses pembiayaan ke perbankan disebabkan beberapa faktor seperti yang disajikan pada Gambar 4.12 dibawah ini.



Gambar 4.12 Kendala Pembiayaan ke Perbankan

Sumber : Data pimer diolah (2019)

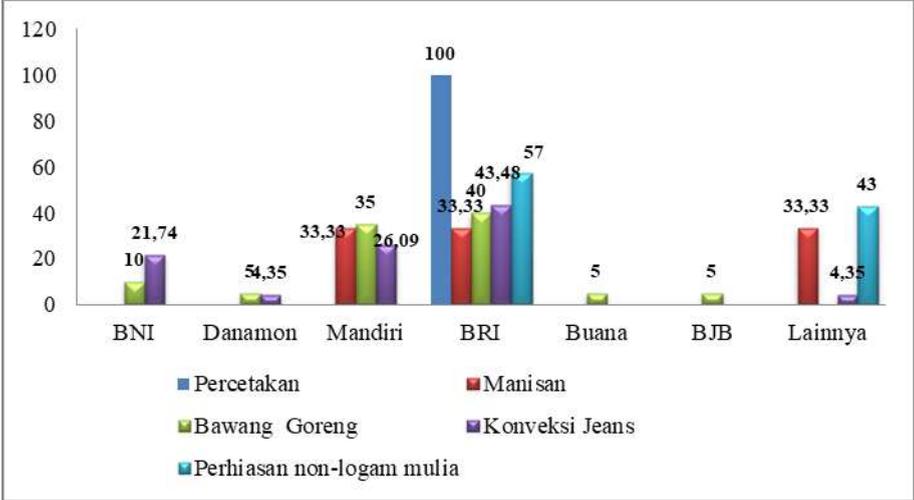
Sedangkan pada pengusaha yang melakukan pembiayaan di lembaga keuangan, menurut hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha ekonomi kreatif, modal yang diperoleh dari pembiayaan rata-rata digunakan untuk pengadaan peralatan produksi (modal investasi) dan pembelian bahan baku. Hal ini sebagai antisipasi untuk mengantisipasi terhambatnya produksi karena mesin yang tidak layak atau kekurangan bahan baku.

4.2.6 Lembaga Pembiayaan

Dengan semakin berkembangnya usaha ekonomi kreatif, maka para pengusaha mulai berpikir untuk meningkatkan kapasitas produksinya melalui pengajuan pembiayaan ke beberapa lembaga keuangan. Usaha percetakan yang memanfaatkan pembiayaan 100% berasal dari Bank BRI. Persentase pengusaha olahan manisan mangga yang memanfaatkan pembiayaan ke lembaga keuangan (bank dan non bank) sebanyak 17%. Perbankan yang memberikan

²⁵ Hasil wawancara dengan beberapa pengusaha ekonomi kreatif di Ciayumajakuning

permodalan kepada usaha pengolahan mangga yaitu PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI), PT. Bank Mandiri dan PT. Bank Mega. Sedangkan untuk usaha perhiasan non logam mulia dari 43% yang menggunakan jasa pembiayaan, didominasi berasal dari BRI yaitu sebesar 57% dan sisanya berasal dari koperasi.



Gambar 4.13 Persentase Lembaga Keuangan yang memberikan Pembiayaan

Sumber : data primer diolah (2019)

Hampir sama dengan usaha perhiasan non logam mulia di Kabupaten Indramayu, Bank BRI menjadi lembaga yang memberikan akses pembiayaan bagi pada usaha konveksi jeans di Kabupaten Majalengka dan usaha bawang goreng di Kabupaten Kuningan. Kontribusi Bank BRI terhadap dua kelompok usaha ekonomi kreatif tersebut hampir 50% dari seluruh pengusaha yang ada. Bank Mandiri dan BNI menjadi lembaga keuangan lainnya yang memberikan jasa pembiayaan pada usaha konveksi jeans dan bawang goreng.

Dari identifikasi lembaga keuangan yang memberikan jasa pembiayaan ke sektor ekonomi kreatif di Ciayumajakuning tidak ditemukan lembaga keuangan syariah yang memberikan pembiayaan. Tentunya ini menjadi perhatian khusus, kenapa

pengusaha ekonomi kreatif di Ciayumajakuning belum menggunakan jasa pembiayaannya.

4.3 Analisis Aspek Kelayakan dan Sensitivitas Usaha Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning

Analisis aspek keuangan diperlukan untuk mengetahui kelayakan usaha dari sisi keuangan, terutama kemampuan UMKM penggerak ekonomi kreatif untuk mengembalikan kredit yang diperoleh dari bank. Analisis keuangan ini juga dapat dimanfaatkan UMKM dalam perencanaan dan pengelolaan usaha. Adapun UMKM ekonomi kreatif yang dikaji dalam penelitian ini yaitu:

1. Sektor percetakan : usaha percetakan di Kota Cirebon;
2. Sektor kuliner : usaha produk manisan mangga di Kabupaten Cirebon dan usaha bawang goreng di Kabupaten Kuningan;
3. Sektor fashion : usaha konveksi jeans di Kabupaten Majalengka;
4. Sektor kriya : usaha perhiasan non-logam mulia

4.3.1 Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi dapat mencerminkan besarnya skala usaha, yang terdiri dari level skala mikro, kecil atau menengah. Berikut disajikan data kapasitas produksi sektor ekonomi kreatif yang ada di Ciayumajakuning.

Tabel 4.6
Kapasitas Produksi Ekonomi Kreatif

No	Jenis Usaha	Satuan	Kapasitas Produksi per Siklus
1	Percetakan	Plat	12
2	Manisan	Kg	60
3	Bawang Goreng	Kg	300
4	Konveksi Jeans	Pics	1.500
5	Perhiasan non-logam mulia	Buah	575

Sumber : Data primer diolah (201)

Kapasitas produksi untuk usaha percetakan selama 1 siklus mencapai 12 plat, sedangkan usaha manisan 60 kg manisan, bawang goreng 300kg, konveksi jeans 1.500 pics dan perhiasan non-loga mulai per siklus mencapai 575 buah (Gelang, Kalung, Anting, Cincin, Bandul, dan Manik-manik).

4.3.2 Asumsi Produksi, Pemasaran dan Keuangan

Asumsi yang digunakan berupa asumsi proyek, asumsi produksi, asumsi pemasaran dan asumsi keuangan.

4.3.3 Asumsi-asumsi Produksi

Asumsi-asumsi produksi yang dipergunakan berkaitan dengan analisis aspek keuangan adalah sesuai alur pemikiran proses produksi dari bahan baku menjadi menjadi produk siap jual. Asumsi-asumsi produksi tersebut meliputi beberapa hal antara lain : 1) umur ekonomis peralatan; 2) harga-harga pembelian bahan baku utama dan bahan baku tambahan; 3) lama proses pembuatan ; 4) waktu kerja per hari, per bulan dan per tahun; 5) jumlah tenaga kerja terlibat; 6) stok bahan baku dan stok barang jadi.

4.3.4 Asumsi-asumsi Pemasaran

Asumsi-asumsi dalam pemasaran antara lain meliputi : 1) kapasitas dan daya serap pasar, diasumsikan bahwa produk yang dihasilkan selalu terserap pasar; 2) semua produk dipasarkan di pasar lokal ataupun pasar regional dan nasional dengan sistem transaksi bersifat *cash*; 3) harga jual olahan yang ditetapkant tanpa potongan dan 4) biaya pemasaran.

4.3.5 Asumsi-asumsi Keuangan

Asumsi-asumsi keuangan antara lain meliputi : 1) *discount rate* 5%; 2) Margin atau nisbah bagi hasil setara 5% p.a dan sistem perhitungan margin *flat* ; 3) kebijakan inflansi tahunan yang relatif stabil; 4) dan metode perhitungan penyusutan menggunakan perhitungan garis lurus (*straight line method*); 5) kebijakan masa angsuran dan tenor pembiayaan untuk pinjaman modal kerja 24 bulan dan untuk pinjaman investasi 36 bulan.

Tabel 4.7**Asumsi-asumsi yang Digunakan untuk Analisis Keuangan**

No	Asumsi – Asumsi	Percetakan	Manisan	Bawang Goreng	Konveksi Jeans	Perhiasan non-logam mulia
1	Umur Proyek (tahun)	3	3	3	3	3
2	Jam kerja per hari (Jam)	8	8	8	8	8
3	Hari kerja per minggu (Hari)	7	7	7	7	7
4	Jumlah bulan produktif dalam setahun (Bulan)	12	12	12	12	12
5	Lama waktu pengolahan (Hari)	1	7	1	7	7
6	Jumlah siklus dalam sebulan (Kali)	20	10	8	4	4
7	Masa Angsuran Pinjaman Investasi	3	3	3	3	3
8	Masa Angsuran Pinjaman Modal Kerja	2	2	2	2	2
9	Harga Jual Produk (Rp)	300.000/Set	60.000/kg	25.000 /Kg	70.000/buah	Gelang Rp. 75.000, Kalung Rp. 140.000, Anting Rp. 35.000, Cincin Rp. 50.000, Bandul Rp. 50.000, Bros & Manik-manik Rp. 50.000
10	Karyawan 7 orang (gaji/bulan)	2.000.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
11	Pimpinan 1 Orang (gaji/bulan)	1.800.000	800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
12	Suku Bunga Pinjaman Investasi (p.a flat)	5%	5%	5%	5%	5%
13	Suku Bunga Pinjaman Modal Kerja (p.a flat)	5%	5%	5%	5%	5%

Sumber : Data primer diolah (2019)

4.3.6 Komponen dan Struktur Biaya Investasi

Untuk kesuksesan usaha diperlukan modal yang tepat jumlah, tepat waktu ketersediaan, dan tepat penggunaannya. Komponen

modal usaha dalam analisis kelayakan usaha dibedakan menjadi dua yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi adalah modal yang dipergunakan untuk pengadaan barang modal yang umur ekonomisnya lebih dari 12 bulan sedangkan modal kerja adalah modal yang dipergunakan untuk pengadaan barang modal yang memiliki umur ekonomis kurang dari 12 bulan. Barang-barang yang termasuk kedalam modal kerja antara lain: peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan dalam proses produksi, pembelian bahan baku, bahan bakar, biaya *utility* dan lain-lain.

4.3.7 Modal Investasi

Modal investasi yang dibutuhkan pada tahap awal usaha ekonomi kreatif ini meliputi pendirian bangunan tempat usaha, pengadaan peralatan, alat transportasi, sewa tanah lahan usaha dan lain-lain. Secara keseluruhan, biaya investasi yang dibutuhkan untuk satu unit usaha percetakan sebesar Rp. 370.000.000,-; pengolahan manisan sebesar Rp. 49.950.000; pengolahan bawang goreng sebesar Rp. 61.410.000; konveksi jeans sebesar Rp. 383.270.000; dan perhiasan non-logam mulia sebesar Rp. 59.834.375; Modal investasi usaha ekonomi kreatif disajikan pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8
Komposisi Biaya Investasi Percetakan

No	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)	Persentase
1	Perizinan	500.000	0,1%
2	Bangunan Permanen	22.500.000	6,1%
3	Sepeda Motor	15.000.000	4,1%
4	Peralatan produksi		
	Mesin Offset	300.000.000	81,1%
	Mesin Toko 820	25.000.000	6,8%
5	Peralatan lainnya:		
	Komputer	5.000.000	1,4%
	Printer	2.000.000	0,5%
	JUMLAH	370.000.000	100,0%

Tabel 4.9
Komposisi Biaya Investasi Manisan Mangga

No	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)	Persentase
1	Perizinan	400.000	0,8%
2	Bangunan Semi Permanen	35.000.000	70,1%
3	Sepeda Motor	15.000.000	30,0%
4	Peralatan produksi dan Pengemasan	-	0,0%
	Pisau	350.000	0,7%
	Sendok	40.000	0,1%
	Talenan	150.000	0,3%
	Panci Stainless	1.500.000	3,0%
	Baskom Plastik	360.000	0,7%
	Timbangan Duduk	400.000	0,8%
	Kompom Gas	700.000	1,4%
	Box Plastik	2.000.000	4,0%
	Tabung Gas 3 kg	750.000	1,5%
	Ember	375.000	0,8%
	Saringan	150.000	0,3%
	Tampah (Nyiru)	400.000	0,8%
	Sumur Bor	7.500.000	15,0%
	Pompa Air Jelpump	2.000.000	4,0%
	Sealer	3.000.000	6,0%
	Lemari Es	5.000.000	10,0%
	Freezer	3.000.000	6,0%
	Tong/Drum	2.000.000	4,0%
	Karung	200.000	0,4%
Oven	20.000.000	40,0%	
Mesin expired	1.500.000	3,0%	
Komputer	4.000.000	8,0%	
Printer	1.000.000	2,0%	
Almunium Foil	750.000	1,5%	
	JUMLAH	49.950.000	100,0%

Tabel 4.10
Komposisi Biaya Investasi Bawang Goreng

No	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)	Persentase (%)
1	Perizinan	500.000	0,8
2	Bangunan Permanen	30.000.000	48,9
3	Sepeda Motor	15.000.000	24,4
4	Peralatan produksi dan Pengemasan		
	Mesin pengiris bawang	2.650.000	4,3
	Kompor gas	450.000	0,7
	Tabung gas	150.000	0,2
	Wajan/Kwali	400.000	0,7
	Timbangan duduk/Timbangan digital	380.000	0,6
	Spiner	1.300.000	2,1
	Mesin Pencuci Bawang	5.000.000	8,1
	Serok	70.000	0,1
	Spatula	50.000	0,1
	Pisau	100.000	0,2
	Jolang Besar	60.000	0,1
5	Peralatan lainnya:		
	Calculator	50.000	0,1
	Stempel	250.000	0,4
	Komputer	5.000.000	8,1
	JUMLAH	61.410.000	100

Tabel 4.11
Komposisi Biaya Investasi Konveksi Jeans

No	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)	Persentase (%)
1	Perizinan	500.000	0,1
2	Bangunan Permanen	112.500.000	29,4
3	Sepeda Motor	15.000.000	3,9
4	Peralatan produksi dan Pengemasan		
	Mesin Jahit	60.000.000	15,7
	Mesin Obras	25.000.000	6,5
	Mesin Ban	30.000.000	7,8
	Mesin Rante	51.000.000	13,3
	Mesin Batrek	15.000.000	3,9
	Mesin Lobang	40.000.000	10,4
	Mesin Kancing	7.000.000	1,8
	Mesin Kancing Kemeja	12.000.000	3,1
	Mesin Porong Kain	7.000.000	1,8
	Gunting	1.680.000	0,4
	Penggaris	840.000	0,2
5	Peralatan Lainnya:		
	Komputer	5.000.000	1,3
	Printer	750.000	0,2
	JUMLAH	383.270.000	100

Tabel 4.12
Komposisi Biaya Investasi Perhiasan non-logam mulia

No	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)	Persentase (%)
1	Perizinan	500.000	0,8
2	Bangunan Permanen	25.000.000	41,8
3	Sepeda Motor	15.000.000	25,1
4	Peralatan produksi dan Pengemasan		
	Alat Pelebur	400.000	0,7
	Alat Penempa	250.000	0,4
	Alat Mengukir Tatah	250.000	0,4
	Mesin Sikat	1.500.000	2,5
	Alat Mengerik/Kikir	4.531.250	7,6
	Alat Untuk Mbabar & Nyangling	765.625	1,3
	Alat Penghalus	2.343.750	3,9
	Alat Pelalaan Cincin dan Gelang	125.000	0,2
	Adaptor	1.518.750	2,5
	Magnetik	1.500.000	2,5
5	Dinamo	400.000	0,7
	Peralatan Lainnya:		
	Komputer	5.000.000	8,4
	Printer	750.000	1,3
	JUMLAH	59.834.375	100

Sumber : Data primer diolah (2019)

4.3.8 Komponen dan Struktur Biaya Operasional

Biaya operasional adalah biaya yang digunakan untuk memproduksi sejumlah hasil produksi dalam satuan waktu per hari/per bulan/per tahun. Biaya operasional usaha ekonomi kreatif terdiri dari komponen biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 4.13
Komponen Biaya Operasional Produk Percetakan

No	Komponen	Vol	Satuan	Harga per Satuan	Biaya Per Siklus	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
A	Biaya Variabel / Biaya langsung						
1	Tinta Offset	5	set	300.000	1.500.000	12.000.000	144.000.000
2	Plat	12	set	50.000	600.000	4.800.000	57.600.000
	Total Biaya Variabel	-	-	350.000	2.100.000	16.800.000	201.600.000
B	Biaya Tetap / Biaya Tidak Langsung						
1	Gaji pengelola (pimpinan)	1	org	2.000.000	100.000	2.000.000	24.000.000
2	Karyawan	2	org	1.800.000	90.000	1.800.000	21.600.000
3	Beban listrik	5.000	Kwh	1.472	74	1.472	17.664
4	Beban Telepon	1		300.000	15.000	300.000	3.600.000
5	Biaya lain-lain	1		500.000	25.000	500.000	6.000.000
	Total Biaya Tetap		-	3.801.472	230.074	4.601.472	55.217.664
	Total Biaya Operasional				2.330.074	21.401.472	256.817.664

Tabel 4.14
Komponen Biaya Operasional Produk Manisan

No	Komponen	Vol	Satuan	Harga per Satuan	Biaya Per Siklus	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
A Biaya Variabel / Biaya langsung							
1	Buah Mangga	200	Kg	6.000	1.200.000	9.600.000	96.000.000
2	Gula Pasir	50	kg	11.000	550.000	4.400.000	44.000.000
3	Garam	10	kg	10.000	100.000	800.000	8.000.000
4	Bahan pengatur keasaman	0,25	kg	12.000	3.000	24.000	240.000
5	Air Kapur	0,25	kg	5.000	1.250	10.000	100.000
	Total Biaya Variabel	-	-	44.000	1.854.250	14.834.000	148.340.000
B Biaya Tetap / Biaya Tidak Langsung							
1	Gaji pengelola (pimpinan)	1	org	1.500.000	60.000,00	1.500.000	15.000.000
2	Karyawan	7	org	800.000	224.000,00	5.600.000	56.000.000
3	Beban listrik	900	Kwh	1.472	52.992	1.324.800	13.248.000
4	Beban Pulsa Hp	1		200.000	8.000,00	200.000	2.000.000
5	Biaya lain-lain	1		200.000	8.000,00	200.000	2.000.000
	Total Biaya Tetap		-	2.301.472	352.992	8.824.800	88.248.000
	Total Biaya Operasional				2.207.242	23.658.800	236.588.000

Tabel 4.15**Komponen Biaya Operasional Produk Bawang Goreng**

No	Komponen	Vol	Satuan	Harga per Satuan	Biaya Per Siklus	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
A	Biaya Variabel / Biaya langsung						
1	Bawang Merah	400	Kg	6.000	2.400.000	19.200.000	230.400.000
2	Tepung Tapioka	200	Kg	11.000	2.200.000	17.600.000	211.200.000
3	Minyak Goreng	1	Drum	900.000	900.000	900.000	10.800.000
4	Terigu	25	Kg	6.000	150.000	1.200.000	14.400.000
	Total Biaya Variabe			923.000	5.650.000	38.900.000	466.800.000
B	Biaya Tetap / Biaya Tidak Langsung						
1	Gaji pengelola (pimpinan)	1	org	1.800.000	225.000	1.800.000	18.000.000
2	Karyawan	4	org	1.500.000	187.500	1.500.000	15.000.000
3	Beban listrik	1.300	Kwh	1.472	184	1.472	14.720
4	Beban Telepon	1	Bulan	300.000	37.500	300.000	3.000.000
5	Biaya lain-lain	1	Bulan	500.000	62.500	500.000	5.000.000
	Total Biaya Tetap			3.301.472	512.684	4.101.472	41.014.720
	Total Biaya Operasional				6.162.684	43.001.472	507.814.720

Tabel 4.16
Komponen Biaya Operasional Produk Jeans

No	Komponen	Vol	Satuan	Harga per Satuan	Biaya Per Siklus	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
A	Biaya Variabel / Biaya langsung						
1	Kain	1.500	Jar	25.000	37.500.000	150.000.000	1.800.000.000
2	Benang Jahit	3	lusin	125.000	312.500	1.250.000	15.000.000
	Benang Obras	6	lusin	30.000	187.500	750.000	9.000.000
	Kancing	1	pak	120.000	120.000	480.000	5.760.000
	Kancing Ripet	1	pak	400.000	400.000	1.600.000	19.200.000
	Hand Tag	9.000	buah	600	5.400.000	21.600.000	259.200.000
	Besi Aksesoris	375	lusin	8.000	3.000.000	12.000.000	144.000.000
	Plastik	2.000	lusin	7.200	14.400.000	57.600.000	691.200.000
	Total Biaya Variabel	-	-	715.800	61.320.000	245.280.000	2.943.360.000
B	Biaya Tetap / Biaya Tidak Langsung						
1	Gaji pengelola (pimpinan)	3	org	1.800.000	450.000	1.800.000	21.600.000
2	Karyawan	20	org	1.500.000	375.000	1.500.000	18.000.000
3	Beban listrik	1.300	Kwh	1.472	368	1.472	17.664
4	Biaya lain-lain	1	Bulan	1.000.000	250.000	1.000.000	12.000.000
	Total Biaya Tetap		-	3.301.472	1.075.368	4.301.472	51.617.664
	Total Biaya Operasional				62.395.368	249.581.472	2.994.977.664

Tabel 4.17
Komponen Biaya Operasional Produk Perhiasan Non-Logam Mulia

No	Komponen	Vol	Satuan	Harga per Satuan	Biaya Per Siklus	Biaya Per Bulan	Biaya Per Tahun
A	Biaya Variabel / Biaya langsung						
1	Tembaga	50	kg	80.000	4.000.000	16.000.000	192.000.000
2	Kuningan	50	kg	500.000	25.000.000	100.000.000	1.200.000.000
	Total Biaya Variabel	-	-	580.000	29.000.000	116.000.000	1.392.000.000
B	Biaya Tetap / Biaya Tidak Langsung						
1	Gaji pengelola (pimpinan)	1	org	1.800.000	450.000	1.800.000	21.600.000
2	Karyawan	5	org	1.500.000	375.000	1.500.000	18.000.000
3	Beban listrik	900	Kwh	1.472	368	1.472	17.664
4	Biaya lain-lain	1	bulan	500.000	125.000	500.000	6.000.000
	Total Biaya Tetap		-	3.301.472	825.368	3.301.472	45.617.664
	Total Biaya Operasional				29.825.368	119.301.472	1.437.617.664

4.3.9 Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja

Total kebutuhan biaya proyek (untuk investasi dan modal kerja) untuk usaha ekonomi kreatif seperti disajikan pada Tabel di bawah ini. Pada usaha percetakan, kebutuhan biaya proyek yang diperlukan adalah sebesar Rp 391.401.472,-. Dari jumlah tersebut diproyeksikan 82% dari biaya tersebut sebesar Rp 320.000.000,- diperoleh dari lembaga keuangan seperti bank dan sisanya 18% sebesar Rp 71.401.472,- dari modal sendiri.

Modal pinjaman dapat dibagi lagi menjadi pinjaman modal kerja dan pinjaman modal investasi. Pinjaman modal investasi Rp 300.000.000,- diterima pada masa konstruksi dengan jangka waktu pinjaman selama 3 tahun dan suku bunga 5% flat pertahun. Sedangkan pinjaman modal kerja Rp 20.000.000,- diterima bersamaan dengan pinjaman modal investasi, namun penggunaannya dilakukan setelah fasilitas usaha selesai dibangun atau dipersiapkan. Rincian struktur biaya modal dapat dilihat pada tabel 5.13. dibawah ini :

Tabel 4.18
Kebutuhan Biaya Investasi dan Modal Kerja Percetakan

No	Komponen Biaya	Modal Sendiri	Pinjaman	Jumlah
1	Investasi	70.000.000	300.000.000	370.000.000
		19%	81%	100%
2	Modal Kerja	1.401.472	20.000.000	21.401.472
		7%	93%	100%
3	Jumlah	71.401.472	320.000.000	391.401.472
		18%	82%	100%

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Sedangkan kebutuhan biaya investasi dan modal kerja untuk sektor usaha ekonomi kreatif lainnya disajikan pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.19
Kebutuhan Biaya Investasi dan Modal Kerja Produk Manisan

No	Komponen Biaya	Modal Sendiri	Pinjaman	Jumlah
1	Investasi	55.775.000	50.000.000	105.775.000
		53%	47%	100%
2	Modal Kerja	3.658.800	20.000.000	23.658.800
		15%	85%	100%
3	Jumlah	59.433.800	70.000.000	129.433.800
		46%	54%	100%

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Tabel 4.20
Kebutuhan Biaya Investasi dan Modal Kerja Produk Bawang Goreng

No	Komponen Biaya	Modal Sendiri	Pinjaman	Jumlah
1	Investasi	11.410.000	50.000.000	61.410.000
		19%	81%	100%
2	Modal Kerja	18.001.472	25.000.000	43.001.472
		42%	58%	100%
3	Jumlah	29.411.472	75.000.000	104.411.472
		28%	72%	100%

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Tabel 4.21**Kebutuhan Biaya Investasi dan Modal Kerja Produk Jeans**

No	Komponen Biaya	Modal Sendiri	Pinjaman	Jumlah
1	Investasi	83.270.000	500.000.00 0	583.270.00 0
		14%	86%	100%
2	Modal Kerja	49.581.472	200.000.00 0	249.581.47 2
		20%	80%	100%
3	Jumlah	132.851.472	700.000.00 0	832.851.47 2
		16%	84%	100%

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Tabel 4.22**Kebutuhan Biaya Investasi dan Modal Kerja Produk Perhiasan Non-Logam Mulia**

No	Komponen Biaya	Modal Sendiri	Pinjaman	Jumlah
1	Investasi	9.834.375	50.000.000	59.834.375
		16%	84%	100%
2	Modal Kerja	19.301.472	100.000.00 0	119.301.47 2
		16%	84%	100%
3	Jumlah	29.135.847	150.000.00 0	179.135.84 7
		16%	84%	100%

Sumber : Data Primer diolah (2019)

4.3.10 Jadwal Angsuran Pinjaman

Kewajiban pengusaha percetakan dalam melakukan angsuran pokok dan angsuran bunga dilakukan setiap bulannya sama yaitu sebesar Rp 126.000.000,- yang terdiri atas angsuran pokok Rp 16.000.000,- dan angsuran bunga Rp 16.000.000,- per bulan selama

jangka waktu 36 bulan. Oleh karena tenor pinjaman investasi 36 bulan sedangkan tenor pinjaman modal kerja 24 bulan, maka pada bulan ke 25 tinggal angsuran pinjaman investasi sebesar Rp. 115.000.000,- yang terdiri atas angsuran pokok Rp. 100.000.000,- dan angsuran bunga Rp.15.000.000,- per bulan. Rekapitulasi jumlah angsuran kredit usaha percetakan pertahun dapat dilihat pada tabel 5.18, sedangkan perhitungan jumlah angsuran kredit perbulan selengkapnya ditampilkan pada Lampiran 7b.

Tabel 4.23
Perhitungan Angsuran Kredit Usaha Percetakan

Tahun	Angsuran Pokok (Rp)	Angsuran Bunga (Rp)	Total Angsuran (Rp)	Saldo Awal (Rp)	Saldo Akhir (Rp)
1	110.000.000	16.000.000	126.000.000	320.000.000	210.000.000
2	110.000.000	16.000.000	126.000.000	210.000.000	100.000.000
3	100.000.000	15.000.000	115.000.000	100.000.000	-

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Sedangkan kebutuhan biaya investasi dan modal kerja untuk sektor usaha ekonomi kreatif lainnya disajikan pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.24
Perhitungan Angsuran Kredit Produk Manisan

Tahun	Angsuran Pokok (Rp)	Angsuran Bunga (Rp)	Total Angsuran (Rp)	Saldo Awal (Rp)	Saldo Akhir (Rp)
1	26.666.667	8.400.000	35.066.667	70.000.000	43.333.333
2	26.666.667	8.400.000	35.066.667	43.333.333	16.666.667
3	16.666.667	6.000.000	22.666.667	16.666.667	-

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Tabel 4.25
Perhitungan Angsuran Kredit Produk Bawang Goreng

Tahun	Angsuran Pokok (Rp)	Angsuran Bunga (Rp)	Total Angsuran (Rp)	Saldo Awal (Rp)	Saldo Akhir (Rp)
1	29.166.667	3.750.000	32.916.667	75.000.000	45.833.333
2	29.166.667	3.750.000	32.916.667	45.833.333	16.666.667
3	16.666.667	2.500.000	19.166.667	16.666.667	-

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Tabel 4.26
Perhitungan Angsuran Kredit Produk Jeans

Tahun	Angsuran Pokok (Rp)	Angsuran Bunga (Rp)	Total Angsuran (Rp)	Saldo Awal (Rp)	Saldo Akhir (Rp)
1	266.666.667	35.000.000	301.666.667	700.000.000	433.333.333
2	266.666.667	35.000.000	301.666.667	433.333.333	166.666.667
3	166.666.667	25.000.000	191.666.667	166.666.667	-

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Tabel 4.27
Perhitungan Angsuran Kredit Produk Perhiasan Non-Logam Mulia

Tahun	Angsuran Pokok (Rp)	Angsuran Bunga (Rp)	Total Angsuran (Rp)	Saldo Awal (Rp)	Saldo Akhir (Rp)
1	66.666.667	7.500.000	74.166.667	150.000.000	83.333.333
2	66.666.667	7.500.000	74.166.667	83.333.333	16.666.667
3	16.666.667	2.500.000	19.166.667	16.666.667	-

Sumber : Data Primer diolah (2019)

4.3.11 Produksi dan Pendapatan

1. Produksi dan Pendapatan per siklus

Produksi usaha ekonomi kreatif sangat dipengaruhi oleh kapasitas produksi yang mampu dihasilkan oleh setiap UMKM. Berikut ditampilkan produksi dan pendapatan per siklus dari usaha ekonomi kreatif.

Jumlah volume dan ikutannya per siklus berdasarkan jumlah bahan baku untuk usaha percetakan adalah sebesar 12 plat; usaha manisan sebesar 60 kg; usaha bawang goreng sebesar 300 kg, usaha konveksi jeans sebesar 1500 pics dan usaha perhiasan non-logam mulai adalah gelang sebesar 250 buah, kalung 50 buah, anting 100 buah, cincin 50 buah, bandul 100 buah dan manik-manik 25 buah. Harga jual untuk masing-masing produk adalah Rp 300.000.-/ plat untuk percetakan, Rp. 60.000,-/kg untuk manisan, Rp.25.000,-/kg untuk bawang goreng, Rp. 70.000,-/pics untuk produk jeans dan Gelang Rp. 75.000, Kalung Rp. 140.000, Anting Rp. 35.000, Cincin Rp. 50.000, Bandul Rp. 50.000 dan Manik-manik Rp. 50.000 untuk setiap produk perhiasan non-logam mulia. Total hasil perhitungan proyeksi produksi dan pendapatan usaha ekonomi kreatif dengan rincian sebagaimana pada Tabel 5.23 dibawah ini :

Tabel 4.28
Proyeksi Produksi dan Pendapatan per Siklus

No	Jenis Usaha	Volume /Siklus	Unit	Harga Jual	Penjualan /Siklus
1	Percetakan	12	flat	300.000	3.600.000
2	Manisan	60	kg	60.000	3.600.000
3	Bawang Goreng	300	kg	25.000	7.500.000
4	Konveksi jeans	1500	pics	70.000	105.000.000
5	Perhiasan non-loga mulia				
	Gelang	250	buah	75.000	18.750.000
	Kalung	50	buah	140.000	7.000.000
	Anting	100	buah	35.000	3.500.000
	Cincin	50	buah	50.000	2.500.000
	Bandul	100	buah	50.000	5.000.000
	Bros atau Manik-manik Baju	25	buah	50.000	1.250.000

Sumber : Data Primer diolah (2019)

2. Produksi dan Pendapatan per Bulan

Siklus pada masing-masing usaha adalah untuk percetakan sebanyak 20 kali, manisan mangga 10 kali, bawang goreng 8 kali, jeans 4 kali dan perhiasan non-logam dalam sebulan adalah 4 kali. Rincian nilai penjualan masing-masing produk per bulan dapat dilihat pada Tabel 5.24 dibawah ini :

Tabel 4.29
Proyeksi Produksi dan Pendapatan per Bulan

No	Jenis Usaha	Volume /Siklus	Unit	Harga Jual	Penjualan /Siklus
1	Percetakan	12	flat	300.000	72.000.000
2	Manisan	60	kg	60.000	36.000.000
3	Bawang Goreng	300	kg	25.000	60.000.000
4	Konveksi jeans	1500	pics	70.000	420.000.000
5	Perhiasan non-loga mulia				-
	Gelang	250	buah	75.000	75.000.000
	Kalung	50	buah	140.000	28.000.000
	Anting	100	buah	35.000	14.000.000
	Cincin	50	buah	50.000	10.000.000
	Bandul	100	buah	50.000	20.000.000
	Bros atau Manik-manik Baju	25	buah	50.000	5.000.000

Sumber : Data Primer diolah (2019)

3. Produksi dan Pendapatan per Tahun

Dalam perhitungan produksi ini diasumsikan bulan efektif 12 bulan per tahun, maka produksi dan pendapatan usaha ekonomi kreatif seperti ditampilkan pada Tabel 5.17 dibawah ini :

Tabel 4.30.
Proyeksi Produksi dan Pendapatan per Tahun

No	Jenis Usaha	Volume /Siklus	Unit	Harga Jual	Penjualan /Siklus
1	Percetakan	12	plat	300.000	864.000.000
2	Manisan	60	kg	60.000	432.000.000
3	Bawang Goreng	300	kg	25.000	720.000.000
4	Konveksi jeans	1500	pics	70.000	5.040.000.000
5	Perhiasan non-loga mulia				-
	Gelang	250	buah	75.000	900.000.000
	Kalung	50	buah	140.000	336.000.000
	Anting	100	buah	35.000	168.000.000
	Cincin	50	buah	50.000	120.000.000
	Bandul	100	buah	50.000	240.000.000
	Bros atau Manik-manik Baju	25	buah	50.000	60.000.000

Sumber : Data Primer diolah (2019)

4.3.12 Proyeksi Laba Rugi dan *Break Event Point* (BEP)

1. Proyeksi Laba Rugi dan *Break Event Point* (BEP) per Siklus

Karena usaha ekonomi kreatif berupa produksi yang dilakukan secara harian dengan asumsi lama per siklus 12 plat per hari untuk percetakan, 4 hari untuk manisan, 5 hari untuk bawang goreng, 7 hari untuk konveksi jeans dan 7 hari untuk usaha perhiasan non-logam maka proyeksi laba rugi usaha ekonomi kreatif secara riil sudah dapat dilihat per siklus dengan menentukan harga jual produk yang layak di pasar. Faktor yang memungkinkan terjadinya kerugian adalah apabila produk tidak laku dijual sehingga harus dijual dibawah harga pokok.

Berdasarkan perhitungan bahwa laba operasi per siklus usaha percetakan Rp 527.288,- atau *profit on sales* sebesar 15%, laba setelah pajak adalah Rp 491.288,- atau *net profit margin* sebesar 14%. Laba operasi per siklus usaha jenis olahan manisan Rp 1.189.098,- atau *profit on sales* sebesar 33%, laba setelah pajak adalah Rp 1.153.098,- atau *net profit margin* sebesar 32%. Laba operasi per siklus usaha bawang goreng Rp 1.235.774,- atau *profit on*

sales sebesar 16%, laba setelah pajak adalah Rp 1.160.774,- atau *net profit margin* sebesar 15%. Laba operasi per siklus usaha konveksi jeans Rp 41.515.785,- atau *profit on sales* sebesar 40%, laba setelah pajak adalah Rp 40.465.785,- atau *net profit margin* sebesar 39%. Sedangkan laba operasi per siklus jenis usaha perhiasan non-logam mulia Rp 8.007.223,- atau *profit on sales* sebesar 21%, laba setelah pajak adalah Rp 7.627.223,- atau *net profit margin* sebesar 20%.

Agar usaha ini tetap untung setiap siklus nya, maka omzet penjualan per siklus harus lebih besar dari Rp. 2.334.510,- untuk percetakan, Rp 1.147.900,- untuk olahan manisan, Rp2.490.104,- untuk bawang goreng, Rp. 5.202.440,- untuk usaha konveksi jeans dan Rp.4.191.724,- untuk perhiasan non-logam, dimana nilai tersebut merupakan nilai titik impas balik modal/Break Even Point (BEP) per siklus. Rincian secara lengkap perhitungan laba-rugi usaha per hari dapat dilihat pada tabel 4.31.

Tabel 4.31.
Proyeksi Pendapatan dan Laba Rugi Usaha Ekonomi Kreatif
per Siklus

No	Uraian	Percetakan	Manisan	Bawang Goreng	Konveksi Jeans	Perhiasan Non-Logam Mulia
A	Penerimaan					
1	Penjualan	3.600.000	3.600.000	7.500.000	105.000.000	38.000.000
	Total Penerimaan	3.600.000	3.600.000	7.500.000	105.000.000	38.000.000
B	Pengeluaran	-	-	-	-	-
1	Biaya Variabel	2.100.000	1.854.250	5.650.000	61.320.000	29.000.000
2	Biaya Tetap	230.074	352.992	512.684	1.075.368	825.368
3	Depresiasi	475.972	63.660	39.042	505.514	42.409
4	Angsuran Bunga	266.667	140.000	62.500	583.333	125.000
	Total Pengeluaran	3.072.712	2.410.902	6.264.226	63.484.215	29.992.777
		-	-	-	-	-
	R/L Usaha Sebelum Pajak	527.288	1.189.098	1.235.774	41.515.785	8.007.223
	Pajak (1% dari omset)	36.000	36.000	75.000	1.050.000	380.000
	Laba Setelah Pajak	491.288	1.153.098	1.160.774	40.465.785	7.627.223
	Profit on Sales	15%	33%	16%	40%	21%
	Net Profit Margin	14%	32%	15%	39%	20%
C	BEP:	-	-	-	-	-
	BEP Harga	2.334.510	1.147.900	2.490.104	5.202.440	4.191.724
	BEP Unit	8	19	100	74	56

Sumber : Data Primer diolah (2019)

2. Proyeksi Laba Rugi dan Break Event Point (BEP) per Bulan

Proyeksi laba rugi dan BEP per bulan usaha ekonomi kreatif disajikan pada Tabel 5.27. Berdasarkan tabel tersebut diperoleh informasi bahwa dengan asumsi hari kerja per bulan untuk usaha percetakan 20 hari, maka laba operasi per bulan dapat diproyeksikan sebesar Rp. 34.986.028,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 49%, laba setelah pajak adalah Rp. 34.266.028,- atau *net profit margin* sebesar 48%.

Asumsi hari kerja per bulan 25 hari, maka laba operasi olahan manisan per bulan dapat diproyeksikan sebesar Rp 9.731.408,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 27%, laba setelah pajak adalah Rp

9.371.408,- atau *net profit margin* sebesar 26%. Asumsi hari kerja per bulan untuk usaha bawang goreng 20 hari, sehingga laba operasi per bulan dapat diproyeksikan sebesar Rp. 15.514.778,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 26%, laba setelah pajak adalah Rp. 14.914.778,- atau *net profit margin* sebesar 25%.

Asumsi hari kerja per bulan untuk usaha konveksi jeans, maka laba operasi per bulan dapat diproyeksikan sebesar Rp. 152.336.445,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 36%, laba setelah pajak adalah Rp. 148.136.445,- atau *net profit margin* sebesar 35%.

Sedangkan asumsi kerja per bulan untuk usaha perhiasan non-logam mulia adalah 26 hari. Maka Laba operasinya per bulan dapat diproyeksikan sebesar Rp. 30.801.262,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 20%, laba setelah pajak adalah Rp. 29.281.262,- atau *net profit margin* sebesar 19%.

Nilai titik impas balik modal usaha ini per bulan untuk kelima usaha ekonomi kreatif dapat dilihat pada tabel 4.32

Tabel 4.32
Proyeksi Pendapatan dan Laba Rugi Usaha Ekonomi Kreatif per Bulan

No	Uraian	Percetakan	Manisan	Bawang Goreng	Konveksi Jeans	Perhiasan Non-Logam Mulia
A	Penerimaan					
1	Penjualan	72.000.000	36.000.000	60.000.000	420.000.000	152.000.000
	Total Penerimaan	72.000.000	36.000.000	60.000.000	420.000.000	152.000.000
B	Pengeluaran					
1	Biaya Variabel	16.800.000	14.834.000	38.900.000	245.280.000	116.000.000
2	Biaya Tetap	4.601.472	8.824.800	4.101.472	4.301.472	3.301.472
3	Depresiasi	14.279.167	1.909.792	1.171.250	15.165.417	1.272.266
4	Angsuran Bunga	1.333.333	700.000	312.500	2.916.667	625.000
	Total Pengeluaran	37.013.972	26.268.592	44.485.222	267.663.555	121.198.738
	R/L Usaha Sebelum Pajak	34.986.028	9.731.408	15.514.778	152.336.445	30.801.262
	Pajak (1% dari omset)	720.000	360.000	600.000	4.200.000	1.520.000
	Laba Setelah Pajak	34.266.028	9.371.408	14.914.778	148.136.445	29.281.262
	Profit on Sales	49%	27%	26%	36%	20%
	Net Profit Margin	48%	26%	25%	35%	19%
C	BEP:					
	BEP Harga	26.366.050	19.448.422	15.882.148	53.806.623	21.950.226
	BEP Unit	88	324	635	769	293

Sumber : Data Primer diolah (2019)

3. Proyeksi Laba Rugi dan Break Event Point (BEP) per Tahun

Proyeksi laba rugi dan BEP per bulan usaha ekonomi kreatif disajikan pada Tabel 4.32 Berdasarkan tabel tersebut diperoleh informasi bahwa dengan asumsi hari kerja selama setahun untuk usaha percetakan 12 bulan, maka laba operasi per bulan dapat diproyeksikan sebesar Rp. 419.832.336,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 49%, laba setelah pajak adalah Rp. 411.192.336,- atau *net profit margin* sebesar 48%.

Asumsi hari kerja selama setahun untuk manisan, maka laba operasi olahan manisan per tahun dapat diproyeksikan sebesar Rp 92.094.500,- atau *profit on sales* per tahun sebesar 26%, laba

setelah pajak adalah Rp 46.101.033,- atau *net profit margin* sebesar 19%. Asumsi hari kerja per tahun untuk usaha bawang goreng 12 bulan, sehingga laba operasi per bulan dapat diproyeksikan sebesar Rp. 194.380.280,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 27%, laba setelah pajak adalah Rp. 187.180.280,- atau *net profit margin* sebesar 26%.

Asumsi hari kerja per tahun untuk usaha konveksi jeans, maka laba operasi per bulan dapat diproyeksikan sebesar Rp. 1.828.037.336,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 36%, laba setelah pajak adalah Rp. 1.777.637.336,- atau *net profit margin* sebesar 35%.

Sedangkan asumsi kerja per tahun untuk usaha perhiasan non-logam mulia adalah 26 hari. Maka Laba operasinya per tahun dapat diproyeksikan sebesar Rp. 363.615.149,- atau *profit on sales* per bulan sebesar 20%, laba setelah pajak adalah Rp. 345.375.149,- atau *net profit margin* sebesar 19%.

Titik impas balik modal usaha ini per tahun adalah sebesar Rp. 316.392.605 (1.055 plat) untuk usaha percetakan, Rp 203.361.901,-(3.389 kg) untuk manisan, Rp. 167.259.867 (6.690 kg) untuk bawang goreng, Rp. 645.679.481 (9.224 pics) untuk konvensi jeans dan Rp. 288.736.040.(3.850 buah) untuk usaha perhiasan non-logam mulia. Rincian secara lengkap perhitungan laba-rugi usaha per tahun dapat dilihat pada tabel 4.33.

Tabel 4.33
Proyeksi Pendapatan dan Laba Rugi Usaha Ekonomi Kreatif
per Tahun

No	Uraian	Percetakan	Manisan	Bawang Goreng	Konveksi Jeans	Perhiasan Non-Logam Mulia
A	Penerimaan					
1	Penjualan	864.000.000	360.000.000	720.000.000	5.040.000.000	1.824.000.000
	Total Penerimaan	864.000.000	360.000.000	720.000.000	5.040.000.000	1.824.000.000
B	Pengeluaran					
1	Biaya Variabel	201.600.000	148.340.000	466.800.000	2.943.360.000	1.392.000.000
2	Biaya Tetap	55.217.664	88.248.000	41.014.720	51.617.664	45.617.664
3	Depresiasi	171.350.000	22.917.500	14.055.000	181.985.000	15.267.188
4	Angsuran Bunga	16.000.000	8.400.000	3.750.000	35.000.000	7.500.000
	Total Pengeluaran	444.167.664	267.905.500	525.619.720	3.211.962.664	1.460.384.852
	R/L Usaha Sebelum Pajak	419.832.336	92.094.500	194.380.280	1.828.037.336	363.615.149
	Pajak (1% dari omset)	8.640.000	3.600.000	7.200.000	50.400.000	18.240.000
	Laba Setelah Pajak	411.192.336	88.494.500	187.180.280	1.777.637.336	345.375.149
	Profit on Sales	49%	26%	27%	36%	20%
	Net Profit Margin	48%	25%	26%	35%	19%
C	BEP:					
	BEP Harga	316.392.605	203.361.901	167.259.867	645.679.481	288.736.040
	BEP Unit	1.055	3.389	6.690	9.224	3.850

Sumber : Data Primer diolah (2015)

4.3.13 Proyeksi Arus Kas dan Kelayakan Proyek

Untuk aliran kas (*cash flow*) dalam perhitungan ini dibagi dalam dua aliran, yaitu arus masuk (*cash inflow*) dan arus keluar (*cash outflow*). Arus masuk diperoleh dari hasil penjualan olahan mangga selama 12 bulan. Sedangkan arus keluar meliputi biaya investasi, biaya variable, termasuk angsuran pokok, angsuran bunga dan pajak penghasilan.

Berdasarkan perhitungan proyeksi *cashflow*, bahwa usaha percetakan diasumsikan memberikan pemasukan yang sama sejak tahun pertama hingga tahun ketigasebesar Rp. 864.000.000,- untuk produk manisan. Akan tetapi dalam pengadaan barang investasi terdapat barang yang umurnya hanya satu tahun sebagaimana tersaji dalam lampiran 2, sehingga setiap tahun harus dilakukan pengadaan barang investasi tersebut (reinvestasi) sebesar Rp.0,- ditahun pertama, Rp. 330.000.000,- ditahun kedua, dan Rp. 332.000.000,- ditahun ketiga. Selain itu juga kondisi *cashflow* harus dikurangi dengan pembayaran angsuran pokok sebesar Rp. 110.000.000,- angsuran bunga sebesar Rp. 16.000.000,- dan pembayaran pajak Rp. 8.640.000,-. Walaupun demikian kondisi *cashflow* proyek setelah dikurangi beberapa kewajiban tersebut diatas masih tetap surplus sebesar Rp. Rp. 534.438.451,81,- pada tahun pertama ini. Sampai dengan tahun ke 3 nilai proyek harus membayar angsuran pokok dan bunga dan kondisi *cashflow* tetap surplus, sehingga *cummulatif cashflow* sebesar Rp. 189.724.834,76,-. Dengan *discount factor* 5%, maka pada tahun ke-3 nilai *cumulative present value* adalah sebesar Rp. 560.806.614,13,-.

Evaluasi terhadap kelayakan usaha dilakukan dengan menilai kriteria investasi, yaitu meliputi NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), Net B/C Ratio (*Net Benefit-Cost Ratio*). Nilai NPV usaha pengolahan manisan pada bunga pinjaman 5% adalah sebesar Rp. 560.806.614,13,- dan IRR sebesar 112,02%. Rasio pendapatan terhadap biaya pada usaha ini adalah sebesar 2.5 kali dan lama pengembalian investasi adalah 1.7 tahun.

Tabel 4.34
Kelayakan Usaha Percetakan

No.	Kriteria	Nilai	Justifikasi Kelayakan
1	NPV	Rp. 560.806.614,13	Layak
2	IRR	112,02%	<i>Bankable</i>
3	Net B/C	2,52	Menguntungkan
4	PBP (percetakan)	1,7	Tahun Kembali

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan perhitungan proyeksi *cashflow*, bahwa usaha olahan manisan diasumsikan memberikan pemasukan yang sama sejak tahun pertama hingga tahun ketigasebesar Rp.360.000.000,-. Akan tetapi dalam pengadaan barang investasi terdapat barang yang umurnya hanya satu tahun sebagaimana tersaji dalam lampiran 2, sehingga setiap tahun harus dilakukan pengadaan barang investasi tersebut (reinvestasi) sebesar Rp.7.900.000 ditahun pertama, Rp.30.175.000 ditahun kedua, dan Rp 56.975.000 ditahun ketiga. Selain itu juga kondisi *cashflow* harus dikurangi dengan pembayaran angsuran pokok sebesar Rp. 26.666.667,- angsuran bunga sebesar Rp.8.400.000,- dan pembayaran pajak Rp.3.600.000,-. Walaupun demikian kondisi *cashflow* proyek setelah dikurangi beberapa kewajiban tersebut diatas masih tetap surplus sebesar Rp.76.845.333,- pada tahun pertama ini. Sampai dengan tahun ke 3 nilai proyek harus membayar angsuran pokok dan bunga dan kondisi *cashflow* tetap surplus, sehingga *cummulatif cashflow* sebesar Rp.99.926.224,80. Dengan *discount factor* 12%, maka pada tahun ke-3 nilai *cumulative present value* adalah sebesar Rp. 107.854.272,90.

Evaluasi terhadap kelayakan usaha dilakukan dengan menilai kriteria investasi, yaitu meliputi NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), Net B/C Ratio (*Net Benefit-Cost Ratio*). Nilai NPV usaha pengolahan manisan pada bunga pinjaman 5% adalah sebesar Rp107.854.272,90,- dan IRR sebesar 74%. Rasio pendapatan terhadap biaya pada usaha ini adalah sebesar 2.2 kali dan lama pengembalian investasi adalah 2.06 tahun.

Tabel 4.35**Kelayakan Usaha Pengolahan Mangga – Produk Manisan**

No .	Kriteria	Nilai	Justifikasi Kelayakan
1	NPV	Rp107.854.272,90	Layak
2	IRR	74%	<i>Bankable</i>
3	Net B/C	2.2	Menguntungkan
4	PBP (manisann)	2.06	Tahun Kembali

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan perhitungan proyeksi *cashflow*, bahwa usaha bawang goreng diasumsikan memberikan pemasukankas yang sama sejak tahun pertama hingga tahun ketigasebesar Rp. 720.000.000,- untuk produk bawang goreng. Akan tetapi dalam pengadaan barang investasi terdapat barang yang umurnya hanya satu tahun sebagaimana tersaji dalam lampiran 2, sehingga setiap tahun harus dilakukan pengadaan barang investasi tersebut (reinvestasi) sebesarRp.5.050.000,- ditahun pertama, Rp. 9.210.000,- ditahun kedua, dan Rp. 15.760.000,- ditahun ketiga. Selain itu juga kondisi *cashflow* harus dikurangi dengan pembayaran angsuran pokok sebesar Rp 29.166.667,- angsuran bunga sebesar Rp. 3.750.000,- dan pembayaran pajak Rp. 7.200.000,-. Walaupun demikian kondisi *cashflow* proyek setelah dikurangi beberapa kewajiban tersebut diatas masih tetap surplus sebesar Rp. 167.018.613,-pada tahun pertama ini.Sampai dengan tahun ke 3 nilai proyek harus membayar angsuran pokok dan bunga dan kondisi *cashflow* tetap surplus, sehingga *cummulatif cashflow* sebesar Rp. 178.522.211,51,-.Dengan *discount factor* 12%, maka pada tahun ke-3 nilai *cumulative present value* adalah sebesar Rp. 402.451.843,78,-

Evaluasi terhadap kelayakan usaha dilakukan dengan menilai kriteria investasi, yaitu meliputi NPV (*Net Present Value*), IRR

(*Internal Rate of Return*) , Net B/C Ratio (*Net Benefit-Cost Ratio*). Nilai NPV usaha pengolahan bawang goreng pada bunga pinjaman 12% adalah sebesar Rp.402.451.843,78,- dan IRR sebesar 319,17%. Rasio pendapatan terhadap biaya pada usaha ini adalah sebesar 2.55 kali dan lama pengembalian investasi adalah 1.3 tahun.

Tabel 4.36
Kelayakan Usaha Bawan Goreng

No.	Kriteria	Nilai	Justifikasi Kelayakan
1	NPV	Rp. 402.451.843,78	Layak
2	IRR	319,17%	<i>Bankable</i>
3	Net B/C	7,55	Menguntungkan
4	PBP (manisann)	1,34	Tahun Kembali

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan perhitungan proyeksi *cashflow*, bahwa usaha konveksi jeans diasumsikan memberikan pemasukan yang sama sejak tahun pertama hingga tahun ketigasebesar Rp. 5.040.000.000,- untuk produk konveksi jeans. Akan tetapi dalam pengadaan barang investasi terdapat barang yang umurnya hanya satu tahun sebagaimana tersaji dalam lampiran 2, sehingga setiap tahun harus dilakukan pengadaan barang investasi tersebut (reinvestasi) sebesar Rp.7.000.000,- ditahun pertama, Rp. 177.520.000,- ditahun kedua, dan Rp. 225.270.000,- ditahun ketiga. Selain itu juga kondisi *cashflow* harus dikurangi dengan pembayaran angsuran pokok sebesar Rp. 266.666.667,- angsuran bunga sebesar Rp. 35.000.000,- dan pembayaran pajak Rp. 50.400.000,-. Walaupun demikian kondisi *cashflow* proyek setelah dikurangi beberapa kewajiban tersebut diatas masih tetap surplus sebesar Rp. 1.685.955.669,- pada tahun pertama ini. Sampai dengan tahun ke 3 nilai proyek harus membayar angsuran pokok dan bunga dan kondisi *cashflow* tetap surplus, sehingga *cummulatif cashflow* sebesar Rp. 1.774.747.983,81,-. Dengan *discount factor* 12%, maka pada tahun ke-3 nilai *cumulative present value* adalah sebesar Rp. 3.849.163.224,13,-.

Evaluasi terhadap kelayakan usaha dilakukan dengan menilai kriteria investasi, yaitu meliputi NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), Net B/C Ratio (*Net Benefit-Cost Ratio*). Nilai NPV usaha pengolahan manisan pada bunga pinjaman 5% adalah sebesar Rp.3.849.163.224,13- dan IRR sebesar 329,70%. Rasio pendapatan terhadap biaya pada usaha ini adalah sebesar 7,6 kali dan lama pengembalian investasi adalah 1,3 tahun.

Tabel 4.37
Kelayakan Usaha Konveksi Jeans

No.	Kriteria	Nilai	Justifikasi Kelayakan
1	NPV	Rp. 3.849.163.224,13	Layak
2	IRR	329,70%	<i>Bankable</i>
3	Net B/C	7,60	Menguntungkan
4	PBP (manisann)	1,33	Tahun Kembali

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Berdasarkan perhitungan proyeksi *cashflow*, bahwa usaha perhiasan non-logam mulia diasumsikan memberikan pemasukankas yang sama sejak tahun pertama hingga tahun ketigasebesar Rp. 1.824.000.000,- untuk perhiasan non-logam mulia. Akan tetapi dalam pengadaan barang investasi terdapat barang yang umurnya hanya satu tahun sebagaimana tersaji dalam lampiran 2, sehingga setiap tahun harus dilakukan pengadaan barang investasi tersebut (reinvestasi) sebesar Rp.1.518.750,- ditahun pertama, Rp. 15.225.000,- ditahun kedua, dan Rp. 19.084.375,- ditahun ketiga. Selain itu juga kondisi *cashflow* harus dikurangi dengan pembayaran angsuran pokok sebesar Rp. 66.666.667,- angsuran bunga sebesar Rp. 7.500.000,- dan pembayaran pajak Rp.18.240.000,-. Walaupun demikian kondisi *cashflow* proyek setelah dikurangi beberapa kewajiban tersebut diatas masih tetap surplus sebesar Rp. 292.456.919,- pada tahun pertama ini. Sampai dengan tahun ke 3 nilai proyek harus membayar angsuran pokok dan bunga dan kondisi *cashflow* tetap surplus, sehingga *cummulatif cashflow* sebesar Rp. 327.358.199,94,-. Dengan *discount factor* 12%, maka pada tahun

ke-3 nilai *cumulative present value* adalah sebesar Rp.787.553.171,63,-.

Evaluasi terhadap kelayakan usaha dilakukan dengan menilai kriteria investasi, yaitu meliputi NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), Net B/C Ratio (*Net Benefit-Cost Ratio*). Nilai NPV usaha pengolahan manisan pada bunga pinjaman 12% adalah sebesar Rp.787.553.171,63- dan IRR sebesar 607,72%%. Rasio pendapatan terhadap biaya pada usaha ini adalah sebesar 14,16 kali dan lama pengembalian investasi adalah 1,2 tahun.

Tabel 4.38.

Kelayakan Usaha Perhiasan Non-Logam Mulia

No.	Kriteria	Nilai	Justifikasi Kelayakan
1	NPV	Rp. 787.553.171,63	Layak
2	IRR	607,72%	<i>Bankable</i>
3	Net B/C	14,16	Menguntungkan
4	PBP (manisann)	1,18	Tahun Kembali

Sumber : Data Primer diolah (2019)

4.3.14 Analisis Sensitivitas Kelayakan Usaha

Dalam analisis kelayakan suatu proyek, biaya produksi dan pendapatan biasanya akan dijadikan patokan dalam mengukur kelayakan usaha karena kedua hal tersebut merupakan komponen inti dalam suatu kegiatan usaha, terlebih lagi bahwa komponen biaya produksi dan pendapatan juga didasarkan pada asumsi dan proyeksi sehingga memiliki tingkat ketidak pastian yang cukup tinggi. Untuk mengurangi resiko ini maka diperlukan analisis sensitivitas yang digunakan untuk menguji tingkat sensitivitas proyek terhadap perubahan harga input maupun output. Dalam pola pembiayaan ini digunakan tiga skenario sensitivitas, yaitu:

Skenario I

Sensitivitas penurunan pendapatan dimungkinkan karena penurunan produk ekonomi kreatif atau penurunan harga jual, sedangkan biaya pengeluaran dianggap tetap/konstan. Analisis sensitivitas berdasarkan Skenario I usaha percetakan, pada saat

pendapatan turun sebesar 27% diperoleh NPV *positif* (Rp. 6.953.238,13), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,02) dengan IRR mencapai 14,0% dan PBP 2,7 tahun. Selanjutnya, analisis penurunan pendapatan sebesar 28% diperoleh NPV negatif (Rp. 13.559.849,87), Net B/C Ratio kurang dari satu (0,96) kali dengan IRR hanya 8,6% dan PBP >3 tahun (3,7 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penurunan penjualan lebih besar dari 27% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank. Skenario I usaha percetakan disajikan pada Tabel di bawah ini.

Tabel 4.39

Analisis Sensitivitas Pendapatan Turun 27 % dan 28% - Usaha Percetakan

No	Kriteria	Pendapatan turun 27%	Pendapatan turun 28%
1	NPV	Rp. 6.953.238,13	(Rp13.559.849,87)
2	IRR	14,0%	8,6%
3	Net B/C	1,02 kali	0,96 kali
4	PBP	2,71 tahun	3,77 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Analisis sensitivitas berdasarkan Skenario I produk manisan, pada saat pendapatan turun sebesar 12% diperoleh NPV *positif* (Rp5.288.832,90), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,05) dengan IRR mencapai 16.4% dan PBP 2,62 tahun. Selanjutnya, analisis penurunan pendapatan sebesar 13% diperoleh NPV negatif (Rp3.258.287,10), Net B/C Ratio kurang dari satu (0,97) kali dengan IRR hanya 10.6% dan PBP >3 tahun (3,29 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penurunan penjualan lebih besar dari 12% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank.

Tabel 4.40
Analisis Sensitivitas Pendapatan Turun 12% dan 13% -
Produk Manisan

No	Kriteria	Pendapatan turun 12%	Pendapatan turun 13%
1	NPV	Rp5.288.832,90	(Rp3.258.287,10)
2	IRR	16.4%	10.6%
3	Net B/C	1.05 kali	0.97 kali
4	PBP	2.62 tahun	3.29tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Analisis sesitivitas berdasarkan Skenario I usaha bawang goreng, pada saat pendapatan turun sebesar (Rp3.258.287,10) diperoleh NPV *positif* (Rp9.284.323,78), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,15) dengan IRR mencapai 22% dan PBP 2,4 tahun. Selanjutnya, analisis penurunan pendapatan sebesar 24% diperoleh NPV negatif (Rp. 7.809.916,22), NetB/C Ratio kurang dari satu (0,87) kali dengan IRR hanya 4,5.% dan PBP >3 tahun (3,7 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penurunan penjualan lebih besar dari 23% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank.Skenario I usaha bawang goreng disajikan pada Tabel di bawah ini.

Tabel 4.41
Analisis Sensitivitas Pendapatan Turun 23% dan 24% - Usaha
Bawang Goreng

No	Kriteria	Pendapatan turun 23%	Pendapatan turun 24%
1	NPV	Rp9.284.323,78	(Rp.7.809.916,22)
2	IRR	22,0%	4,5%
3	Net B/C	1,15 kali	0,87 kali
4	PBP	2,45 tahun	3,67 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Analisis sesitivitas berdasarkan Skenario I usaha konveksi jeans, pada saat pendapatan turun sebesar 32% diperoleh NPV *positif* (Rp. 20.053.464,13), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,03) dengan IRR mencapai 15% dan PBP 2,8 tahun. Selanjutnya,

analisis penurunan pendapatan sebesar 33% diperoleh NPV negatif (Rp. 99.606.215,87), NetB/C Ratio kurang dari satu (0,83) kali dengan IRR hanya 0,1% dan PBP >3 tahun (4,3 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penurunan penjualan lebih besar dari 32% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank. Skenario I usaha konveksi jeans disajikan pada Tabel di bawah ini.

Tabel 4.42
Analisis Sensitivitas Pendapatan Turun 32 % dan 33 % -
Usaha Konveksi Jeans

No	Kriteria	Pendapatan turun 32%	Pendapatan turun 33%
1	NPV	Rp. 20.053.464,13	(Rp. 99.606.215,87)
2	IRR	15,0%	0,1%
3	Net B/C	1,03 kali	0,83 kali
4	PBP	2,8 tahun	4,3 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Analisis sensitivitas berdasarkan Skenario I usaha perhiasan non-logam mulia, pada saat pendapatan turun sebesar 18% diperoleh NPV *positif* (Rp8.055.827,63.), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,05) dengan IRR mencapai 21,4% dan PBP 2,4 tahun. Selanjutnya, analisis penurunan pendapatan sebesar 19% diperoleh NPV negatif (Rp35.249.580,37), NetB/C Ratio kurang dari satu (0,41) kali dengan IRR hanya -38,3% dan PBP >3 tahun (22,8 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penurunan penjualan lebih besar dari 18% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank. Skenario I usaha perhiasan non-logam mulia disajikan pada Tabel di bawah ini.

Tabel 4.43
Analisis Sensitivitas Pendapatan Turun 18% dan 19% -
Usaha Perhiasan Non-Logam Mulia

No	Kriteria	Pendapatan turun 18 %	Pendapatan turun 19%
1	NPV	Rp. 8.055.827,63	(Rp. 35.249.580,37)
2	IRR	21,4%	-38,3%
3	Net B/C	1,13 kali	0,41 kali
4	PBP	2,4 tahun	22,8 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Skenario II

Sensitivitas kenaikan biaya dimungkinkan dengan melihat perkembangan ekonomi saat ini. Kenaikan biaya operasional terjadi antara lain karena bahan baku dan bahan pembantu maupun upah tenaga kerja mengalami kenaikan. Sedangkan pendapatan dari suatu usaha dianggap tetap/konstan. Berikut diuraikan skenario II untuk tiap jenis usaha ekonomi kreatif.

Dalam usaha percetakan pasokan bahan baku utama yang berupa plat 29% dan tinta merupakan komponen biaya yang dominan, yaitu mencapai 71% dari total biaya operasi 100% dan dari biaya *variable* mencapai 86%. Analisis sensitivitas berdasarkan Skenario II produk manisan, pada saat biaya operasional naik sebesar 91% diperoleh NPV positif (Rp. 5.946.401,07), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,02) kali dengan IRR mencapai 13,74% dan PBP 2,7 tahun. Selanjutnya, analisis kenaikan biaya operasional sebesar 92% diperoleh NPV negatif (Rp. 150.963,91), Net B/C Ratio kurang dari satu (0,99) kali dengan IRR dibawah 13% (hanya 12,19%) dan PBP >3 tahun (3,01 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kenaikan biaya operasional lebih besar dari 91% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank.

Tabel 4.44
Analisis Sensitivitas Biaya Operasional Naik 91% dan 92%
Usaha Percetakan

No	Kriteria	BO Naik 91%	BO Naik 92%
1	NPV	Rp. 5.946.401,07	(Rp. 150.963,91)
2	IRR	13,74%	12,19%
3	Net B/C	1,02 kali	1,00 kali
4	PBP	2,75 tahun	3,01 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Dalam usaha pengolahan mangga pasokan bahan baku utama yang berupa mangga dan gula merupakan komponen biaya yang dominan, yaitu mencapai 87% dari total biaya operasi 100% dan dari biaya *variable* mencapai 82%. *Analisis sensitivitas* berdasarkan Skenario II produk manisan, pada saat biaya operasional naik sebesar 19% diperoleh NPV *positif* (Rp1.129.899,28), Net B/C Ratio lebih dari satu (1.01) kali dengan IRR mencapai 13.06% dan PBP 2.91 tahun. Selanjutnya, analisis kenaikan biaya operasional sebesar 20% diperoleh NPV negatif (Rp. 4.487.173,02), Net B/C Ratio kurang dari satu (0,96) kali dengan IRR dibawah 12 % (hanya 7.01%) dan PBP >3 tahun (3,62 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kenaikan biaya operasional lebih besar dari 19% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank.

Tabel 4.45
Analisis Sensitivitas Biaya Operasional Naik 19% dan 20%
Produk Manisan

No	Kriteria	BO Naik 19%	BO Naik 20%
1	NPV	Rp1.129.899,28	(Rp. 4.487.173,02)
2	IRR	13,60%	9.72%
3	Net B/C	1,01kali	0,96kali
4	PBP	2.91tahun	3.41tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Dalam usaha bawang goreng pasokan bahan baku utama yang berupa bawang merah dan minyak goreng merupakan komponen biaya yang dominan, yaitu mencapai 58% dari total biaya operasi 100% dan dari biaya *variable* mencapai 91%. *Analisis sensitivitas* berdasarkan Skenario II produk manisan, pada saat biaya operasional naik sebesar 33% diperoleh NPV *positif* (Rp. 4.586.120,06), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,07) kali dengan IRR mencapai 17,39% dan PBP 2,7 tahun. Selanjutnya, analisis kenaikan biaya operasional sebesar 34% diperoleh NPV negatif (Rp.7.470.417,02), Net B/C Ratio kurang dari satu (0,88) kali dengan IRR dibawah 5% (hanya 4,86%) dan PBP >3 tahun (3,63 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kenaikan biaya operasional lebih besar dari 33% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank.

Tabel 4.46
Analisis Sensitivitas Biaya Operasional Naik 33% dan 34%
Produk Bawang Goreng

No	Kriteria	BO Naik 33%	BO Naik 34%
1	NPV	Rp. 4.586.120,06	(Rp. 7.470.417,02)
2	IRR	17,39%	4,86%
3	Net B/C	1,07 kali	0,88 kali
4	PBP	2,70 tahun	3,63 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Dalam usaha konveksi jeans pasokan bahan baku utama yang berupa kain merupakan komponen biaya yang dominan, yaitu mencapai 61% dari total biaya operasi 100% dan dari biaya *variable* mencapai 98%. *Analisis sensitivitas* berdasarkan Skenario II produk manisan, pada saat biaya operasional naik sebesar 54% diperoleh NPV *positif* (Rp. 9.398.200,40), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,02) kali dengan IRR mencapai 13,76% dan PBP 2,9 tahun. Selanjutnya, analisis kenaikan biaya operasional sebesar 55% diperoleh NPV negatif (Rp. 61.708.559,30), Net B/C Ratio kurang dari satu (0,89) kali dengan IRR dibawah 6% (hanya 5,05%) dan

PBP >3 tahun (3,7 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kenaikan biaya operasional lebih besar dari 54% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank.

Tabel 4.47
Analisis Sensitivitas Biaya Operasional Naik 54% dan 55%
Usaha Konveksi Jeans

No	Kriteria	BO Naik 54%	BO Naik 55%
1	NPV	Rp. 9.398.200,40	(Rp. 61.708.559,30)
2	IRR	13,76%	5,05%
3	Net B/C	1,02 kali	0,89 kali
4	PBP	2,91 tahun	3,71 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Dalam usaha perhiasan non-logam mulia pasokan bahan baku utama yang berupa tembaga dan kuningan merupakan komponen biaya yang dominan, yaitu mencapai 100% dari total biaya operasi 100% dan dari biaya *variable* mencapai 97%. *Analisis sensitivitas* berdasarkan Skenario II produk manisan, pada saat biaya operasional naik sebesar 23% diperoleh NPV *positif* (Rp. 13.179.905,84), Net B/C Ratio lebih dari satu (1,22) kali dengan IRR mencapai 26,73% dan PBP 2,2 tahun. Selanjutnya, analisis kenaikan biaya operasional sebesar 24% diperoleh NPV negatif (Rp.31.612.874,26), Net B/C Ratio kurang dari satu (0,47) kali dengan IRR dibawah 1% (hanya -30,79%) dan PBP >3 tahun (14 tahun). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kenaikan biaya operasional lebih besar dari 23% menunjukkan keragaan usaha yang tidak layak dibiayai oleh bank.

Tabel 4.48
Analisis Sensitivitas Biaya Operasional Naik 23% dan 24% Usaha
Perhiasan Non-Logam Mulia

No	Kriteria	BO Naik 23%	BO Naik 24%
1	NPV	Rp. 13.179.905,84	(Rp. 31.612.874,26)
2	IRR	26,73%	-30,79%
3	Net B/C	1,22 kali	0,47 kali
4	PBP	2,19 tahun	14,02 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Skenario III

Sensitivitas ini dilakukan dengan cara mengkombinasikan sensitivitas pada skenario I dan II, yaitu peningkatan biaya operasi dan penurunan pendapatan. Hasil analisis sensitivitas akibat kenaikan biaya operasi dan penurunan pendapatan secara bersamaan serta perhitungan arus kas untuk sensitivitas ini selengkapnya pada Lampiran.

Analisis sensitivitas menurut skenario III untuk usaha percetakan, diasumsikan terjadi penurunan pendapatan bersamaan dengan kenaikan biaya operasi. Pada penurunan pendapatan 14% bersamaan dengan kenaikan biaya operasi 14%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV positif (Rp. 1.987.101,58), pada tingkat suku bunga pasar 5%, Net B/C Ratio lebih dari satu (1,01) kali, IRR 12,74% dan Net PBP 2,9 tahun. Sedangkan pada penurunan pendapatan 22% bersamaan kenaikan biaya operasi 22%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV negatif (Rp. 24.623.351,40) tingkat suku bunga 5%, Net B/C Ratio kurang dari satu (0,93), IRR 5,59% dan PBP > 3 tahun (4,7). Dengan demikian proyek tersebut pada kenaikan biaya operasi diatas 14% bersamaan dengan penurunan pendapatan mencapai lebih besar dari 22% usaha percetakan ini sudah tidak layak lagi dibiayai oleh bank.

Tabel 4.49

Analisis Sensitivitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasi 14% dan Penurunan Pendapatan 14% serta kenaikan Biaya Operasi 22% dan Penurunan Pendapatan 22 % - Usaha Percetakan

No	Kriteria	Biaya Operasi Naik 14% dan Pendapatan Turun 14%	Biaya Operasi Naik 22% dan Pendapatan Turun 22%
1	NPV	Rp. 1.987.101,58	(Rp. 24.623.351,40)
2	IRR	12,74%	5,59%
3	Net B/C	1,01 kali	0,93 kali
4	PBP	2,91 tahun	4,73 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Skenario III untuk produk manisan, diasumsikan terjadi penurunan pendapatan bersamaan dengan kenaikan biaya operasi. Pada penurunan pendapatan 7% bersamaan dengan kenaikan biaya operasi 7%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV positif (Rp 8.704.926,83,-), pada tingkat suku bunga pasar 12%, Net B/C Ratio lebih dari satu (1.08) kali, IRR 18.64% dan Net PBP 2.42 tahun. Sedangkan pada penurunan pendapatan 8% bersamaan kenaikan biaya operasi 8%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV negatif (Rp 5.459.265,47,-) tingkat suku bunga 12%, Net B/C Ratio kurang dari satu (0.95), IRR 9.03% dan PBP > 3 tahun (3.51). Dengan demikian proyek tersebut padakenaikan biaya operasi diatas 7% bersamaan dengan penurunan pendapatan mencapai lebih besar dari 7% usaha pengolahan mangga produk manisan ini sudah tidak layak lagi dibiayai oleh bank.

Tabel 4.50

Analisis Sensitivitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasi 7% dan Penurunan Pendapatan 7% serta kenaikan Biaya Operasi 8% dan Penurunan Pendapatan 8% - Produk Manisan

No	Kriteria	Biaya Operasi Naik 7% dan Pendapatan Turun 7%	Biaya Operasi Naik 8% dan Pendapatan Turun 8%
1	NPV	Rp8.704.926,83	(Rp5.459.265,47)
2	IRR	18.64%	9.03%
3	Net B/C	1.08 kali	0.95 kali
4	PBP	2.42 tahun	3.51 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Skenario III untuk usaha bawang goreng, diasumsikan terjadi penurunan pendapatan bersamaan dengan kenaikan biaya operasi. Pada penurunan pendapatan 13% bersamaan dengan kenaikan biaya operasi 13%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV positif (Rp. 23.491.741,71), pada tingkat suku bunga pasar 5%, Net B/C Ratio lebih dari satu (1,38) kali, IRR 35,43% dan Net PBP 1,89 tahun. Sedangkan pada penurunan pendapatan 14% bersamaan

kenaikan biaya operasi 14%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV negatif (Rp. 5.659.035,38) tingkat suku bunga 5%, Net B/C Ratio kurang dari satu (0,91), IRR 6,81% dan PBP > 3 tahun (3,46 tahun). Dengan demikian proyek tersebut padakenaikan biaya operasi diatas 13% bersamaan dengan penurunan pendapatan mencapai lebih besar dari 14% usaha bawang goreng ini sudah tidak layak lagi dibiayai oleh bank.

Tabel 4.51

Analisis Sensitivitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasi 13% dan Penurunan Pendapatan 13% serta kenaikan Biaya Operasi 14% dan Penurunan Pendapatan 14% - Usaha Bawang Goreng

No	Kriteria	Biaya Operasi Naik 13% dan Pendapatan Turun 13%	Biaya Operasi Naik 14% dan Pendapatan Turun 14%
1	NPV	Rp. 23.491.741,71	(Rp. 5.659.035,38)
2	IRR	35,43%	6,81%
3	Net B/C	1,38 kali	0,91 kali
4	PBP	1,89 tahun	3,46 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Skenario III untuk usaha konveksi jeans, diasumsikan terjadi penurunan pendapatan bersamaan dengan kenaikan biaya operasi. Pada penurunan pendapatan 20% bersamaan dengan kenaikan biaya operasi 20%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV positif (Rp. 33.834.430,16), pada tingkat suku bunga pasar 5%, Net B/C Ratio lebih dari satu (1,06) kali, IRR 16,62% dan Net PBP 2,7 tahun. Sedangkan pada penurunan pendapatan 21% bersamaan kenaikan biaya operasi 21%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV negatif (Rp.156.932.009,54) tingkat suku bunga 5%, Net B/C Ratio kurang dari satu (0,73), IRR -7,83% dan PBP > 3 tahun (5,69 tahun). Dengan demikian proyek tersebut padakenaikan biaya operasi diatas 20% bersamaan dengan penurunan pendapatan

mencapai lebih besar dari 21% usaha konveksi jeans ini sudah tidak layak lagi dibiayai oleh bank.

Tabel 4.52

Analisis Sensitivitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasi 20% dan Penurunan Pendapatan 20% serta kenaikan Biaya Operasi 21% dan Penurunan Pendapatan 21% - Usaha Konveksi Jeans

No	Kriteria	Biaya Operasi Naik 20% dan Pendapatan Turun 20%	Biaya Operasi Naik 21% dan Pendapatan Turun 21%
1	NPV	Rp. 33.834.430,16	(Rp. 156.932.009,54)
2	IRR	16,62%	-7,83%
3	Net B/C	1,06	0,73
4	PBP	2,71	5,69

Sumber : Data Primer diolah (2019)

Skenario III untuk usaha perhiasan non-logam mulia, diasumsikan terjadi penurunan pendapatan bersamaan dengan kenaikan biaya operasi. Pada penurunan pendapatan 10% bersamaan dengan kenaikan biaya operasi 10%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV positif (Rp. 13.179.905,84.), pada tingkat suku bunga pasar 5%, Net B/C Ratio lebih dari satu (1,22) kali, IRR 26,73% dan Net PBP 2,2 tahun. Sedangkan pada penurunan pendapatan 11% bersamaan kenaikan biaya operasi 11%, maka analisis usaha tersebut diperoleh NPV negatif (Rp.20.952.012,73) tingkat suku bunga 5%, Net B/C Ratio kurang dari satu (0,65), IRR -13,47% dan PBP > 3 tahun (6,45 tahun). Dengan demikian proyek tersebut padakenaikan biaya operasi diatas 10% bersamaan dengan penurunan pendapatan mencapai lebih besar dari 11% usaha perhiasan non-logam mulia ini sudah tidak layak lagi dibiayai oleh bank.

Tabel 4.53

Analisis Sensitivitas Terhadap Kenaikan Biaya Operasi 10% dan Penurunan Pendapatan 10% serta kenaikan Biaya Operasi 11% dan Penurunan Pendapatan 11% - Usaha Konveksi Jeans

No	Kriteria	Biaya Operasi Naik 10% dan Pendapatan Turun 10%	Biaya Operasi Naik 11% dan Pendapatan Turun 11%
1	NPV	Rp. 13.179.905,84	(Rp. 20.952.012,73)
2	IRR	26,73%	-13,47%
3	Net B/C	1,22 kali	0,65 kali
4	PBP	2,19 tahun	6,45 tahun

Sumber : Data Primer diolah (2019)

4.4 Pola Pembiayaan Syariah pada Usaha Ekonomi Kreatif di Ciayumajakuning

Pembiayaan syariah memiliki beberapa skema yang dapat digunakan untuk membiayai usaha di sektor ekonomi kreatif. Terdapat tiga pola pembiayaan yang pada umumnya digunakan oleh bank syariah, yaitu :

1. Pola pembiayaan dengan prinsip jual beli, dimana akad yang digunakan adalah murabahah, salam, dan istisna'
2. Pola pembiayaan dengan prinsip sewa menyewa, dimana akad yang digunakan adalah ijarah, ijarah multijasa, ijarah muntahiya bittamlik (IMBT), dan ijarah maushufah fi dzimmah (IMFD)
3. Pola pembiayaan dengan prinsip kerjasama, dimana akad yang digunakan adalah mudharabah dan musyarakah.

Tiga pola pembiayaan ini digunakan menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Untuk pembiayaan pada sektor usaha ekonomi kreatif, pola pembiayaan dapat ditentukan berdasarkan kebutuhan akan modal investasi dan modal kerja.

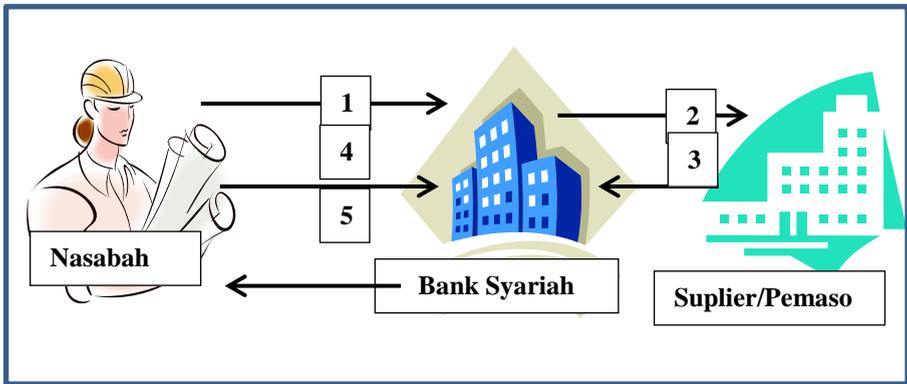
4.4.1 Pola Pembiayaan Syariah untuk Modal Investasi

Modal investasi pada umumnya diperlukan oleh pelaku usaha pada saat memulai usahanya atau pada saat akan melakukan peningkatan kapasitas usaha. Kebutuhan modal investasi digunakan untuk pembelian asset tetap, seperti tempat usaha, kendaraan, mesin, dan peralatan-peralatan lainnya. Oleh karena itu membutuhkan dana dalam jumlah yang besar dengan jangka waktu pengembalian yang panjang.

Akad yang tepat digunakan untuk membiayai nasabah ekonomi kreatif untuk keperluan modal investasi, dapat menggunakan akad murabahah, IMBT, dan MMQ. Masing-masing skema tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan untuk digunakan dalam pola pembiayaan modal investasi.

a. Pola pembiayaan murabahah

Akad murabahah merupakan akad yang paling banyak digunakan di bank syariah dalam memberikan pembiayaan kebutuhan investasi. Murabahah adalah akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan dengan prinsip jual – beli, dimana bank syariah sebagai pihak yang menjual barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan keuntungan tertentu yang disepakati. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran oleh nasabah kepada bank syariah. Pola pembiayaan murabahah untuk kebutuhan investasi dapat digambarkan pada gambar berikut ini :



Gambar 4.14 Skema Pembiayaan Murabahah untuk KebutuhanInvestasi

Penjelasan Skema :

- (1) Nasabah mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah untuk kebutuhan biaya investasi berupa pembelian asset tetap, seperti tempat usaha, kendaraan atau mesin dan lain-lain.
- (2) Bank Syariah menganalisa kebutuhan nasabah serta kemampuan bayar nasabah, jika disetujui maka bank syariah membeli barang yang dipesan nasabah kepada Suplier/pemasok
- (3) Suplier/pemasok menyerahkan barang kepada bank syariah
- (4) Bank syariah menjual barang kepada pembeli/nasabah dengan akad *murabahah*
- (5) Nasabah membayar secara angsuran sesuai dengan jangka waktu dan harga jual yang telah disepakati saat akad.

Kelebihan dari pola pembiayaan murabahah diantaranya adalah mudah untuk dipahami oleh nasabah, sebab harga jual sudah disepakati diawal. Selain itu, kepemilikan asset sudah berpindah kepada nasabah. Sedang kelemahan dari skema murabahah adalah terkait harga yang tidak fleksibel, dimana jika harga jual sudah disepakati diawal, maka tidak boleh ada perubahan, padahal jangka waktu pembiayaan investasi pada umumnya jangka panjang.

Contoh ilustrasi penetapan harga pada pembiayaan murabahah untuk usaha percetakan kebutuhan pembelian mesin *offset* adalah sebagai berikut:

Tabel 4.54
Penetapan Harga pada Pembiayaan Murabahah untuk Usaha Percetakan

Komponen	Nilai (Rp)
Harga Pokok Barang	300.000.000
Biaya langsung	5.000.000
Harga perolehan	305.000.000
Uang muka	55.000.000
Harga pokok bank	250.000.000
Margin	50.000.000
Harga jual bank	300.000.000
Jangka waktu	3 tahun
Angsuran per bulan (flat)	Rp 8.333.333

b. Pola pembiayaan IMBT

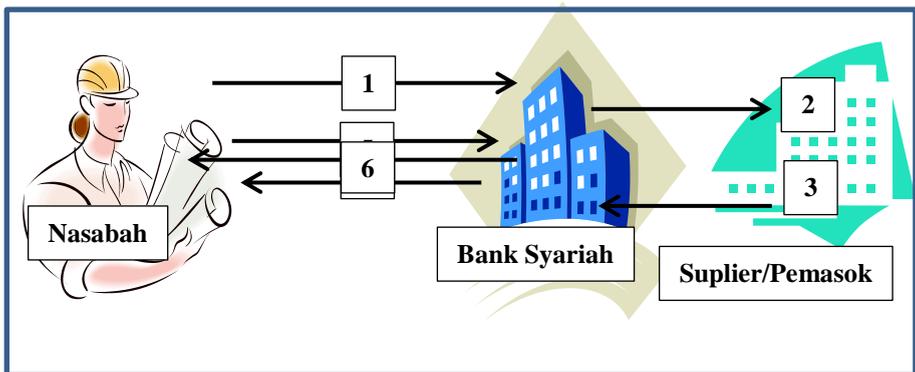
Adalah kepemilikan suatu manfaat/jasa berupa barang yang jelas dalam tempo waktu yang jelas diikuti dengan janji pemindahan hak milik atas barang sewa kepada penyewa, setelah selesai atau diakhirinya akad ijarah. Pembiayaan untuk kebutuhan investasi nasabah ekonomi kreatif dapat menggunakan akad IMBT dengan ketentuan sebagai berikut²⁶ :

- a. Akad al-Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik boleh dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut:
 - (1) Semua rukun dan syarat yang berlaku dalam akad Ijarah (Fatwa DSN nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000) berlaku pula dalam akad al-Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik.

²⁶ Fatwa DSN-MUI No. 27 tahun 2002 tentang al ijarah muntahiya bit tamlik

- (2) Perjanjian untuk melakukan akad al-Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik harus disepakati ketika akad Ijarah ditandatangani.
 - (3) Hak dan kewajiban setiap pihak harus dijelaskan dalam akad.
- b. Ketentuan tentang al-Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik
- (1) Pihak yang melakukan al-Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik harus melaksanakan akad Ijarah terlebih dahulu. Akad pemindahan kepemilikan, baik dengan jual beli atau pemberian, hanya dapat dilakukan setelah masa Ijarah selesai.
 - (2) Janji pemindahan kepemilikan yang disepakati di awal akad Ijarah adalah wa'd yang hukumnya tidak mengikat. Apabila janji itu ingin dilaksanakan, maka harus ada akad pemindahan kepemilikan yang dilakukan setelah masa Ijarah selesai.

Pola pembiayaan IMBT untuk kebutuhan investasi ekonomi kreatif dapat diilustrasikan sebagai berikut:



Gambar 4.15 Skema Pembiayaan IMBT untuk Kebutuhan Investasi

Penjelasan Skema :

- (1) Nasabah mengajukan pembiayaan kepada Bank Syariah untuk kebutuhan biaya investasi berupa pembelian asset tetap, seperti tempat usaha, kendaraan atau mesin dan lain-lain.
- (2) Bank Syariah menganalisa kebutuhan nasabah serta kemampuan bayar nasabah, jika disetujui maka bank syariah membeli barang yang dipesan nasabah kepada Suplier/pemasok
- (3) Suplier/pemasok menyerahkan barang kepada bank syariah
- (4) Bank syariah menyewakan barang kepada pembeli/nasabah dengan akad *ijarah*
- (5) Nasabah membayar secara angsuran biaya sewa sesuai dengan jangka waktu dan harga sewa yang telah disepakati saat akad.
- (6) Bank syariah memindahkan kepemilikan barang kepada nasabah dengan akad jual-beli atau hibah.

Kelebihan dari skema ini adalah biaya sewa dapat berubah-ubah sesuai dengan jangka waktu sewanya, dan status kepemilikan barang masih milik bank syariah sampai ada akad perpindahan kepemilikan barang, sehingga nasabah tidak menanggung risiko kepemilikan barang, selama masa akad *ijarah*.

Ilustrasi perhitungan pembiayaan IMBT untuk kepemilikan satu set mesin jahit seharga Rp 150.000.000.

Tabel 4.55
Penetapan Harga pada Pembiayaan IMBT untuk Usaha
Konveksi

Komponen	Nilai (Rp)
Harga perolehan	150.000.000
Uang muka	50.000.000
Harga pokok bank	100.000.000
Biaya sewa	120.000.000
Jangka waktu	3 tahun
Angsuran per bulan (flat)	3.333.333
Akad perpindahan kepemilikan diakhir akad sewa	Hibah

c. Pola pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah (MMQ)

Akad MMQ tergolong akad kontemporer, sebab tidak ditemukan dalil nash tentang akad MMQ. Musyarakah Mutanaqishah adalah Musyarakah atau Syirkah yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (syarik) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya.

Pembiayaan MMQ merupakan Produk pembiayaan perbankan syariah berdasarkan prinsip syirkah 'inan, dimana porsi (hishshah) modal salah satu syarik (Bank) berkurang disebabkan oleh pembelian atau pengalihan komersial secara bertahap (naqlul hishshah bil 'iwadh mutanaqishah) kepada syarik yang lain (Nasabah).

Berdasarkan fatwa DSN-MUI nomor 73 tahun 73 tahun 2008 tentang Musyarakah Mutanaqishah dijelaskan ketentuan akad MMQ sebagai berikut :

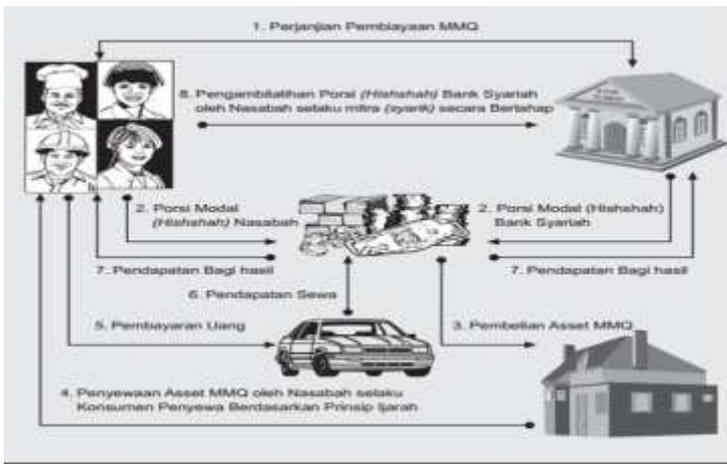
- a. Hukum Musyarakah Mutanaqishah adalah boleh.
- b. Ketentuan Akad
 - (1) Akad Musyarakah Mutanaqishah terdiri dari akad Musyarakah/ Syirkah dan Bai' (jual-beli).

- (2) Dalam Musyarakah Mutanaqisah berlaku hukum sebagaimana yang diatur dalam Fatwa DSN No. 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah, yang para mitranya memiliki hak dan kewajiban, di antaranya:
 - a) Memberikan modal dan kerja berdasarkan kesepakatan pada saat akad.
 - b) Memperoleh keuntungan berdasarkan nisbah yang disepakati pada saat akad.
 - c) Menanggung kerugian sesuai proporsi modal.
 - (3) Dalam akad Musyarakah Mutanaqisah, pihak pertama (syarik) wajib berjanji untuk menjual seluruh hishshahnya secara bertahap dan pihak kedua (syarik) wajib membelinya.
 - (4) Jual beli sebagaimana dimaksud dalam angka 3 dilaksanakan sesuai kesepakatan.
 - (5) Setelah selesai pelunasan penjualan, seluruh hishshah LKS beralih kepada syarik lainnya (nasabah).
- c. **Ketentuan Khusus**
- (1) Aset Musyarakah Mutanaqisah dapat di-ijarah-kan kepada syarik atau pihak lain.
 - (2) Apabila aset Musyarakah menjadi obyek Ijarah, maka syarik (nasabah) dapat menyewa aset tersebut dengan nilai ujarah yang disepakati.
 - (3) Keuntungan yang diperoleh dari ujarah tersebut dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dalam akad, sedangkan kerugian harus berdasarkan proporsi kepemilikan. Nisbah keuntungan dapat mengikuti perubahan proporsi kepemilikan sesuai kesepakatan para syarik.
 - (4) Kadar/Ukuran bagian/porsi kepemilikan asset Musyarakah syarik (LKS) yang berkurang akibat

pembayaran oleh syarik (nasabah), harus jelas dan disepakati dalam akad;

- (5) Biaya perolehan aset Musyarakah menjadi beban bersama sedangkan biaya peralihan kepemilikan menjadi beban pembeli;

Pola pembiayaan MMQ dapat diilustrasikan pada gambar berikut ini :



Gambar 4.16 Skema Produk Berbasis MMQ

Sumber : <https://jagoakuntansi.com/2016/11/14/akad-musyarakah-mutanaqishah/>

Penjelasan pola :

1. Nasabah dan Bank syariah melakukan perjanjian MMQ untuk pembelian asset tetap tertentu sebagai modal investasi nasabah
2. Nasabah berkontribusi atas sejumlah uang tertentu, begitu juga bank syariah. Porsi modal masing-masing pihak merupakan representasi dari kepemilikan atas asset yang dimiliki bersama.
3. Dari modal yang disetor masing-masing pihak, dibelikan asset tertentu yang kepemilikannya bersama antara bank syariah dan nasabah.

4. Asset yang dimiliki bersama tersebut disewakan kepada pihak ketiga, atau dapat disewa oleh nasabah untuk usaha tertentu.
5. Nasabah membayar uang sewa
6. Diperoleh pendapatan sewa dari pembayaran sewa
7. Keuntungan yang diperoleh dari menyewakan asset MMQ dibagi sesuai dengan nisbah kesepakatan awal dalam musyarakah.
8. Nasabah secara bertahap mengambilalih kepemilikan bank syariah atas asset melalui pembelian atau pembayaran kepada bank syariah, sampai porsi kepemilikan bank syariah habis dan kepemilikan barang menjadi milik nasabah sepenuhnya.

Keuntungan dari pola pembiayaan MMQ adalah risiko kepemilikan barang ditanggung bersama oleh nasabah dan bank syariah.

4.4.2 Pola Pembiayaan Syariah untuk Modal Kerja

Pembiayaan untuk modal kerja memiliki karakteristik diantaranya adalah jangka waktu pendek dan digunakan untuk modal kerja seperti keperluan pembelian bahan baku. Pola pembiayaan yang dapat digunakan untuk kebutuhan modal kerja adalah dengan skema akad murabahah atau akad musyarakah dan mudharabah. Dalam penelitian ini menggunakan skema akad murabahah bil wakalah. Skema akad ini digunakan karena dinilai lebih praktis dari sisi perhitungan, dan risiko juga bisa terkendali sebab harga sudah ditentukan diawal.

Pembiayaan murabahah dapat digunakan untuk membiayai kebutuhan modal kerja nasabah, baik untuk pembelian satu jenis barang atau beberapa jenis barang. Skema pembiayaan murabahah untuk modal kerja sama dengan yang digunakan untuk modal investasi, dimana bank syariah menyediakan kebutuhan barang yang dipesan oleh nasabah. Namun yang membedakan adalah pada umumnya kebutuhan modal kerja beragam dari sisi jenis barang yang diperlukan, sehingga bank syariah akan kesulitan dalam

menyediakan barang. Oleh karena itu pembelian barang diwakilkan kepada nasabah yang bersangkutan.

Agar pembiayaan murabahah yang diawali dengan akad wakalah tidak bertentangan dengan prinsip syariah, maka harus memperhatikan standar wakalah berikut ini²⁷:

- 1) Bank diperbolehkan memberi kuasa melalui akad wakalah kepada Nasabah untuk bertindak sebagai wakil Bank untuk membeli obyek Murabahah sesuai dengan spesifikasi, kondisi, serta harga yang telah disetujui oleh Bank.
- 2) Nasabah yang ditunjuk sebagai kuasa Bank berkewajiban memeriksa Obyek Murabahah terhadap kualitas, kondisi, pemilihan dan spesifikasi Obyek Murabahah sesuai dengan yang telah disepakati.
- 3) Dalam pelaksanaan tugas Nasabah sebagai wakil Bank, Nasabah bertindak langsung untuk dan atas nama Bank dan mengambil langkahlangkah yang diperlukan untuk melindungi hak-hak dan kepentingan Bank dan tidak melakukan atau melalaikan hal yang tidak sesuai dengan kewajiban dan tanggung jawab Nasabah.
- 4) Wakalah dalam transaksi Murabahah dapat meliputi namun tidak terbatas pada pemesanan obyek Murabahah, pembayaran sebagian atau keseluruhan harga obyek Murabahah dengan dana yang berasal dari Nasabah dan/atau Bank.
- 5) Dalam hal para pihak ingin melaksanakan akad pembiayaan Murabahah sebelum Nasabah melaksanakan tugas wakalahnya, maka akad Murabahah berlaku efektif setelah melakukan tugas wakalah (muallaq). Hal ini hanya bisa dilakukan ketika obyek Murabahah memerlukan waktu untuk mendapatkannya dan harus ditentukan jangka waktunya.

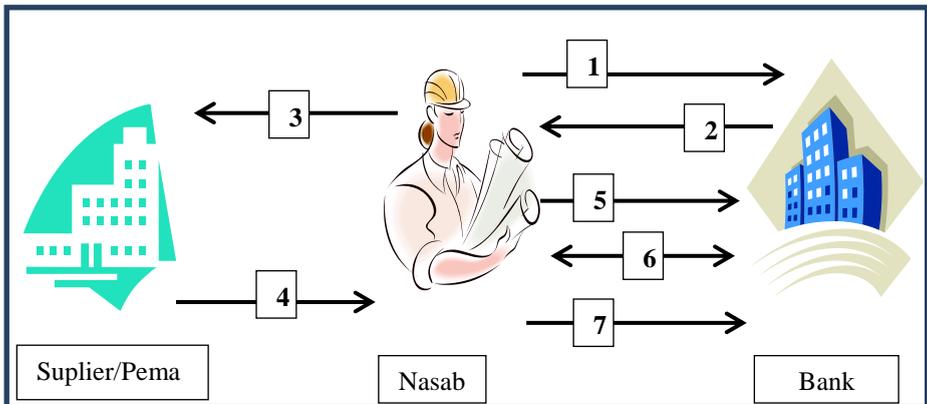
²⁷ Buku Standar Produk Murabahah, OJK

- 6) Nasabah yang bertindak sebagai wakil pihak Bank tidak memiliki hak atau otoritas, baik secara tersirat maupun tersurat untuk:
 - a. membuat atau memberikan jaminan hutang, pernyataan atau jaminan (warranties) sehubungan dengan Pembelian atas nama Bank;
 - b. melaksanakan suatu kewajiban atau mengikat kontrak penjualan Barang atas nama Bank selain dari yang dinyatakan secara tegas dalam perjanjian atau akad; atau
 - c. meminta, menuntut, atau memperoleh penggantian biaya baik yang berkaitan dengan asuransi, upah, pergudangan, pengiriman atau hal-hal lainnya sehubungan dengan Barang selain dari yang ditetapkan dalam Harga Beli yang ditentukan.
- 7) Sebagai wakil, Nasabah akan bertanggung jawab untuk membeli dan melakukan penyerahan atas barang secara langsung dari penyedia pada tanggal penyerahan sebagaimana disebutkan dalam pemberitahuan transaksi yang telah disetujui oleh Bank.
- 8) Kepemilikan atas barang berpindah kepada Bank setelah penyerahan barang dari penyedia kepada Nasabah sebagai wakil Bank sesuai dengan cara yang telah ditetapkan dan disepakati lebih lanjut dalam perjanjian.
- 9) Nasabah menanggung semua risiko sehubungan dengan pencurian, kerugian, kerusakan dan musnahnya barang kecuali diakibatkan oleh hal-hal force majeure sejak tanggal penyerahan dari penyedia sampai dengan tanggal dimana Bank menyerahkannya kepada Nasabah.
- 10) Nasabah dengan menggunakan biaya Nasabah sendiri dapat menutup asuransi atas Obyek Pembiayaan secara memadai, dimana Bank menjadi penerima utama pembayaran asuransi, yang meliputi risiko seperti kebakaran, kerugian, gempa bumi, pencurian, atau

menutup asuransi lainnya yang diperlukan untuk mengasuransikan pemindahan, penyimpanan, dan pergudangan dari barang dengan nilai asuransi penuh, sesuai dengan ketentuan yang disyaratkan oleh Bank.

- 11) Nasabah tidak diperbolehkan mengadakan perubahan, pengesampingan, atau pembatalan terhadap pembelian, dan tidak ada ketentuan manapun yang dijadikan dasar bagi Nasabah untuk membatalkan pembelian tersebut tanpa persetujuan tertulis sebelumnya dari Bank.
- 12) Sepanjang seluruh syarat untuk pembayaran telah dipenuhi oleh nasabah dan tidak terjadi wanprestasi terhadap perjanjian pembiayaan, pembayaran harga beli akan dilakukan oleh Bank kepada Nasabah atau kepada penyedia.

Berikut ini ilustrasi pembiayaan bil wakalah untuk kebutuhan modal kerja



Gambar 4.17 Skema Pembiayaan Murabahah bil Wakalah pada Bank Syariah

Penjelasan Skema :

- (1) Nasabah mengajukan pembiayaan kepada bank syariah untuk kebutuhan modal kerja berupa pembelian bahan baku
- (2) Bank Syariah menganalisa kelayakan usaha nasabah, dan jika dinyatakan layak maka bank syariah mewakili

- kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan dengan akad wakalah
- (3) Nasabah membeli barang kepada suplier atas nama bank syariah
 - (4) Suplier menyerahkan barang ke nasabah
 - (5) Nasabah melaporkan kepada bank syariah atas pembelian barang
 - (6) Bank syariah menjual barang kepada nasabah dengan akad murabahah
 - (7) Nasabah membayar kewajibannya secara angsuran.

4.5 Analisis Profil dan Pola Pembiayaan Usaha

Berdasarkan studi kasus, usaha ekonomi kreatif yang terdapat di kawasan Ciayumajakuning umumnya adalah pengusaha dengan skala usaha keci dan menengah atau bahkan usaha rumah tangga. Beberapa usaha yang dijalankan berkembang secara turun temurun di lokasi tersebut dan sebagian mulai dikenal secara luas sejak tahun 1990-an. Pada awalnya ada sebagian usaha hanya memproduksi beberapa kerajinan logam yang sifatnya kecil-kecilan (misal: usaha logam di Indramayu hanya memproduksi gelang, kalung dan cincin semata). Namun saat ini pola produksi logam telah mengalami perubahan yang sangat besar dari sekedar asesoris menjadi produk seni yang memiliki nilai seni yang tinggi, hal ini terjadi terutama setelah produk ini mampu memasuki pasar ekspor.

Berdasarkan pengamatan dan wawancara dengan responden dan wawancara dengan responden pengrajin, diketahui bahwa sebagian besar produk kerajinan logam yang dihasilkan merupakan barang-barang yang mempunyai fungsi sebagai hiasan atau asesoris pribadi dan juga hiasan rumah. Kondisi tersebut telah menjadikan sebagian wilayah Indramayu sebagai sentra kerajinan logam.

Studi kasus menunjukkan bahwa umur rata-rata pengrajin adalah 40 tahun dengan tingkat pendidikan responden pengusaha logam beragam dari SLTP sampai Perguruan tinggi. Cukup tingginya tingkat pendidikan pengrajin logam didasarkan atas

semakin meningkatnya kesejahteraan pengrajin hingga mampu memberikan pendidikan yang lebih baik kepada penerus usaha keluarga (responden pengrajin), meskipun semua responden telah menjalankan usaha sendiri dan terlepas dari kegiatan usaha keluarganya. Dengan cukup tingginya tingkat pendapatan pengrajin telah menjadikan usaha kerajinan ini sebagai sumber penghasilan utama.

Berdasarkan hasil penelitian lapangan pada usaha-usaha ekonomi kreatif diketahui bahwa sebagian besar produk yang dihasilkan menggunakan sistem pemesanan atau *make to order*. Setiap calon pembeli atau pemesanan datang secara langsung ke pengrajin dan menentukan bentuk serta model kerajinan yang akan dibeli atau dipesan. Tidak seluruh pemesan merupakan pembeli, namun dapat hanya berperan sebagai pedagang perantara atau agen bagi pembeli (*buyer*) yang berasal dari Jakarta, Bandung, Bali, Surabaya, atau bahkan dari luar negeri. Penerapan sistem pesanan mengakibatkan tidak adanya standar kapasitas produksi, sehingga produk yang dihasilkan baik bentuk maupun ukuran sangat ditentukan berdasarkan pesanan.

Konsep Pemasaran yang diterapkan oleh pengrajin logam di Indramayu berdasarkan order/pesanan yang masuk, sementara pemasaran logam secara bebas dikaukan melalui ruang pameran (*show room*) yang umumnya dimiliki oleh setiap pengrajin. Oleh karena itu, apabila dilihat dari harga per satuan, maka terdapat perbedaan harga antara pesanan dengan penjualan secara langsung.

Bagi sebagian besar orang, logam/furniture saat ini telah dianggap sebagai suatu barang seni yang memiliki nilai tersendiri, sehingga tidak terdapat standar harga untuk setiap produk yang dihasilkan. Tingkat harga akan ditentukan berdasarkan model, ukuran dan kedalaman seni yang ada seperti penambahan motif.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha, masalah yang dihadapi adalah ketergantungan pemasaran produk kepada order/pesanan. Hal ini pula yang seringkali menjadi kendala bagi sebagian pengrajin mengenai kelanjutan usaha dimasa-masa yang

akan datang apabila terjadi penurunan jumlah pesanan. Sedangkan terkait dengan ketersediaan faktor-faktor produksi berupa modal, tenaga kerja, teknologi, dan bahan baku juga menjadi permasalahan tersendiri bagi para pengusaha/pengrajin.

Keberadaan usaha sangat dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku di wilayah tersebut. Dengan potensi bahan baku yang dimiliki (misal: logam, kayu, bawang) yang melimpah telah membuka peluang usaha yang lebih baik bagi para pengusaha/pengrajin dan menjadikan kawasan Ciayumajakuning sebagai sentra pengembangan ekonomi kreatif yang prospektif.

Seiring dengan semakin meningkatnya permintaan akan produk-produk ekonomi kreatif, yang ditunjukkan dengan meningkatnya nilai produksi maupun penjualan, menjadi alasan semakin tingginya jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan. Proses produksi sebenarnya cukup sederhana, asalkan tersedia bahan baku utama. Bahkan teknologi pembuatannya juga sangat sederhana karena hanya memerlukan keterampilan tangan dan ketekunan, tanpa membutuhkan teknologi modern. Namun demikian kebutuhan akan inovasi dan kreativitas desain produk yang dinamis mutlak diperlukan sesuai dengan perkembangan zaman yang seringkali mengutamakan aspek seni dan artistik produk.

Proses produksi pada dasarnya merupakan suatu kegiatan konversi bahan baku (input produksi) menjadi produk (output produksi). Untuk melaksanakan proses atau kegiatan tersebut diperlukan satu rangkaian proses pengerjaan yang bertahap. Perancangan proses produksi dalam hal ini akan tergantung pada karakteristik produk yang dihasilkan dan pola kebutuhan yang harus dipenuhi dalam proyek pembuatan produk.

Terkait dengan permodalan usaha, hasil wawancara dengan responden penggiat ekonomi kreatif (logam, furnitur, jeans, dan goreng bawang) menunjukkan bahwa sebagian besar kebutuhan biaya untuk operasi usaha berasal dari dana sendiri dan sebagian kecil dari dana bank.

Sementara menurut pejabat bank yang disurvei diketahui bahwa keikutsertaan pihak perbankan dalam pengembangan usaha ekonomi kreatif di dasarkan atas beberapa alasan, yaitu:

- a) Bank melihat adanya potensi sumberdaya alam (SDA) dan sumberdaya manusia (SDM) yang besar bagi kelangsungan kegiatan usaha ekonomi kreatif, terutama dari kenyataan bahwa potensi usaha di wilayah ini cukup besar.
- b) Harga produk yang tidak terpengaruh oleh gejolak harga pasar yang terjadi menyebabkan peluang keuntungan yang diperoleh semakin terbuka lebar;
- c) Pemasaran produk logam telah menjangkau ekspor ke beberapa negara, sehingga membuka peluang bagi perbankan untuk semakin ikut berperan dalam dukungan modal usaha;
- d) Perbankan berkeinginan untuk meningkatkan lapangan kerja yang diharapkan mampu meningkatkan taraf hidup masyarakat dan pengembangan potensi ekonomi daerah.

Peranan perbankan dalam membiayai usaha ekonomi kreatif dilakukan melalui penyediaan kredit investasi dan kredit modal kerja yang bersumberkan dari dana bank sendiri. Besaran plafon kredit yang disalurkan bagi pengusaha sangat bervariasi berkisar antara Rp. 10 juta hingga 500 juta dengan tingkat bunga kredit kisaran 12% sd 24 % per tahun tanpa menjelaskan masa tenggang (*grace period*). Apabila pengrajin mengalami kesulitan dalam pengembalian pinjaman, pihak bank memberikan kemungkinan untuk memperpanjang masa pengembalian kredit/pembiayaan dengan berkonsultasi terlebih dahulu kepada bank.

Guna menjamin keamanan kredit/pembiayaan disamping mendasarkan kepada kelayakan keuangan proyek yang bersangkutan, bank juga memberlakukan keharusan debitur untuk menyediakan jaminan kredit yang dianggap cukup aman untuk keselamatan banknya. Umumnya jaminan kredit tersebut berupa sertifikat tanah/bangunan tempat berusaha dan atau berupa barang yang relatif mudah untuk dijual dan jaminan lain yang dianggap

aman untuk bank bilamana terjadi kredit macet serta dilengkapi surat keterangan usaha dari Kantor Desa setempat.

Bilamana persyaratan teknis bank telah dilengkapi maka bank akan segera menindaklanjuti melalui tahapan peninjauan lapangan, analisis kredit/pembiayaan dan dilanjutkan dengan pembahasan oleh pihak bank. Apabila disetujui, proses pemberian kredit dilanjutkan dengan proses keabsahan dan pengikatan jaminan kredit/pembiayaan. Dalam studi kasus ini, apabila seluruh persyaratan dapat terpenuhi dengan baik, maka debitur akan mendapatkan keputusan terhadap permohonan kredit yang telah diajukan dalam waktu 1 (satu) minggu. Secara teknis pola kredit yang dilakukan oleh bank sama, baik itu bank konvensional maupun bank syariah.

Dengan memperhatikan pangsa dan potensi pasar di bidang ekonomi kreatif di kawasan Ciayumajakuning, bagi perbankan syariah hal ini merupakan peluang yang besar untuk ikut berperan serta dalam pengembangan ekonomi kreatif. Skim dan pola pembiayaan syariah bisa menjadi alternatif pembiayaan bagi para pengusaha ekonomi kreatif. Pola pembiayaan bank syariah yang dapat dikerjasamakan dengan para pengusaha dapat menggunakan pola pembiayaan 1) berbasis investasi bersama dengan menggunakan prinsip mudharabah dan musyarakah, 2) berbasis jual beli dengan menggunakan prinsip murabahah, salam dan istisna, dan 3) berbasis sewa dengan menggunakan prinsip ijarah atau ijarah muntahiyah bittamlik.

Pola pembiayaan yang dimiliki oleh perbankan syariah dengan berbagai skemanya belum banyak dikenal di kalangan pengusaha/pengrajin ekonomi kreatif. Literasi keuangan syariah di kalangan pengusaha ekonomi kreatif masih relatif rendah sehingga perlu dibantu oleh perbankan syariah untuk terus memberikan penjelasan dan informasi tentang produk-produk perbankan syariah. Produk perbankan syariah yang dalam operasionalisasinya berkeadilan dan bebas dari riba sehingga *maqasid syariah* tercapai dan *maslahahnya* terpenuhi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

- a. Hasil kajian memperlihatkan bahwa terhadap produk-produk kreatif masih sangat terbuka. Dengan model yang variatif dan harga yang relatif terjangkau membuat produk ekonomi kreatif mampu memberikan alternatif pilihan bagi setiap konsumen, baik domestik maupun luar negeri.
- b. Kajian terhadap aspek teknologi dan produksinya menunjukkan bahwa secara teknis bahan baku dan bahan-bahan pembantu serta sarana-prasarana yang diperlukan cukup tersedia di lokasi pengembangan, teknis produksinya telah dikuasai oleh masyarakat (produsen) setempat karena mereka sudah memiliki pengalaman dalam melakukan produksi.
- c. Analisa aspek keuangan memperlihatkan bahwa modal yang cukup besar hanya dibutuhkan untuk modal investasi pada saat masa persiapan produksi, sementara kebutuhan modal kerja relatif tidak terlalu besar. Dengan kemampuan mendatangkan hasil penjualan yang tinggi, para produsen mampu mengembalik modal dalam waktu 2 tahun 3 bulan, sehingga kegiatan usaha ekonomi kreatif telah mendatangkan keuntungan yang berlipat bagi para pengrajin. Dengan IRR sebesar 42,66% dan NPV ($df=24\%$) mencapai Rp. 63.833.611 memberikan indikasi bahwa usaha kerajinan ekonomi kreatif ini layak untuk dijalankan dan dan dikembangkan.
- d. Dilihat dari proyeksi arus kas, usaha sektor kreatif lebih sensitif terhadap harga bahan baku, perubahan inovasi dan adaptasi model produk, dimana dengan penurunan harga jual sebesar 10% menyebabkan penurunan NPV dan penurunan IRR. Terhadap kenaikan biaya produksi, sensitifitas usaha ekonomi kreatif masih relatif rendah karena mampu bertahan hingga kenaikan mencapai 25%.

- e. Tinjauan dari aspek sosial ekonomi, usaha ekonomi kreatif menunjukkan dampak yang positif bagi kondisi sosial ekonomi masyarakat dan wilayah setempat termasuk bagi kemungkinan peningkatan Pendapatan Asli Daerah melalui penciptaan sumber-sumber retribusi dari berbagai usaha yang terkait.
- f. Sedangkan jika tinjauan dilihat dari aspek sumber permodalan, mayoritas para pengusaha ekonomi kreatif memperoleh sumber permodalan selain modal sendiri juga dari perbankan. Sumber permodalan yang bersumber dari bank diperoleh mayoritas dari perbankan konvensional belum diperoleh dari perbankan syariah.
- g. Pola-pola pembiayaan dari perbankan syariah yang bisa dikembangkan di dalam aktivitas ekonomi kreatif diantaranya; pembiayaan mudharabah, musyarakah, murabahah, ijarah, dan ijarah muntahiyah bit tamlik.

5.2. Saran

- a. Untuk lebih memperkuat sektor usaha ekonomi kreatif hendaknya para pengusaha dapat mengoptimalkan peran bank syariah. Perlu peningkatan literasi keuangan syariah dan model pengelolaan usaha dengan prinsip syariah di kalangan pengusaha.
- b. Produk ekonomi kreatif di kawasan Ciayumajakuning memiliki potensi untuk berkembang walaupun memiliki pesaing dari kawasan lain dan dari produk impor. Pada saat penelitian lapangan, tercatat ada usaha yang memproduksi kerajinan tangan yang berasal dari sisik ikan laut dimana untuk memperoleh bahan baku relatif kesulitan. Ada beberapa jenis usaha yang memerlukan modal usaha cukup besar. Oleh karena itu perlu keterlibatan pihak bank (konvensional maupun syariah) untuk mendukung pengusaha yang ingin meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produknya.
- c. Berdasarkan hasil analisa keuangan yang menunjukkan bahwa usaha ekonomi kreatif ini layak untuk dijalankan dan

dikembangkan, maka pihak-pihak yang terkait perlu menerapkan kebijakan yang berkaitan langsung, yaitu:

1. Dinas Industri dan perdagangan/UMKM di masing-masing kabupaten- kota perlu mengambil inisiatif (proaktif) bagi peningkatan kualitas produk ekonomi kreatif
2. Kebutuhan akan modal usaha yang semakin besar seiring dengan upaya peningkatan skala usaha perlu mendapat dukungan dari pihak perbankan melalui bantuan kredit modal investasi maupun kredit modal kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Bahri, S.(2014). *Ekonomi Kreatifdi Kabupaten Lamongan, Bappeda Kabupaten Lamongan*.
- Bungin, Burhan. 2013. Metode penelitian sosial & ekonomi: format-format kuantitatif dan kualitatif untuk studi sosiologi, kebijakan, publik, komunikasi, manajemen, dan pemasaran edisi pertama. Jakarta: kencana prenada media goup.
- Departemen Perdagangan Republik Indonesia.2008. *MenujuVisi Ekonomi Kreatif Indonesia*.Jakarta:Departemen Perdagangan RI.
- Ibrahim. (2015). Metodologi Penelitian Kualitatif: Panduan Penelitian beserta Contoh Proposal Kualitatif. Perpustakaan Nasional. Indonesia.
- Kantor Perwakilan Bank Indonesia Lhokseumawe. (2015). Pola Pembiayaan Gula Merah Kecamatan Ketol Aceh Tengah. Aceh.
- Kara M. 2013. Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Ahkam*: 8 (2) : 315-322.
- Lahamid, Q., & Julina, J. (2010). Hambatan Dan Prospek Usaha Mikro Kecil Kecamatan Singingi Kabupaten Kuantan Singingi, 9(2).
- Moleong, j, Lexy. 2006. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muheramtohad. (2017). Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia. *Muqtasid*, 8(1) 2017: 65-77.
- NasirandYuslinaini.(2017).Analisis pemetaan industri kreatif subsector kerajinan serta dampak peningkatan kesejahteraan masyarakat di Kabupaten Aceh Besar. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Teknologi (EMT)*,pp.11-17.

- Nikolić, M., Filipović, M., and Pokrajac, S. (2016). Regional competitiveness for achieving sustainable development—The case of Serbia. *Industrija*, vol. 7–26, vol. 44, no. 3.
- Puspitosarie, E. (2015). Pengembangan Ekonomi Kreatif di Kabupaten Pacitan Bappeda Kabupaten Pacitan.
- Strobel, N., & Kratzer, J. (2017). Obstacles To Innovation For Smes: Evidence From Germany. *International Journal of Innovation Management*, 21(3), page: 1–28.
- Sopannah. (2009). *Model Pemberdayaan UMKM di Malang Raya*. PHB, DIKTI.
- Sopannah. (2013). *Model Pemberdayaan Masyarakat Melalui Akses Modal*. Stanas, DIKTI
- Sopannah. (2016). *Rencana Induk Pengembangan Ekonomi Kreatif Kota Malang* Bappeda Kota Malang.
- Tiezzi, E., Marchettini, T., and Rossini, M. T. T. (1995). Extending the environmental wisdom beyond the local scenario: Ecodynamic analysis and the learning community. Dalam Ridwan, Nurma Ali, 2007. Landasan Keilmuan Kearifan Lokal, *Jurnal Studi Islam dan Budaya*, P3M STAIN Purwokerto, Ibd, vol. 5, no. 1, Jan–Jun 2007, pp. 27–38.
- Tsertseil, J. S., Kookueva, V. V., Gryzunova, N. V., et al. (2017). Analysis and prospects of infrastructure development of innovation regional clusters in Russia through the example of specific economic zones of industrial production and technology innovation types. *Journal of Applied Economic Sciences*, vol. XII, pp. 1896–1905.
- Sumartik. (2016). Geliat Ekonomi Kreatif untuk Meningkatkan Branding UMKM. *Prosiding Seminar Nasional INDOCOMPAC*, pp. 344–349.
- Wroblewski, Ł. (2014). The influence of creative industries on the socio-economic development of regions in Poland. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, pp. 45–67.

BIOGRAFI PENULIS



Dr. Ayus Ahmad Yusuf, M.Si

Adalah Dosen Pada Program S1 Prodi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dan Dosen pada Program Pasca Sarjana S2 Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Lulus Sarjana Ekonomi (1996) dari Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan UMB Yogyakarta, Menyelesaikan

pendidikan Pascasarjana (S2) bidang Ilmu Ekonomi, dengan Konsentrasi Banking and Finance di Universitas Gadjah Mada Yogyakarta (UGM) tahun 2003. Dan juga telah menyelesaikan pendidikan Program Doktor (S3) bidang Ilmu Ekonomi di Universitas Padjadjaran Bandung (2011).

Aktif menulis diberbagai jurnal ilmiah dan seminar, baik di bidang ekonomi maupun bidang perbankan syariah. Penulis juga Aktif di beberapa organisasi seperti: Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Wilayah III Cirebon, Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI), Dewan Ekonomi Kreatif Kota Cirebon, ICSB Kota Cirebon dan lainnya.

Penulis juga sudah banyak menghasilkan banyak penelitian di bidang ekonomi, perbankan dan sosial yang sebagian besar sudah dibukukan.



Dr. Achmad Kholiq, M.Ag

Adalah Dosen Pada Program S1 Prodi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dan Dosen pada Program Pasca Sarjana S2 Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Lulus Sarjana S1 dari Fakultas Syariah Hukum Islam IAIN Jakrta 1991, menyelesaikan pendidikan

Pascasarjana (S2) bidang Islamic Studies Konsentrasi Ilmu Syariah IAIN SU tahun 1997. Dan menyelesaikan pendidikan Program Doktor (S3) bidang Islamictudies Konsentrasi Ilmu Syariah UIN Jakarta 2007.

Aktif menulis diberbagai jurnal ilmiah dan seminar, baik di bidang hukum keluarga, hukum ekonomi maupun bidang keuangan syariah. Penulis juga Aktif di beberapa organisasi seperti: Ketua Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Wilayah Cirebon, Ketua Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) Cirebon, Ketua Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI), Dewan Dakwah Islamiyah Indonesia Jawa Barat, Persatuan Umat Islam (PUI) Kabupaten Cirebon, Pimpinan Pondok Pesantren dan Penulis juga sudah banyak menghasilkan banyak penelitian di bidang hukum keluarga, ekonomi Islam, perbankan dan sosial yang sebagian besar sudah dipublikasikan..

