

ABSTRAK

Wulandari, Siti, : “ Pengaruh Sistem Waralaba Terhadap Eksistensi Retail Kecil Di Kabupaten Ponorogo (Tinjauan *Maṣlahah*).” Dalam Program Studi Ekonomi Syari’ah Pada Program Pascasarjana STAINPonorogo.

Kata kunci : Sistem waralaba, Retail Kecil, *maqāṣid al-sharī’ah*, *maṣlahah*

Salah satu indikator meningkatnya laju perekonomian Kabupaten Ponorogo ditandai dengan pesatnya perkembangan sektor riil terutama dengan menjamurnya berbagai jenis toko-roko modern (khususnya dengan sistem waralaba) yang terus bertambah jumlahnya. Lalu bagaimana dengan para pebisnis asli Ponorogo khususnya para retail kecil yang kebanyakan mereka memiliki usaha dengan modal yang tidak terlalu besar. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui adakah pengaruh yang terjadi akibat adanya toko-toko dengan sistem waralaba terhadap eksistensi retail kecil, serta adakah pengaruhnya terhadap kemaslahatan retail kecil yang ada di Ponorogo.

Penelitian ini merupakan mix research, dengan penelitian kuantitatif yang dilakukan dengan menggunakan metode survey, yaitu dengan cara memberikan kuesioner kepada para responden, dan dilanjutkan dengan wawancara langsung mengenai hal terkait. Teknik pengambilan sample yaitu purposive sampling (pengambilan sample berdasarkan tujuan peneliti), banyaknya sampel yang diambil sebanyak 80 pemilik retail kecil yang ada di sekitar waralaba dengan berbagai karakteristik responden. Penelitian ini menggunakan dua variabel: variabel eksogen yaitu sistem waralaba dan variabel endogen yaitu eksistensi retail kecil, dan masing – masing memiliki 4 indikator.

Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji statistik non parametrik kolmogorov-smirnov (k-s). Uji linieritas dilakukan dengan mencari persamaan garis regresi variabel bebas (X), terhadap variabel terikat (Y). Teknik analisis jalur, merupakan pengembangan korelasi yang diurai menjadi beberapa interpretasi akibat yang dilakukan. Lebih lanjut, analisis jalur mempunyai kedekatan dengan regresi berganda, dengan kata lain regresi berganda merupakan bentuk khusus dari analisis jalur yang memungkinkan peneliti dapat menguji proporsi teoritis mengenai hubungan sebab akibat. Asumsi dasar model ini ialah beberapa variabel sebenarnya mempunyai hubungan sangat dekat satu sama lainnya.

Penelitian ini diuji dengan menggunakan teori keberlangsungan usaha yang dikaitkan dengan *maqāṣid al-sharī’ah* aspek kemaslahatan *ḥifẓ al-māl* untuk menguji pengaruh kemaslahatan retail kecil dengan adanya bisnis waralaba. Hasil penelitian ini menunjukkan hubungan signifikan, artinya terdapat pengaruh negatif sistem waralaba terhadap eksistensi retail kecil dan juga mengganggu kemaslahatannya. *Maṣlāḥah* menurut Abd al Wahhāb Khallāf adalah sesuatu yang dapat menarik suatu manfaat dalam suatu masyarakat, menolak bahaya, atau menghilangkan

kesulitan bagi peradaban umat manusia. Kemaslahatan dari aspek *hifẓ al-māl* adalah terciptanya kesejahteraan dalam masyarakat dengan terjaga dari monopoli usaha, serta kesenjangan ekonomi dan taraf hidup

Dari hasil penelitian ini, penulis memotivasi kepada para pemilik retail kecil untuk dapat terus survive dengan terus berkreasi dan berinovasi mengembangkan usahanya dalam menghadapi persaingan global.

STANPONOROGO

B A B I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang mengatur sistem kehidupan yang bersifat komprehensif, yang mengatur semua aspek, baik dalam sosial, ekonomi, dan politik maupun kehidupan yang bersifat spiritual. Firman Allah dalam QS. Al- Mā'idah ayat 3 sebagai berikut :

“Pada hari ini telah Kusempurnakan untuk kamu agamamu, dan telah Ku-
cukupkan kepadamu nikmat-Ku, dan telah Ku-ridhai Islam itu jadi agama
bagimu”.

Firman Allah SWT di atas jelas menyatakan bahwa Islam adalah agama yang sempurna dan mempunyai sistem sendiri dalam menghadapi permasalahan kehidupan, baik individu maupun kelompok. Allah menjadikan ajaran yang diserukan Islam sebagai sebab kehidupan yang dapat merealisasikan kebahagiaan dunia dan akhirat.

Islam sangat memperhatikan perlindungan untuk tiap individu, yakni melalui perlindungannya untuk semua individu yang bersifat materi dan moral. Islam menjaga kehidupan tiap individu, menjaga semua yang menjadi sandaran hidupnya (harta dan semua yang dimilikinya); yang paling dasar dan pertama adalah menjaga kehormatan, yaitu nasab dan keluarganya, adapun menjaga akal yang merupakan dasar pembebanan kewajiban dan tanggung

jawab dalam Islam, juga menjaga agama dan hubungan individu tersebut dengan Tuhannya, perlindungan itu disebut *al-kullīyyāt al-khams* atau *al-darūriyah al-khams* (lima hal inti) yang harus dijaga (dipelihara) dan dihindari penganiayaan atasnya.¹

Demikian itulah yang menjadi tujuan dan cita hukum Islam (*maqāsid al-syarī'ah*), meliputi 5 perlindungan² :

1. Perlindungan terhadap agama (*ḥifẓ al-dīn*)
2. Perlindungan terhadap jiwa (*ḥifẓ al-nafs*)
3. Perlindungan terhadap akal (*ḥifẓ al-'aql*)
4. Perlindungan terhadap kehormatan keturunan (*ḥifẓ al-nasl*)
5. Perlindungan terhadap harta (*ḥifẓ al-māl*).

Allah menetapkan tujuan dalam hukum Islam adalah tidak lain hanya untuk mencapai kemaslahatan bagi manusia. Al-Syathibi dalam kitabnya *al-Muwāfaqāt* memahami *maṣlahah* dengan tiga tingkatannya, yakni : *darūriyyah* (Primer/kebutuhan bersifat pokok), *hajīyyah* (sekunder/kebutuhan yang bersifat tambahan), dan *taḥsīniyyah* (tersier/kebutuhan yang bersifat perbaikan)³. Menurut Muhammad Iqbal seorang pemikir dan pujangga muslim terkemuka di Pakistan, yang juga sering merujuk kepada konsep *maṣlahah* dari *al-Muwāfaqāt* melihat bahwa kemaslahatan primer (*darūriy*)

¹ Ahmad AL-Mursi Husain Jauhar, *Maqāshid syarī'ah*, Terj. Khikmawati (Kuwais) (Jakarta : amzah, 2009), i.

² Ibid. ii.

³ Hamka Haq, al- *Syathibī : Aspek Teologis Konsep Maṣlāḥah dalam Kitab al- Muwāfaqāt* (Jakarta : Erlangga, 2007), 25.

meliputi pemeliharaan dan perlindungan terhadap agama, jiwa, keturunan, dan harta.⁴

Sistem ekonomi yang berbasis pada nilai-nilai “*ilahiah*” membawa konsep *al-falāḥ* (kejayaan) di dunia dan akhirat diharapkan dapat mewujudkan perekonomian yang membawa kepada kemaslahatan bagi umat. Ekonomi Islam memiliki sifat dasar sebagai ekonomi rabbani dan insani, yang sarat dengan arahan nilai-nilai ilahiyah yang dilaksanakan dan ditujukan untuk kemakmuran manusia.⁵

Bisnis dan perdagangan merupakan bagian dari kegiatan ekonomi, Rasulullah SAW. Sebagai pelaku kegiatan perdagangan, seorang pengusaha dengan gelar al-amin, dapat dipercaya dan kejujurannya membawa kepada sistem bisnis yang memperoleh keuntungan yang “maximal” (maximizing profit). ‘*Maximizing profit*’ akan diperoleh apabila bisnis telah dilakukan sesuai dengan ketentuan moralitas yang telah ditentukan oleh ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh syariat Islam. Selain profit oriented juga tidak mengesampingkan pada kepedulian akan kesejahteraan masyarakat dengan motivasi social oriented.⁶

Pertumbuhan perekonomian yang semakin pesat, menimbulkan dampak persaingan usaha yang semakin ketat. Para pelaku ekonomi, berlomba-lomba berinovasi dalam menjalankan usahanya (business), agar usaha tersebut dapat lebih berkembang (expand). Perluasan usaha tersebut

⁴ Ibid., 23.

⁵ Mustafa Edwin Nasution, *et al.*, Pengenalan Eksekutif: Ekonomi Islam (Jakarta: Kencana, 2007), 12.

⁶ Arijanto Agus, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis* (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2011), 128.

bisa dengan cara membuat perusahaan baru, atau membeli perusahaan yang sudah dibangun dengan nama baik, atau dengan sistem waralaba (franchising). Waralaba merupakan bentuk kerjasama dimana franchisor (pihak yang memiliki sistem atau cara dalam bisnis) memberikan izin atau haknya kepada franchisee (pihak yang membeli waralaba atau sistem dari franchisor sehingga berhak menjalankan bisnis sesuai dengan cara yang dikembangkan oleh franchisor) untuk menggunakan hak intelektualnya, seperti nama, merek dagang, produk/jasa, dan sistem operasi usahanya dalam jangka waktu tertentu.⁷ Menurut Juadir Sumardi dalam konferensi pers mengenai konsep perdagangan baru yang dilaksanakan di Jakarta pada tanggal 25 Juni 1991 mengemukakan waralaba adalah sebuah metode pendistribusian barang dan jasa kepada masyarakat konsumen, yang dijual kepada pihak lain yang berminat untuk membelinya dan menjalankan bisnis dengan sistem ini.

Anang Sukendar sebagai Ketua Asosiasi Franchise Indonesia (AFI), mengungkapkan usaha waralaba di Indonesia memiliki tingkat keberhasilan yang cukup tinggi sekitar 65 persen pembeli lisensi waralaba berhasil mengembangkan usahanya dan tidak hanya sekedar balik modal, tapi juga karena salah satu alternatif yang paling mudah untuk memulai bisnis, khususnya bagi para pemula dalam dunia bisnis yang dapat

⁷ Adrian Sutedi, Hukum Waralaba (Bogor Selatan : Ghalia Indonesia, 2008), 48.

meminimalisir kerugian usaha karena harus melalui trial and error dan meningkatkan resiko pajak.⁸

Laju perkembangan inovasi usaha yang menguntungkan inilah terkadang atau bahkan sering kali terlupakan, bahwa di dalam segala keputusan usaha itu mempunyai dampak pada usaha yang dijalankan (dampak internal) maupun dampak pada sosio kemasyarakatan (dampak eksternal). Dalam perluasan usaha dengan sistem waralaba, hampir semua pelaku ekonomi, saat ini semata-mata hanya mengejar keuntungan walaupun keputusan ekonomi tersebut akan berdampak kurang baik (negative) pada sistem ekonomi kemasyarakatan.

Posisi antara positif dan negatif inilah yang seringkali bertolak belakang (dilematika) dari sebuah keputusan. Dan yang banyak terjadi adalah bahwa dampak pada sosio kemasyarakatan seringkali diabaikan. Pengabaian dampak sosio kemasyarakatan (dampak eksternal) salah satunya adalah gulung tikarnya (kolaps) usaha kecil atau permodalan kecil, khususnya para retail kecil yang terancam kemaslahatannya. Padahal di dalam sistem perekonomian Islam sudah diatur sedemikian sempurna sehingga tidak ada yang dirugikan selama menjalankan usaha tersebut sesuai dengan ketentuan dalam konsep *al-falāḥ* dan konsep kemaslahatan.

Contoh kasus mengenai persaingan usaha ialah ” kasus Indomaret” (salah satu usaha dengan sistem Waralaba) yang terjadi di wilayah Jakarta, Bogor, Tangerang dan Bekasi (Jabotabek), sesuai dengan putusan komisi

⁸ Nistains Odop, Berbisnis Waralaba Murah (Jakarta : Media Pressindo, 2006), 16.

pengawas persaingan usaha Nomor : 03/KPPU-L-I/2000. Duduk perkara kasus ini ialah sebuah lembaga swadaya masyarakat sebagai saksi pelapor membuat laporan tertulis tertanggal 12 April 2000 yang diterima oleh komisi pada tanggal 9 Agustus 2000 dengan menyatakan laporan hasil surveinya sebagai berikut:

1. Bahwa tim survei pelapor telah mengadakan wawancara langsung kepada 129 orang pengusaha kecil/ pemilik warung yang dianggap mewakili seluruh pemilik warung diwilayah Jakarta, Bogor, Tangerang, dan Bekasi (Jabotabek).
2. Bahwa sebagian besar dari 129 pengusaha kecil yang diwawancarai tersebut menyatakan berdirinya toko swalayan Indomaret mempunyai dampak negatif terhadap usaha mereka, yaitu berupa:
 - a) Penghasilan atau omzet penjualan menjadi turun drastis;
 - b) Banyak usaha kecil yang tutup atau tidak berjualan lagi karena kalah bersaing dalam harga dan pelayanan dengan swalayan indomaret;
 - c) Biaya kehidupan rumah tangga mereka terancam, karena sebelumnya warung tersebut merupakan mata pencaharian untuk biaya kehidupan sehari-hari.⁹

Permasalahan tersebut juga mungkin dapat terjadi di Kabupaten Ponorogo, mengingat setiap daerah memiliki karakter yang berbeda-beda. Berdasarkan data perkembangan ekonomi daerah pertumbuhan perekonomian kabupaten Ponorogo dari tahun ke tahun terus mengalami kenaikan pada

⁹ Adrian, Hukum ..., 156-157.

tahun 2012 diperkirakan tumbuh berkisar 6,15%- 6,17%.¹⁰ Menurut David Efendi Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo, sebagai salah seorang pengamat ekonomi di Kabupaten Ponorogo menjelaskan, perubahan gaya hidup dalam berbelanja mulai terjadi di Ponorogo. Semua ini dengan mengacu pada faktor perkembangan bisnis ritel, dari waktu ke waktu bisnis ritel tersebut terus mengalami penambahan. sistem bisnisnya yang dikenal dengan waralaba (franchise). Kehadiran bisnis ritel waralaba ini haruslah mendapat perhatian dari pemerintah setempat. Tidak menutup kemungkinan kehadiran bisnis ritel waralaba akan mengancam keberadaan Usaha Kecil Menengah (UKM)/ retail kecil yang ada di daerah. Munculnya bisnis ritel besar di daerah-daerah akan memberikan "*sorga*" bagi calon konsumennya namun tidak bagi ritel kecil seperti toko-toko yang ada di kampung dan yang ada di sekitarnya. Ritel kecil ini merasakan sekali kehadiran dari ritel besar dan toko modern yang ada di daerahnya, yaitu omset penjualan menurun dratis. Konsumen sudah banyak yang kurang tertarik lagi dengan produk dan layanan ritel kecil. Sudah barang tentu perubahan perilaku dari konsumen ini akan membawa kehancuran bagi peritel kecil.¹¹

Dengan berkembangnya konsep pasar waralaba maka diperlukan adanya aturan terkait pasar waralaba yang dapat mengakomodir kepentingan

¹⁰ Perkembangan Ekonomi Daerah, Wilayah Eks Karesidenan Kediri dan Madiun 2012. Kantor Perwakilan Bank Indonesia Kediri (Kediri : Bank Indonesia Kediri, Bidang Moneter, 2012), 26.

¹¹ David Efendi, "Ancamankah bisnis peritel besar?" <http://lib.umpo.ac.id> diakses 5 juni 2013.

seluruh lapisan masyarakat agar dapat melindungi pedagang-pedagang tradisional maupun pedagang kecil lainnya. Sebuah studi kasus tentang pengaruh toko modern dengan sistem waralaba dan pengaruhnya terhadap toko kecil di Kecamatan Blimbing Kota Malang, Berdasarkan penelitian, antara toko modern (waralaba) dan toko kecil memiliki karakteristik yang berbeda, masing-masing memiliki kekurangan dan kelebihan.

Berdasarkan persepsi masyarakat pengunjung toko usaha kecil, kelebihan dari toko usaha kecil adalah dari variabel harga yang menawarkan harga lebih murah. sedangkan kekurangan minimarket yang paling menonjol adalah harga yang lebih mahal. Minimarket memiliki kelebihan pada variabel barang, dimana kelengkapan barang merupakan kelebihan masing-masing fasilitas perdagangan. Kekurangan dari toko usaha kecil yang paling menonjol menurut masyarakat Kecamatan Blimbing adalah kurangnya kelengkapan barang, Kelebihan toko usaha kecil adalah adanya pembelian eceran dalam jumlah lebih kecil dari yang ditawarkan oleh minimarket. Dibandingkan dengan toko usaha kecil Kedua fasilitas perdagangan tersebut memiliki kekurangan dan kelebihan masing-masing. Namun yang perlu diperhatikan adalah kekurangan toko usaha kecil yang masih cukup banyak untuk diperbaiki. Hal ini perlu diperhatikan untuk melindungi toko usaha kecil dari keterpurukan. Sebelum dan sesudah adanya minimarket berdampak pada pemilihan keputusan dalam menentukan tujuan berbelanja masyarakat yang awalnya berbelanja di toko usaha kecil, berkurang hingga 40%. Setelah adanya minimarket yang berdekatan dengan kampung penduduk di

Kecamatan Blimbing, maka masyarakat mengubah keputusannya dalam menentukan tujuan berbelanja, yaitu untuk berbelanja di minimarket semakin jauh toko usaha kecil terhadap minimarket, pengaruh yang ditimbulkan akan semakin kecil. Namun, semakin dekat toko usaha kecil dengan minimarket, maka pengaruh yang sangat besar terjadi pada jumlah konsumen yang datang setiap harinya. Perlu diberikan batasan yang jelas untuk pengembangan minimarket ke depannya. Hal ini untuk melindungi eksistensi toko usaha kecil sebagai kekuatan ekonomi menengah ke bawah.¹²

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menyatakan bahwa Usaha Besar yang memperluas usahanya dengan cara waralaba memberikan kesempatan dan mendahulukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang memiliki kemampuan.

Pengaturan mengenai toko modern terdapat dalam Perpres No. 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan Toko Modern, dan Permendag No. 53 Tahun 2012 tentang Waralaba untuk Jenis Usaha Toko Modern.

Perpres No. 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan, dan toko modern mengamanatkan pengembangan kemitraan antara pemasok usaha kecil dengan perkulakan, hypermarket, department store, supermarket, dan pengelola jaringan

¹² Melita Iffah. et al., Pengaruh Toko Modern Terhadap Toko Usaha Kecil (Studi Kasus di Kecamatan Blimbing Kota Malang) Jurnal Tata Kota dan Daerah Volume 3, Nomor 1, Juli 2011 diakses 2 Oktober 2013.

minimarket. Namun, karena berbentuk Peraturan Presiden dan Peraturan Menteri, maka tidak ada sanksi yang dikenakan bagi yang melanggar.¹³

Berdasarkan data dari Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Kabupaten Ponorogo (KPPT) sejak tahun 2009 sampai tahun 2012 jumlah waralaba dan supermarket di Kabupaten Ponorogo sebanyak 24 buah toko, terdiri atas 13 swalayan Indomart, 9 swalayan Alfamart (yang bersistem waralaba dan non waralaba), dan sisanya lain-lain yang berstatus non waralaba, 21 toko diantaranya terletak di kecamatan Kota Ponorogo dan sisanya di luar Kecamatan Ponorogo, yaitu Kecamatan Jetis, Kecamatan Balong dan Kecamatan Somoroto.¹⁴

Informasi hasil penelitian terdahulu menunjukkan pengaruh bisnis waralaba terhadap retail kecil mempunyai dampak negatif, dengan menyebabkan berkurangnya jumlah pembeli hingga dapat menyebabkan kolapnya (gulung tikarnya) retail kecil. Hal tersebut akan mengganggu kemaslahatan retail kecil. Kemaslahatan menurut Abd- al Wahhāb Khallāf adalah sesuatu yang dapat menarik suatu manfaat dalam suatu masyarakat, menolak bahaya, atau menghilangkan kesulitan bagi umat manusia.¹⁵

Terganggunya kemaslahatan retail kecil akan berakibat kepada terancam eksistensinya, sedangkan keberlangsungan hidup (survive) sebuah usaha merupakan kebutuhan pokok (*ḍarūriy*) dan usaha adalah kaitannya

¹³ Lukman Adam, Peneliti bidang Ekonomi Kebijakan Publik pada Pusat Pengkajian, Pengolahan Data dan Informasi (P3DI) Setjen DPR RI, <http://lukman.adam@dpr.go.id> diakses 19 September 2013

¹⁴ Data mini market dan Waralaba Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu (KPPT) Kabupaten Ponorogo 2012.

¹⁵ Abdul Wahhāb Khallāf, Ilmu *Uṣūl*/Fiqh Kaidah Hukum Islam Terj. Faiz el Muttaqien (Jakarta: Pustaka Amani, 2003), 110.

dengan harta kepemilikan, karena itu hal ini mengancam kepada kemaslahatan *darūriy* dari aspek pemeliharaan harta. Akan tetapi, dengan adanya dampak negatif tersebut seharusnya jumlah retail kecil yang ada di kabupaten Ponorogo akan semakin berkurang, akan tetapi terjadi sebaliknya jumlah toko dan retail kecil yang ada di Kabupaten Ponorogo menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Ponorogo dalam data ‘Ponorogo dalam angka’ sejak tahun 2010 sampai tahun 2012 jumlah toko yang ada disekitar Kabupaten Ponorogo mengalami peningkatan sebesar 35%.

Berdasarkan informasi tersebut di atas peneliti merasa perlu melakukan penelitian mendalam tentang dampak sosial yang terjadi di masyarakat terkait apa yang menjadi penyebab survive serta eksistensinya retail kecil yang ada di sekitar bisnis waralaba di Kabupaten Ponorogo, dengan demikian maka penelitian ini berjudul : “ Pengaruh Sistem Waralaba terhadap eksistensi retail kecil di bupaten Ponorogo (Tinjaun *Maṣlaḥah*)

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas penulis ingin meneliti tentang dampak sosial Pengaruh bisnis waralaba (franchise) terhadap eksistensi retail kecil di kabupaten Ponorogo (Tinjauan *maṣlaḥah*), maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh sistem waralaba terhadap eksistensi (keberlangsungan usaha) retail kecil di Kabupaten Ponorogo?

2. Apakah terdapat pengaruh sistem waralaba terhadap kemaslahatan retail kecil di Kabupaten Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan di atas maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui :

1. Pengaruh sistem waralaba terhadap eksistensi retail kecil yang ada di kabupaten Ponorogo.
2. Pengaruh sistem waralaba terhadap kemaslahatan retail kecil di Kabupaten Ponorogo.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperkaya khazanah teori-teori sistem waralaba dan retail kecil, serta konsep masalah yang digunakan selama ini di dunia bisnis.

2. Manfaat Praktis

Bagi masyarakat

- a. Sumbangan pemikiran dan motivasi untuk meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya retail kecil dengan memperbaiki kualitas pelayanan sehingga dapat diminati pelanggan.

- b. Sebagai masukan bagi masyarakat tentang pentingnya persaingan yang sehat dalam bisnis.
- c. Juga sebagai tambahan pengetahuan agar dapat menjaga eksistensi dan survabilitas usaha dalam persaingan pasar global. Dan semoga hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti lebih lanjut.

B A B II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

Bab ini berisi uraian yang sistematis tentang teori dasar, fakta, hasil penelitian sebelumnya, berasal dari pustaka mutakhir yang memuat teori, konsep dan pendekatan terbaru yang ada hubungannya dan relevan untuk menjadi acuan terhadap variabel-variabel dalam penelitian ini. Adapun variabel yang hendak diteliti adalah variabel yang mempengaruhi (X) adalah sistem Waralaba dan dipengaruhi (Y) adalah eksistensi retail kecil

1. Sistem Waralaba

a. Pengertian Waralaba (Franchise)

Franchise berasal dari bahasa latin, yaitu *francorum rex* yang artinya : “bebas dari ikatan”, yang mengacu pada kebebasan untuk memiliki hak usaha. Pada awalnya, istilah franchise tidak dikenal dalam kepustakaan hukum

Indonesia, namun karena pengaruh globalisasi yang melanda di berbagai bidang, maka franchise kemudian masuk ke dalam tatanan budaya dan tatanan bisnis masyarakat Indonesia. Kemudian istilah franchise coba di Indonesia dengan istilah “Waralaba” yang diperkenalkan pertama kali oleh lembaga pendidikan dan pengembangan manajemen (LPPM). Waralaba berasal dari kata wara (lebih atau istimewa) dan laba (untung) sehingga waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.¹⁶

Franchise adalah suatu bisnis yang didasarkan pada perjanjian dua belah pihak, yaitu franchisor (pemilik hak) dan franchisee (yang diberi hak) untuk menjalankan bisnis dari franchisor menurut sistem yang telah ditentukan oleh franchisor. Dengan kata lain, Franchise/waralaba suatu pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan (franchisor) memberi hak pada pihak independen (franchisee) untuk menjual produk atau jasa perusahaan tersebut dengan peraturan yang telah ditetapkan oleh franchisor.¹⁷ Definisi Waralaba Menurut Permendag RI No.12 Tahun 2006, adalah Secara garis besar waralaba dalam peraturan menteri perdagangan Republik Indonesia No. 12 Tahun 2006 mengandung pengertian yaitu adanya ikatan kerjasama usaha antara dua belah pihak (franchisor dan franchisee) atas hak dan kewajiban yang telah disepakati bersama berkaitan dengan usaha yang akan dijalankan. Dimana pemberi atau perusahaan waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menggunakan merek produk yang dimiliki pemberi waralaba dengan adanya kompensasi berdasarkan kriteria-kriteria yang ditetapkan oleh pemberi

¹⁶ Adrian Sutedi, Hukum Waralaba (Bogor Selatan : Ghalia Indonesia, 2008), 7.

¹⁷ Ibid.,i.

waralaba dengan sejumlah keharusan memberikan bimbingan operasional secara berkelanjutan.¹⁸

b. Pasar Modern

Adalah pasar yang dikelola dengan manajemen modern, umumnya terdapat di kawasan perkotaan, sebagai penyedia barang dan jasa dengan mutu dan pelayanan yang baik kepada konsumen (umumnya anggota masyarakat kelas menengah ke atas). Pasar modern antara lain mall, supermarket, departement, store, shopping centre, waralaba, toko mini swalayan, pasar serba ada, toko serba ada dan sebagainya. Barang yang dijual disini memiliki variasi jenis yang beragam. Selain menyediakan barang-barang lokal, pasar modern juga menyediakan barang impor. Barang yang dijual mempunyai kualitas yang relatif lebih terjamin karena melalui penyeleksian terlebih dahulu secara ketat sehingga barang yang rijk/tidak memenuhi persyaratan klasifikasi akan ditolak. Secara kuantitas, pasar modern umumnya mempunyai persediaan barang di gudang yang terukur. Dari segi harga, pasar modern memiliki label harga yang pasti (tercantum harga sebelum dan setelah dikenakan pajak). Pasar modern juga memberikan pelayanan yang baik dengan adanya pendingin udara yang representatif serta ruangan yang bersih.¹⁹ Toko Modern adalah toko dengan sistem pelayanan mandiri menjual berbagai jenis barang secara eceran

¹⁸ [http://www.centerwaralaba.com/2012/04/05/definisi-waralaba/diakses 5 Juni 2013](http://www.centerwaralaba.com/2012/04/05/definisi-waralaba/diakses%205%20Juni%202013)

¹⁹ Pariaman Sinaga, Makalah Pasar Modern VS Pasar Tradisional. Jurnal Kementerian Koperasi dan UKM. (Jakarta : Tidak Diterbitkan, 2004), 2.

yang berbentuk minimarket, supermarket, departemen store, hypermarket ataupun grosir yang berbentuk perkulakan.²⁰

2. Retail kecil

a. Bisnis Retail

Dalam kegiatan perekonomian masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya, membutuhkan pihak distributor yang langsung dapat memberikan pelayanan langsung kepada konsumen dengan menjual barang-barang/ jasa dengan partai kecil atau disebut pengecer (retail).

Pengecer (retailer) adalah : Sebuah lembaga yang melakukan kegiatan usaha menjual barang kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi (non bisnis). Kegiatan ini berhubungan langsung dengan penjualan barang/jasa kepada konsumen akhir.²¹

Usaha eceran (retailing) telah diungkapkan oleh banyak ahli pemasaran. Menurut Kotler dan Armstrong : “ *Retailling is all activities involves in selling goods or services directly to final consumers for their personal, non business use*”. Atau usaha eceran adalah semua aktivitas yang terlibat dalam menjual barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk pemakaian pribadi bukan bisnis. Sementara Berman menyatakan: “ *Retailling consist of those business activities involved in the sale of goods*

²⁰ Pemerintah Provinsi Jawa Timur, Peraturan Daerah Provinsi Jawa Timur nomor 3 tahun 2008 tentang Perlindungan, Pemberdayaan Pasar Tradisional dan Penataan Pasar Modern di Provinsi Jawa Timur.

²¹ M. Mursid, Manajemen Pemasaran (Jakarta : Bumi Aksara, bekerja sama dengan Pusat Antar Universitas – Studi Ekonomi Universitas Indonesia, 2003), 126.

and services to consumers for personal, family, or household use. It is the final stage of the distribution process”.

“Usaha eceran terdiri dari aktivitas-aktivitas bisnis yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa ke konsumen untuk penggunaan pribadi, keluarga atau rumah tangga. Ini merupakan tahap terakhir dari proses distribusi”.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usaha eceran merupakan tahap akhir dari proses distribusi atas aktivitas-aktivitas bisnis dalam menjual barang atau jasa kepada konsumen akhir yang penggunaannya untuk konsumen akhir yang penggunaannya untuk keperluan pribadi, keluarga, rumah tangga atau keperluan lainnya yang bersifat bukan bisnis.²²

Pada Prinsipnya Bisnis Retail Terbagi dalam beberapa bagian antara lain (menurut Peraturan Presiden No.112 Tahun 2007)²³ :

1. Pedagang Eceran Tradisional / Traditional Market (Toko kelontong warung pasar tradisional/ bedak)
2. Pedagang Eceran Modern / Modern Market :
 - a. Minimarket Jaringan Minimarket (swalayan)
 - b. Supermarket
 - c. Hipermarket
3. Pedagang Menengah
4. Pedagang Besar

²² <http://islamwiki.2012pengertianretailingdanrelailer.html> diakses 5 Juni 2013

²³ <http://peluang-usaha.pelapak.com/managemenretailminimarket.html> diakses 5 Juni 2013

b. Retail Kecil

Bisnis Retail kecil di gambarkan sebagai retailer yang berpenghasilan di bawah \$500 pertahun. Pemilik retail pada umumnya bertanggung jawab penuh terhadap seluruh penjualan dan manajemen. Biasanya kebanyakan pemilik toko pada bisnis retail kecil ini dimiliki oleh secara individu (individual proprietorship). UU No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil: Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki hasil/omset penjualan tahunan paling banyak Rp. 100.000.000,00. Usaha kecil disini meliputi usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum.²⁴

3. Keberlangsungan Usaha

Persaingan dalam dunia bisnis perlu untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas, tetapi persaingan tersebut tidak mematikan yang lemah, dan sebaliknya, harus terdapat jalinan yang erat antara pelaku bisnis besar dan golongan menengah kebawah, sehingga dengan perkembangannya perusahaan besar mampu memberikan spread effect terhadap perkembangan sekitarnya.

Mengembangkan tiga komponen penting sustainable development (Sistem keberlangsungan) , yakni economic growth, environmental protection, dan social equity yang digagas the World Commission on Environment and Development (WCED) dalam Brundtland Report (1987), Elkington mengemas

²⁴ Sutrisno Iwantono, Kiat Sukses Berwirausaha (Jakarta : PT. Grasindo : 2002), 47-48.

CSR ke dalam tiga fokus: 3P (profit, planet, dan people). Perusahaan yang baik tidak hanya memburu keuntungan ekonomi belaka (profit), tetapi memiliki kepedulian terhadap kelestarian lingkungan (planet) dan kesejahteraan masyarakat (people). Sustainable development memerlukan dua prokondisi, yaitu : Social responsibility dan Environment responsibility, dengan dapat terpenuhinya tanggung jawab sosial dan lingkungan akan lebih mudah tercapainya pembangunan yang berkelanjutan.²⁵

Keberlangsungan usaha adalah suatu keadaan atau kondisi usaha, dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan yang ada di dalam suatu usaha (industri). Keberlangsungan usaha dalam penelitian dikaji dengan mengadaptasi beberapa aspek-aspek penting dalam suatu usaha, antara lain yaitu :

1. Permodalan yang meliputi segala sesuatu tentang modal yang dipakai dan cara menjalankannya.
2. Sumber Daya Manusia yang meliputi hal-hal yang berhubungan dengan tenaga kerja.
3. Produksi yang meliputi bahan baku dan sarana prasarana.
- 4 Pemasaran yang meliputi Pengembangan produk (desain produk, penganekaragaman hasil), riset komunikasi, distribusi , penetapan harga dan pelayanan. Dalam pengkajian keberlangsungan usaha tersebut dibagi menjadi 4, yaitu keberlangsungan permodalan, keberlangsungan sumber

²⁵ Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2011), 128.

daya manusia, keberlangsungan produksi dan keberlangsungan pemasaran, menitik beratkan dan bersumber pada tiga kata kunci yang tersirat dalam definisi keberlangsungan usaha memenuhi kebutuhan, mengembangkan sumber daya dan melindungi sumber daya.²⁶

4. Konsep *Maqāsid Shari'ah*

*Maqāsid al-shari'ah are principle that provide answers to the above questions and similiar questions about the Islamic law. Maqāsid include the wisdoms behind charity, and 'development consciousness of god', which is one of wisdom behind fasting. Maqāsid of the Islamic law are the objective/ purpose behind Islamic rulings. For number of Islamic legal theoris, it is an alternative expression to poeple's interest' (maṣaliḥ).*²⁷ *Maqāsid al-shari'ah* merupakan prinsip dasar yang memberikan jawaban tentang permasalahan-permasalahan dalam hukum Islam, termasuk di dalamnya kebijakan dalam beramal, meningkatkan kesadaran dalam beribadah kepada Allah, yang menjadi tujuan dalam aturan agama Islam sebagai salah satu alternatif dalam mewujudkan kepentingan masyarakat.

Secara etimologi *maqāsid al-shari'ah* terdiri dari dua kata yaitu *maqāsid* dan *shari'ah*. *Maqāsid* adalah jamak dari *maqasid* yang berarti

²⁶ [http://eprints.uns.ac.id/Niken_Handayani_Modal_Sosial_dan_Keberlangsungan_Usaha_\(Studi_Deskriptif_Kualitatif_Tentang_Keterkaitan_Hubungan_Modal_Sosial_Dengan_Keberlangsungan_Usaha_Pengusaha_Batik_Di_Kampung_Kauman_Kelurahan_Kauman_Kecamatan_Pasar_Kliwon_Surakarta\)](http://eprints.uns.ac.id/Niken_Handayani_Modal_Sosial_dan_Keberlangsungan_Usaha_(Studi_Deskriptif_Kualitatif_Tentang_Keterkaitan_Hubungan_Modal_Sosial_Dengan_Keberlangsungan_Usaha_Pengusaha_Batik_Di_Kampung_Kauman_Kelurahan_Kauman_Kecamatan_Pasar_Kliwon_Surakarta))

²⁷ Jasser Auda, *Maqāsid al-Shari'ah as Philosophy of Islamic Law : A Systems Approach* (USA: The International Institute of Islamic Thought : 2008), 1- 2.

kesengajaan atau tujuan. Sedangkan *sharī'ah* berarti jalan menuju sumber air atau jalan menuju sumber pokok kehidupan. Wahbah al-Zuhaili mendefinisikan *maqāṣid al-sharī'ah* sebagai nilai, tujuan dan rahasia syara' dalam semua atau sebagian besar hukumnya. Ulama *uṣūl fiqhi* mendefinisikan *maqāṣid al-sharī'ah* dengan makna dan tujuan yang dikehendaki syara' dalam mensyari'atkan suatu hukum bagi kemaslahatan umat manusia. Secara garis besar tujuan syari'ah adalah untuk kemaslahatan (kebaikan) umat manusia di dunia dan di akhirat baik dengan menarik manfaat maupun mencegah adanya kerusakan.²⁸ Tujuan dalam hukum Islam untuk mencapainya dengan cara menarik kemanfaatan dan atau dengan cara menolak kemudharatan, baik individu maupun kelompok.

a. Kemaslahatan (*maṣlahah*)

Kemaslahatan menurut Abd al Wahhāb Khallāf adalah sesuatu yang dapat menarik suatu manfaat dalam suatu masyarakat, menolak bahaya, atau menghilangkan kesulitan bagi peradaban umat manusia.²⁹ Kemaslahatan tidak terbatas bagian-bagiannya dan tidak terbatas pada orang perorangan, akan tetapi kemaslahatan itu maju seiring dengan kemajuan dan berkembang sesuai perkembangan lingkungan.

Pengertian *maṣlahah* menurut bahasa berarti “manfaat” dan kata *mursalah* berarti “lepas”, menurut Abdul Wahhāb Khallaf *maṣlahah* berarti “sesuatu yang dianggap masalah / manfaat namun tidak ada ketegasan hukum

²⁸ Jurnal *Maqāṣid al-Syarī'ah*, <http://hunafa.stain-palu.ac.id/wp-content/uploads/2012/02/1-Fatima-Halim.pdf>.

²⁹ Abdul Wahhāb., *Ilmu Ushul...*, 110

untuk merealisasikannya dan tidak pula ada dalil tertentu baik yang mendukung maupun yang menolaknya”.³⁰

At-Tūfi (657 H – 716 H) merumuskan sebagai berikut : “Definisi *maṣlaḥah* menurut ‘*Urf* (Pemahaman umum yang berlaku di masyarakat) : adalah sebab yang membawa kepada kemaslahatan (manfaat).

Kemudian *maṣlaḥat* dibagi menjadi 2 :

- 1) *Maṣlaḥah* yang dikehendaki oleh syar’i, sebagai hak prerogatif Allah ; seperti ibadah.
- 2) *Maṣlaḥah* yang dimaksudkan untuk kemaslahatan makhluk/ umat manusia dan keteraturan urusan mereka.³¹ Dari rumusan at-Tūfi dapat disimpulkan : Pengertian umum *maṣlaḥah* yang berlaku di masyarakat adalah setiap sarana yang bisa membawa manfaat. At- Tūfi membedakan antara tujuan yang ingin dicapai oleh makhluk (manusia) dan tujuan yang ingin di capai oleh *syar’i* (Allah).

Al-Ghazali berpendapat tentang *maṣlaḥah*, menurutnya *maṣlaḥah* berarti memberikan manfaat atau menolak *muḍarat*/ hal-hal yang merugikan. Tujuan hukum Islam yang ingin dicapai dari makhluk/ manusia ada lima, yaitu memelihara agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. Setiap hukum yang

³⁰ Satria Effendi, M. Zein, Ushul Fiqh (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), 148-149.

³¹ Ahmad Munif Suratmaputra, Filsafat Hukum Islam al-Ghazali : *Maṣlaḥah Mursālah dan Relevansinya dengan pembaharuan hukum Islam* (Jakarta : Pustaka Firdaus, 2002), 27.

mengandung tujuan memelihara kelima hal ini disebut *maṣlaḥah*, dan setiap hal yang meniadakannya disebut *mafsadah*.

Menurut al-Shatibi : Kemaslahatan diaplikasikan dalam bidang-bidang sosial (*mu'ammalat*), dan metode *maṣlaḥah* adalah sebagai langkah untuk menghilangkan kesulitan dalam berbagai aspek kehidupan, terutama dalam masalah-masalah sosial kemasyarakatan.³² Sedangkan Menurut Abdul jabbār dari Mu'tajilah bahwa *maṣlaḥah* adalah sesuatu hal yang harus dilakukan manusia guna menghindari *muḍarat*.³³

b. Kemaslahatan *Ḍarūriyyah* (inti / pokok)

*Necessities are further classified into what 'preserves one's faith, soul, wealth, mind, and offspring. Some uṣūlīs added the 'preservation of ' honor to the above five widely populair necessities. The necessities were considered essential matters for human life it self. There is also a general agreement that the preservation of these necessities is the objective behind any revealed law.*³⁴

Kemaslahatan dalam *maqāṣid shar'īah* yang mempunyai kedudukan atau urutan paling atas, yang meliputi pemeliharaan lima aspek : menjaga agama, menjaga jiwa, menjaga akal, menjaga harta, menjaga keturunan. Kemaslahatan *ḍarūriyyah* (inti / pokok), adalah kemaslahatan yang harus dipenuhi karena merupakan kebutuhan primer bagi hidup dan kehidupan manusia, jika salah satu, atau bahkan semua dari kelima hal tersebut terganggu

³² Amin Farih, Kemaslahatan dan Pembaharuan Hukum Islam (Semarang, Wali Songo Press, 2008), 23.

³³ Ahmad..., Filsafat..., 28.

³⁴ Jesser auda, *maqāṣid*....3.

akan mengancam keberlangsungan hidup baik selaku individu maupun kelompok dalam masyarakat baik di dunia maupun di akhirat.

c. *Maṣlahah Ḥifẓ al-māl*

Kemaslahatan demi menjaga harta (kekayaan yang dimiliki), ketentuan agama Islam dalam fiqh adalah dengan hukum ‘potong tangan’ bagi pelaku yang mengambil harta bukan miliknya. Islam menghargai kepemilikan harta seseorang dan mencela perilaku yang tidak bekerja keras. Mempertahankan harta yang dimiliki dengan hasil jerih payahnya untuk tidak berpindah ketangan orang lain. Harta tersebut juga bisa berkaitan dengan mempertahankan usaha yang selama ini digeluti sebagai sumber utama penghasilan keluarga ataupun yang dilakukan sebagai kegiatan sampingan untuk menambah penghasilan keluarga.

Al-Ghazali beserta gurunya al-Juwayni berpendapat: *‘prevention of wealth’ ‘punishments for theft’ and al-Juwayni’s ‘protection of money’ had recently witnessed an evolution into familiar socio economic terminology, such as’ social assistance’, ‘economic development’, flow of money, ‘wellbeing of society’, and diminishing of difference between economic levels. This enable utilising maqāṣid al shari’ah to encourage growth, which is much needed in most contries with a majority of muslims.*³⁵ Menurut al-Ghazali, seiring dengan berkembangnya pemikiran para ahli bahwa usaha-usaha yang termasuk menjaga harta (*ḥifẓ al- māl*) diantaranya adalah menjaga kesejahteraan dalam masyarakat, mewujudkan pembangunan ekonomi melalui

³⁵ Jasser Auda, *Maqāṣid*....,24.

pendapatan perkapita masyarakat, serta menjaga kondisi perekonomian masyarakat dengan menurunkan tingkat kesenjangan taraf ekonomi.

B. Kajian Empirik (Penelitian Terdahulu)

Terdapat beberapa penelitian terdahulu terkait dengan penelitian yang akan dilakukan. Hasil-hasil penelitian terdahulu merupakan dasar atau landasan yang cukup kuat bagi pengembangan kerangka teoritik untuk menjawab permasalahan yang ada dalam penelitian. Berikut ini adalah beberapa penelitian terdahulu yang memiliki tingkat kesamaan serta terkait dengan penelitian yang akan dilakukan, diantaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh : Destina Ristanti pada tahun 2008, ia meneliti tentang dampak kehadiran minimarket (indomaret) terhadap peritel tradisional (Survei persepsi peritel tradisional/ toko di Wilayah Kecamatan Kanigaran Kota Probolinggo, teknik analisis data dengan menggunakan analisis deskriptif dan analisis chi square, menunjukkan hasil bahwa variabel omzet penjualan dan harga mempunyai dampak yang signifikan (berdampak negatif terhadap peritel tradisional), sedangkan variabel harga barang yang di jual tidak berdampak signifikan. Dengan menggunakan beberapa indikator penelitian diantaranya adalah : omzet penjualan, harga barang serta tenaga kerja.³⁶

Pada tahun 2009 Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM, meneliti tentang dampak keberadaan pasar modern terhadap usaha ritel, koperasi,

³⁶ <http://ebookbrowse.net/> Dampak Kehadiran Minimarket Indomaret Terhadap Peritel Tradisional, Destina ristanti. Diakses 28 November 2013.

waserda, dan pasar tradisional, dengan menggunakan indikator penelitian: omzet penjualan, harga jual barang serta tenaga kerja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : keberadaan pasar modern terhadap pasar tradisional berdampak pada penurunan omzet penjualan, sedangkan variabel yang lainnya yaitu : tenaga kerja dan harga jual barang tidak menunjukkan dampak yang signifikan.³⁷

Wyati Saddewisasi, Teguh Ariefiantoro, Aprih santoso Ditahun 2010, melakukan analisis tentang dampak usaha ritel modern terhadap usaha ritel tradisional (studi kasus di wilayah kecamatan gunung pati, mijen, tembalang, dan banyumanik), beberapa indikator yang digunakan adalah : jumlah omset penjualan, perputaran barang dagangan, jumlah jam buka, laba bersih, Laba kotor, biaya usaha ritel tradisional sebelum dan sesudah ada usaha ritel modern. Hasil penelitian menyatakan: penurunan omset penjualan karena kehadiran ritel modern menunjukkan pengaruh negatif dari adanya usaha ritel modern terhadap usaha ritel tradisional. Jam buka tidak ada perubahan yang signifikan, rata-rata jam buka usaha sebelum maupun sesudah ada ritel modern sebanyak 13,8 jam. Keberadaan ritel modern tidak berdampak pada jumlah jam buka. Dampak ritel modern terhadap perputaran barang dagangan adalah negatif karena perputaran yang lambat diakibatkan omset penjualan yang sedikit, Rata-rata biaya usaha, terutama untuk pembelian barang dagangan mengalami perubahan yaitu ada penurunan biaya usaha. Laba bersih dan laba kotor juga mengalami penurunan

³⁷ [http://smecda.com/kajian Koperasi dan UKM /files/jurnal/Hal 85.pdf](http://smecda.com/kajian/Koperasi%20dan%20UKM/files/jurnal/Hal%2085.pdf) , diakses 23 november 2013

disebabkan karena penurunan omset penjualan dan penurunan biaya usaha. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode analisis Uji-t berpasangan (paired t-test).³⁸

Pada tahun yang sama yaitu tahun 2010 Agus Susilo dan Taufik, meneliti tentang dampak keberadaan pasar modern terhadap Usaha ritel koperasi/waserda dan pasar Tradisional, hasil penelitian menyatakan bahwa : Dampak keberadaan pasar modern terhadap pasar tradisional adalah dalam hal penurunan omzet penjualan. Dengan menggunakan uji beda pada taraf signifikansi $\alpha = 0,05$, hasil analisis menunjukkan bahwa dari 3 variabel yang diteliti, variabel omzet penjualan pasar tradisional menunjukkan perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah hadirnya pasar modern, dimana omzet penjualan setelah adanya pasar modern lebih rendah dibandingkan sebelum hadirnya pasar modern. Sedangkan variabel lainnya, yaitu jumlah tenaga kerja dan harga jual barang tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan, teknik statistika yang digunakan adalah menggunakan univariate analysis, yaitu Mann Whitney U dan t-test dan analisis regresi logistik (logit regression), sedangkan beberapa indikator yang digunakan adalah : Omzet Penjualan, Harga jual barang, serta Jumlah Tenaga kerja.³⁹

³⁸ Riptek Vol.5 No.I Tahun 2011, Hal.: 31 – 43, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Semarang, <http://ebookbrowse.net/gdoc.php?id>, diakses 23 november 2013.

³⁹ <http://www.google.com> Agus Susilo, Taufik, Dampak Keberadaan Pasar Modern Terhadap Usaha Ritel Koperasi/Waserda dan Pasar Tradisional, Jurnal dikti tentang pengaruh waralaba terhadap retail kecil_ diakses tgl 29 sept 2013.

Di tahun 2011 Melita Iffah, Fauzul Rizal Sutikno, Nindya Sari, menguji Pengaruh toko modern terhadap toko usaha kecil skala lingkungan (studi kasus minimarket kecamatan blimbing kota Malang) (2011), Teknik analisis menggunakan Importance Performance Analysis (IPA) analisis ini digunakan untuk mengetahui kepuasan pelanggan terhadap toko usaha kecil dan minimarket di Kecamatan Blimbing . dan analisis tabulasi silang (Cross Tab) digunakan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel dalam satu output. Terdapat perbedaan karakteristik toko usaha kecil dan minimarket di Kecamatan Blimbing, diantaranya meliputi sistem kepemilikan, sistem pelayanan, waktu operasional dan tujuan kulakan. Persepsi masyarakat memunculkan kelebihan dan kekurangan dari masing-masing fasilitas perdagangan. Berdasarkan penelitian, semakin jauh toko usaha kecil terhadap minimarket, pengaruh yang ditimbulkan akan semakin kecil. Namun, semakin dekat toko usaha kecil dengan minimarket, maka pengaruh yang sangat besar dan kekurangan terjadi pada jumlah konsumen yang datang setiap harinya. Perlu diberikan batasan yang jelas untuk pengembangan minimarket kedepannya. Hal ini untuk melindungi eksistensi toko usaha kecil sebagai kekuatan ekonomi menengah kebawah. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah adanya potongan harga, kebebasan memilih barang, kualitas barang lebih tinggi, tempat lebih bersih, nyaman, dan lengkap, suasana berbelanja yang nyaman dan bersih.⁴⁰

⁴⁰ Jurnal Tata Kota dan Daerah Jawa Timur Volume 3, Nomor 1, Juli 2011

Kemudian Nandya Whita Moniva di tahun 2012, meneliti tentang mini market mengubah pola pikir, hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan minimarket berpengaruh pada menurunnya omzet penjualan toko kecil, faktor harga barang yang dijual di toko waralaba tidak berpengaruh karena harga barang di minimarket cenderung lebih mahal di bandingkan dengan toko lainnya, sedang faktor lain yang berpengaruh adalah gaya hidup modern masyarakat yang lebih senang berbelanja di tempat yang bersih dan nyaman dengan fasilitas modern. Indikator yang digunakan pada penelitian ini adalah : omzet penjualan, harga barang serta gaya hidup modern.⁴¹

Penelitian terdahulu tersebut di atas dapat dibuatkan mapping sebagai berikut :

Tabel 2.1
Mapping Penelitian terdahulu

No.	Nama Peneliti / Judul Penelitian	Indikator Penelitian	Hasil Penelitian
	Destina Ristanti 2008 / Dampak kehadiran minimarket (indomaret) terhadap peritel tradisional(Survei persepsi peritel tradisional/ toko di Wilayah kecamatan	• Omzet penjualan • Harga • Tenaga kerja	Tehnik analisis data dengan menggunakan analisis deskriptif dan analisis chi square, menunjukan hasil bahwa variabel omzet penjualan dan harga mempunyai dampak yang signifikan (berdampak

⁴¹ Jurnal Unair No. 92/thn ix/juni2013, www.unair.ac.id, diakses 25 november 2013

	Kanigaran Kota probolinggo ⁴²		negatif terhadap peritel tradisional), sedangkan variabel harga tidak berdampak signifikan.
2.	Dampak keberadaan pasar modern terhadap usaha ritel, koperasi, waserda, dan pasar tradisional (2009) / Jurnal pengkajian koperasi dan UKM ⁴³	• Omzet penjualan • Harga jual barang • Jumlah tenaga kerja	Hasil penelitian menunjukkan keberadaan pasar modern terhadap pasar tradisional berdampak pada penurunan omzet penjualan, sedangkan variabel yang lainnya yaitu : tenaga kerja dan harga jual barang tidak menunjukkan dampak yang signifikan.
3.	Pengaruh toko modern terhadap toko usaha kecil skala lingkungan (studi kasus minimarket kecamatan bilmbing kota Malang)(2011)/ Melita	• Adanya potongan harga • Kebebasan memilih barang	Tehnik analisis menggunakan Importance Performance Analysis (IPA) Analisis ini digunakan untuk mengetahui kepuasan pelanggan terhadap toko

⁴² <http://ebookbrowse.net/dampak-kehadiran-minimarket-indomaret-terhadap-peritel-tradisional-Destina-ristanti>. Diakses 28 November 2013.

⁴³ <http://smecda.com/kajian/files/jurnal/Hal-85.pdf>, diakses 23 november 2013

	Iffah, Fauzul Rizal Sutikno, Nindya Sari⁴⁴	• Kualitas barang lebih tinggi • Tempat lebih bersih, nyaman, dan lengkap • Suasana berbelanja	usaha kecil dan minimarket di Kecamatan Blimbing . dan Analisis Tabulasi Silang (Cross Tab) Digunakan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel dalam satu output. Terdapat perbedaan karakteristik toko usaha kecil dan minimarket di Kecamatan Blimbing, diantaranya meliputi sistem kepemilikan, sistem pelayanan, waktu operasional dan tujuan kulakan. Persepsi masyarakat memunculkan kelebihan dan kekurangan dari masing-masing fasilitas perdagangan. Berdasarkan penelitian, semakin jauh toko usaha kecil terhadap minimarket, pengaruh yang
--	--	--	--

⁴⁴ Jurnal Tata Kota dan Daerah Volume 3, Nomor 1, Juli 2011

			ditimbulkan akan semakin kecil. Namun, semakin dekat toko usaha kecil dengan minimarket, maka pengaruh yang sangat besar dan kekurangan terjadi pada jumlah konsumen yang datang setiap harinya. Perlu diberikan batasan yang jelas untuk pengembangan minimarket ke depannya. Hal ini untuk melindungi eksistensi toko usaha kecil sebagai kekuatan ekonomi menengah kebawah.
4.	Mini market mengubah pola pikir/ Nandya whita moniva⁴⁵	• Omzet penjualan • Harga barang • Gaya hidup modern	Keberadaan minimarket berpengaruh pada menurunnya omzet penjualan toko kecil, faktor harga barang tidak berpengaruh karena harga

⁴⁵ Jurnal unair No. 92/thn ix/juni2013, www.unair.ac.id, diakses 25 november 2013

			barang di minimarket cenderung lebih mahal, sedang faktor lain yang berpengaruh adalah gaya hidup modern masyarakat yang lebih senang berbelanja di tempat yang bersih dan nyaman.
5.	Analisis dampak usaha ritel modern terhadap usaha ritel tradisional (studi kasus di wilayah kecamatan gunungpati, mijen, tembalang, dan banyumanik) (2010)/ Wyati saddewisasi, Teguh ariefiantoro, Aprih santoso ⁴⁶	• Jumlah omset penjualan • Perputaran barang dagangan • Jumlah jam buka • Laba bersih • Laba kotor • Biaya usaha ritel	Metode analisis Uji-t berpasangan (paired t-test). - Penurunan omset penjualan karena kehadiran ritel modern menunjukkan pengaruh negatif dari adanya usaha ritel modern terhadap usaha ritel tradisional. -jam buka tidak ada perubahan yang signifikan, rata-rata jam buka usaha sebelum maupun sesudah

⁴⁶ Riptek Vol.5 No.I Tahun 2011, Hal.: 31 – 43, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Semarang, <http://cbookbrowse.net/gdoc.php?id>, diakses 23 november 2013.

		tradisional sebelum dan sesudah ada usaha ritel modern.	ada ritel modern sebanyak 13,8 jam. Keberadaan ritel modern tidak berdampak pada jumlah jam buka. - dampak ritel modern terhadap perputaran barang dagangan adalah negatif karena perputaran yang lambat diakibatkan omset yang sedikit - Rata-rata biaya usaha, terutama untuk pembelian barang dagangan mengalami perubahan yaitu ada penurunan biaya usaha. - Laba bersih dan laba kotor juga mengalami penurunan disebabkan karena penurunan omset penjualan dan penurunan biaya usaha.
6.	Dampak keberadaan pasar modern terhadap	• Omzet Penjualan	Teknik statistika yang digunakan adalah univariate

	Usaha ritel koperasi/waserda dan pasar Tradisional(2010). Agus Susilo dan Taufik.⁴⁷	• Harga jual barang • Jumlah Tenaga kerja	analysis, yaitu Mann Whitney U dan t-test dan analisis regresi logistik (logit regression). dampak keberadaan pasar modern terhadap pasar tradisional adalah dalam hal penurunan omzet penjualan. Dengan menggunakan uji beda pada taraf signifikansi $\alpha = 0,05$, hasil analisis menunjukkan bahwa dari 3 variabel yang diteliti, variabel omzet penjualan pasar tradisional menunjukkan perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah hadirnya pasar modern dimana omzet penjualan setelah adanya pasar modern
--	---	--	---

⁴⁷ <http://www.google.com> Agus Susilo, Taufik, Dampak Keberadaan Pasar Modern terhadap Usaha Ritel Koperasi/Waserda dan P a s a r tradisional, Jurnal dikti tentang pengaruh waralaba terhadap retail kecil diakses tgl 29 sept 2013.

			lebih rendah dibandingkan sebelum hadirnya pasar modern. Sedangkan variabel lainnya, yaitu jumlah tenaga kerja dan harga jual barang tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan.
--	--	--	---

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu di atas menjelaskan bahwa sistem waralaba berpengaruh negatif terhadap retail kecil menurut Destina Ristanti 2008, Jurnal pengkajian Koperasi dan UKM 2009, Nandya Whita Moniva dalam Jurnal Unair No. 92 tahun 2013, serta Agus Susilo dan Taufik (2010) indikator yang menunjukan penelitian mereka yang paling signifikan adalah menurunnya omzet penjualan, sedangkan pengaruh harga jual dan jumlah tenaga kerja tidak memberikan pengaruh yang signifikan. Sedangkan menurut Melita Iffah, fauzul Rizal Sutikno, serta Nindya Sari untuk mengukur kepuasan konsumen terhadap toko kecil dan minimarket ditunjukan oleh indikator adanya potongan harga, kebebasan memilih barang, tempat lebih nyaman dan bersih, serta gaya hidup modern dalam masyarakat.

Berdasarkan penelitian terdahulu dan berdasarkan indikator yang telah digunakan maka penelitian ini akan mencoba menguji kembali pengaruh sistem waralaba terhadap retail kecil di Kabupaten Ponorogo, karena data statistik

menunjukkan peningkatan jumlah retail kecil di Kabupaten Ponorogo walaupun diikuti peningkatan jumlah waralaba.

C. Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian dalam latar belakang, tinjauan pustaka dan hasil penelitian terdahulu maka disusunlah kerangka konseptual penelitian. Sebelum menyusun kerangka konseptual, penelitian ini menjelaskan terlebih dahulu kerangka proses berpikir. Di dalam kerangka proses berpikir terdapat kajian teoritis dan kajian empiris yang saling berhubungan dan saling mendukung satu dengan lainnya. Maksudnya untuk memberikan tuntunan berpikir deduktif melalui teori dan konsep yang telah ada karena kajian teori menuntut berpikir dari proses umum menuju pemikiran khusus, serta memberikan tuntunan induktif untuk memperjelas wawasan dalam melakukan analisis melalui studi empiris.

Dengan pendekatan deduktif yang saling berhubungan ini disusun hipotesa penelitian. Hipotesa penelitian ini merupakan solusi sementara atas rumusan masalah yang perlu di uji kebenarannya melalui uji statistik. Uji statistik dalam penelitian ini menggunakan Path analysis (analisis jalur), merupakan pengembangan korelasi yang diurai menjadi beberapa interpretasi yang ditimbulkannya. Lebih lanjut, analisis jalur mempunyai kedekatan dengan regresi berganda; atau dengan kata lain, regresi berganda merupakan bentuk

husus dari analisis jalur. Teknik ini juga dikenal sebagai model sebab akibat (causing modeling).

Penamaan ini didasarkan pada alasan bahwa analisis jalur memungkinkan pengguna dapat menguji proposisi teoritis mengenai hubungan sebab dan akibat tanpa memanipulasi variabel - variabel. Memanipulasi variabel maksudnya ialah memberikan perlakuan (treatment) terhadap variabel-variabel tertentu dalam penngukurannya. Asumsi dasar model ini ialah beberapa variabel sebenarnya mempunyai hubungan yang sangat dekat satu dengan yang lainnya.⁴⁸ Dari pengujian hipotesa dihasilkan konsep secara menyeluruh serta diharapkan menghasilkan temuan teoritis sehingga mampu memberikan sumbangan bagi pengembangan ilmu serta memberikan kontribusi studi empiris tentang topik penelitian ini.

Penelitian ini mengkaji pengaruh bisnis waralaba terhadap eksistensi Retail kecil (Tinjauan *maṣlāḥah*), berikut variabel-variabel yang mempengaruhinya. Oleh karenanya tuntunan deduktif dalam penelitian ini terdiri dari teori dan konsep tentang waralaba, retail kecil, *maqāṣid al-shari'yyah* kemaslahatan, *Maṣlāḥah ḥifẓ al Māl*. Tuntunan induktif penelitian ini terdiri dari penelitian empiris yang menunjukkan hubungan variabel-variabel yang terkait. Penelitian mengenai pengaruh bisnis waralaba terhadap eksistensi retail kecil yang ada di kabupaten Ponorogo, merupakan upaya yang dilakukan untuk mengetahui fenomena sosial tentang dampak yang terjadi pada eksistensi retail kecil dengan maraknya bisnis waralaba.

⁴⁸ Jonathan Sarwono, Analisis Jalur untuk Riset Bisnis dengan SPSS (Yogyakarta: Andi Offset, 2007), 1.

Menjelaskan bahwa penelitian ini mengacu pada beberapa teori maupun penelitian terdahulu dan menjadi kajian, yaitu :

1. Variabel Sistem Waralaba (X), pada penelitian ini menggunakan 4 indikator, berdasarkan penelitian terdahulu; berdasarkan penelitian Melita Iffah, dkk yaitu indikator adanya potongan harga dan kebebasan memilih barang, sedangkan indikator gaya hidup modern dan jumlah waralaba berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Nadya Whita Moniva dan Melita Iffah, maka indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagaimana yang tampak pada tabel 2.2 berikut ini :

Tabel 2.2
Indikator Variabel Sistem Waralaba (X)

Variabel Sistem Waralaba (X)		
Indikator		
1	X1	Adanya potongan harga
2	X2	Kebebasan memilih barang
3	X3	Gaya hidup modern
4	X4	Jumlah waralaba

2. Variabel Eksistensi Retail kecil (Y), pada penelitian ini menggunakan 4 indikator, berdasarkan penelitian terdahulu, indikator penelitian yang digunakan untuk variabel eksistensi retail kecil adalah; pertama, indikator Omzet penjualan, yaitu berdasarkan pada penelitian yang dilakukan oleh Destina Ristanti, Jurnal pengkajian Koperasi dan UKM, Nandya Whita Moniva, WyatiSaddewisasi,dkk, Serta Agus Susilo dan taufik. Kedua, indikator Harga barang yaitu berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Destina Ristanti,dan Nandya Whita Moniva. Sedangkan ketiga dan

keempat yaitu indikator Perputaran barang dan Sumber penghasilan keluarga, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Wyati saddewisasi, Teguh ariefiantoro, Aprih santoso. Maka variabel eksistensi retail kecil pada penelitian ini menggunakan indikator sebagai berikut, sebagaimana yang tampak pada tabel 2.3 berikut ini :

Tabel 2.3
Indikator Variabel Eksistensi Retail Kecil (Y)

Variabel Eksistensi retail kecil (Y)		
Indikator		
1	Y1	Omzet penjualan
2	Y2	Harga barang
3	Y3	Perputaran barang
4	Y4	Sumber penghasilan keluarga

Kerangka konseptual dibuat untuk menggambarkan variabel penelitian berdasarkan studi teoritis dan studi empiris yang telah dijelaskan sebelumnya, serta hubungan antar variabel penelitian tersebut. Para pengkaji syariat dapat memastikan bahwa hukum-hukum syariat Islam dibangun untuk kemaslahatan manusia, mencegah kerusakan, dan mewujudkan kebaikan utama. Allah SWT mengutus nabi Muhammad Saw. sebagai rahmat bagi seluruh alam. Firman-Nya :



“ Dan tidaklah kami mengutusmu melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam”. (QS. Al- Anbiyā:107).⁴⁹

⁴⁹ Yusuf Qarḍawī, *Membumikan Syariat Islam: Keluwesan Aturan Ilahi Untuk Manusia* (Bandung : Mizan Pustaka, 2003), 62.

Teori *Maṣlāḥah* (Kemaslahatan) yang digunakan untuk mencapai tujuan dalam hukum Islam (*maqāṣid al-sharīah*) dalam merealisasikan (*al-falāḥ*) kebahagiaan dunia dan akhirat. Islam menetapkan *Maqāṣid al-sharīah* meliputi :

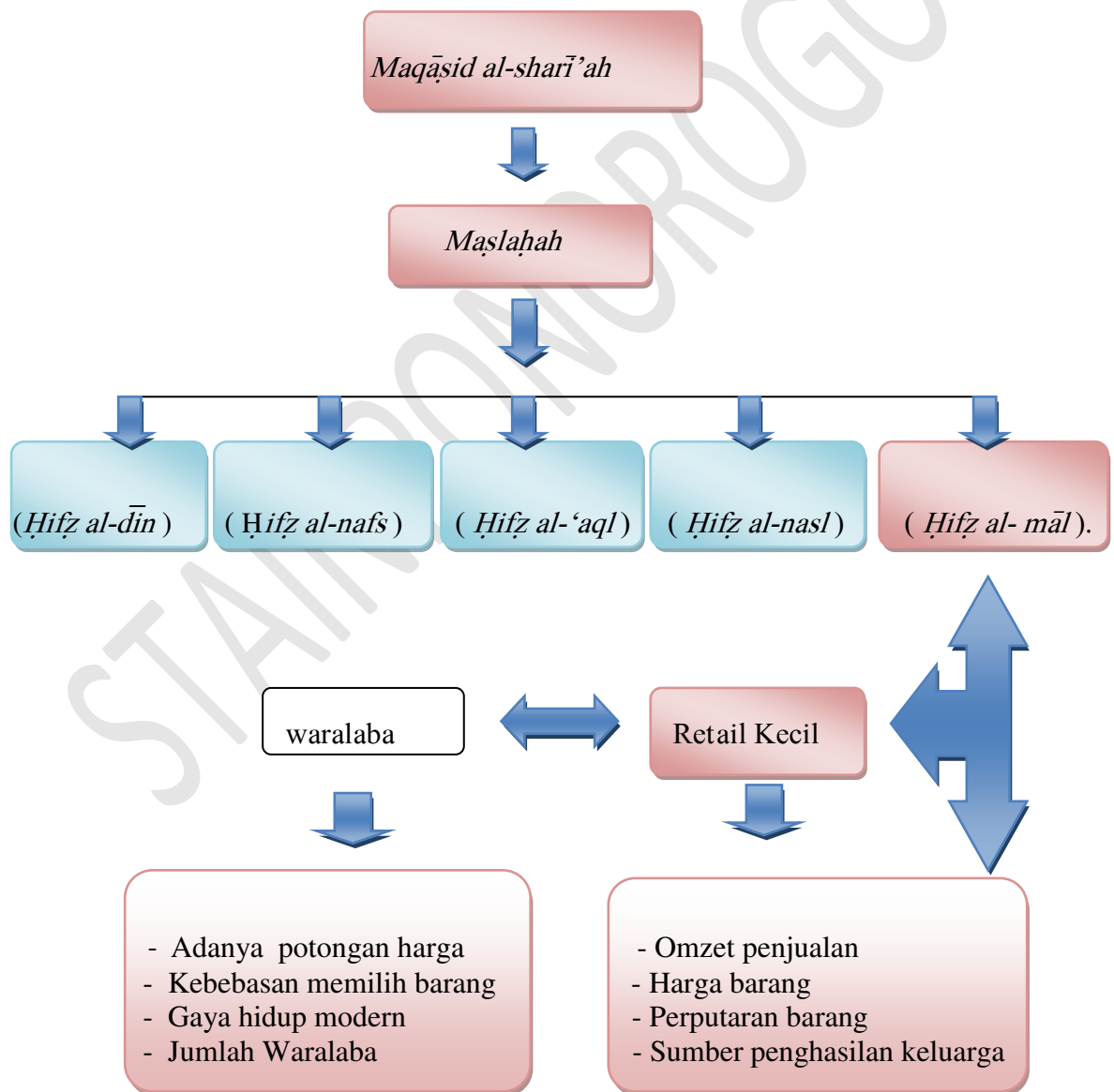
1. Perlindungan terhadap agama (*hifẓ al-dīn*)
2. Perlindungan terhadap jiwa (*hifẓ al-nafs*)
3. Perlindungan terhadap akal (*hifẓ al-‘aql*)
4. Perlindungan terhadap kehormatan keturunan (*hifẓ al-nasl*)
5. Perlindungan terhadap harta (*hifẓ al-māl*).

Maṣlāḥah dengan tiga tingkatannya, yakni : *darūriyyah* (primer/kebutuhan bersifat pokok), *ḥajīyyah* (sekunder/kebutuhan yang bersifat tambahan), dan *taḥsīniyyah* (tersier/kebutuhan yang bersifat perbaikan), primer artinya sesuatu yang menjadi dasar terwujudnya kemaslahatan agama dan dunia. Apabila sesuatu itu hilang kemaslahatan akan sulit terwujud, bahkan akan menimbulkan ketidak harmonisan, kerusakan, kekacauan, dan kahancuran. Dalam konsep *maṣlāḥah* dari *al-muwāfaqāt* karya al-Shātibī melihat bahwa kemaslahatan primer (*darūriy*) meliputi pemeliharaan dan perlindungan terhadap agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta.

Toko-toko dengan sistem waralaba di kabupaten Ponorogo yang tumbuh bak jamur di musim penghujan mengancam eksistensi retail kecil, terancam eksistensinya berakibat pada terganggunya keberlangsungan usaha (*survival*) retail kecil, maka hal tersebut akan mengancam kemaslahatan kehidupan para pemilik retail kecil tersebut. Terancamnya keberlangsungan

sebuah usaha menyebabkan terancamnya kemaslahatan terutama *maṣlahah darūriy* aspek perlindungan harta (*ḥifẓ al-māl*) yang mengakibatkan terancamnya kesejahteraan para pemilik retail kecil, karena omzet pendapatan dari hasil toko mereka mengalami penurunan. Perputaran barang pun lambat dikarenakan omzet mengalami penurunan, sehingga sumber penghasilan keluarga pun terancam, akan tetapi yang masih dimiliki retail kecil untuk mampu *survive* adalah harga barang di toko mereka yang lebih murah masih mampu bersaing dengan harga barang di toko waralaba.

Berdasarkan uraian tersebut secara keseluruhan disusun kerangka konseptual seperti yang digambarkan pada gambar 2.1 dalam kerangka konseptual tersebut digambarkan pula indikator-indikator dari setiap variabel.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Hubungan antar variabel dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengaruh Sistem Waralaba terhadap eksistensi retail kecil, bahwa usaha-usaha dengan sistem waralaba dapat mengganggu kemaslahatan retail kecil yang ada di kabupaten Ponorogo.
2. Pengaruh terancamnya eksistensi retail kecil terhadap kemaslahatan perlindungan harta (*ḥifẓ al māl*), bahwa terancamnya eksistensi retail kecil akan mengancam penghasilan para pemilik retail kecil dan mengganggu kesejahteraan keluarganya.

Mengacu pada pendapat ahli tentang teori *maṣlahah menurut al Wahhāb Khallāf* adalah sesuatu yang dapat menarik suatu manfaat dalam suatu masyarakat, menolak bahaya, atau menghilangkan kesulitan bagi peradaban umat manusia dan sesuai studi empirik terdahulu yang dilakukan oleh Melita Iffah, Fauzul Rizal Sutikno, Nindya Sari, maka diyakini bahwa sistem waralaba akan mempengaruhi retail kecil yang ada di Kabupaten Ponorogo. Berdasarkan pemikiran tersebut akan dirumuskan sebuah hipotesa.

D. Hipotesa Penelitian

Berdasarkan tinjauan teoritis tentang kemaslahatan, keberlangsungan usaha serta pengaruh pesaing dalam usaha dan berdasarkan tinjauan empiris yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu dengan beberapa indikator,

diantaranya menurunnya omzet penjualan serta permasalahan yang telah dikemukakan, maka hipotesa dalam penelitian ini adalah :

“ Sistem waralaba berpengaruh negatif terhadap eksistensi dan mengancam kemaslahatan retail kecil yang ada di Kabupaten Ponorogo ”.

B A B III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian dalam penelitian ini adalah explanatori. Dinamakan explanatori karena bertujuan untuk menganalisis hubungan-hubungan antar variabel dan menjelaskan pengaruh antar variabel melalui pengujian hipotesa. Variabel-variabel tersebut antara lain : sistem waralaba, eksistensi retail kecil, serta kemaslahatannya.

Metode utama penelitian ini adalah metode survey, yaitu penelitian yang dilakukan dengan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data pokok. Penelitian kuantitatif yang dilakukan dengan menggunakan pertanyaan terstruktur/ sistematis yang sama kepada banyak orang, untuk kemudian seluruh jawaban yang diperoleh peneliti dicatat, diolah, dan dianalisis.⁵⁰ Dan

⁵⁰ Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, Metode Penelitian Kuantitatif (Jakarta : Raja Grafindo Persada 2008), 143.

kemudian dilanjutkan dengan wawancara langsung mengenai hal terkait oleh karena itu penelitian ini merupakan mix research.

Penelitian ini berkaitan dengan perilaku manusia (human behaviour) dengan jenis data berbentuk primer yang dikumpulkan oleh peneliti dimaksudkan untuk menjawab masalah yang telah dirumuskan, dan penelitian ini merupakan penelitian penjelasan dari persepsi responden (explanatory peceptional research) dengan tujuan menganalisis hubungan-hubungan antar variabel dan menjelaskan pengaruh antar variabel melalui pengujian hipotesa.

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi didefinisikan sebagai totalitas unit analisis yang sedang diteliti atau keseluruhan unit analisis atau keseluruhan Subjek penelitian yang menjadi perhatian pengamatan dan penyedia data yang memiliki karakteristik yang sama.⁵¹

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pemilik toko retail kecil yang ada disekitar waralaba di kabupaten Ponorogo, dimana dalam penelitian ini jumlah populasi 996 toko. Data Populasi seperti tabel 3.1 berikut :

Tabel 3.1
Jumlah Toko Retail Kecil Di Kabupaten Ponorogo

No	Nama Kecamatan	Jumlah toko
----	----------------	-------------

⁵¹ Burhan Nugiyanto. et al, Statistik Terapan untuk penelitian Ilmu ilmu Sosial (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), 20.

		2010	2011	2012
1.	Ponorogo kota	410	431	462
2.	Balong	117	120	133
4.	Jetis	124	187	215
5.	Somoroto	120	173	196
	Jumlah	771	901	996

Sumber: Kantor BPS Kabupaten Ponorogo (Kecamatan dalam angka) tahun 2012

2. Sampel dan Tehnik Pengambilan Sampel

Sebagian anggota populasi yang dijadikan sumber data, yang merupakan sebuah kelompok anggota populasi yang memiliki karakteristik populasi yang bersifat refresentatif, artinya sampel haruslah mencerminkan dan bersifat mewakili keadaan populasi.⁵²

Dalam penelitian ini diambil 80 sampel toko retail kecil yang ada di sekitar toko waralaba dari 996 populasi toko retail kecil, pada setiap kecamatan yang terdapat toko waralaba. Jumlah Waralaba yang ada di kabupaten Ponorogo berdasarkan data dari Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu (KPPT) sebanyak 24 Waralaba, dimana 19 buah terdapat di kecamatan kota Ponorogo, 2 buah toko waralaba di kecamatan Jetis, 2 buah toko waralaba di kecamatan Balong, dan sebuah toko di kecamatan Somoroto. Karena keterbatasan waktu bagi peneliti dalam menyebarkan

⁵² Ibid., 21.

kuesioner, dan semakin berkurangnya jumlah retail kecil yang berada di sekitar Waralaba maka jumlah itulah yaitu sebanyak 80 responden yang diambil peneliti untuk dijadikan sampel. Dengan demikian dapat diambil sampel di masing-masing kecamatan sebagaimana pada Tabel 3.2 berikut ini,

Tabel 3.2
Sampel toko retail kecil berdasarkan kecamatan yang terdapat toko
waralaba di kabupaten ponorogo
Tahun 2012

No.	Nama Kecamatan	Jumlah Sampel
1.	Ponorogo kota	40
2.	Balong	10
3.	Sukorejo	5
4.	Jetis	15
5.	Somoroto	10
Jumlah		80

Sumber : Lampiran data sampel, 2012

Proses pengambilan sampel dilakukan secara nonrandom atau non probability, setiap elemen populasi tidak mempunyai kemungkinan yang sama untuk dijadikan sampel. Jenis sampel ini tidak dipilih secara acak, jadi semua

unsur atau elemen populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk bisa dipilih menjadi sampel. Unsur populasi yang terpilih menjadi sampel bisa disebabkan karena kebetulan atau karena faktor lain yang sebelumnya telah direncanakan oleh peneliti⁵³. Teknik sampel ini adalah bentuk dari sampel distratifikasikan secara proporsional, namun tidak dipilih secara acak melainkan secara kebetulan saja. Purposive Sampling, sesuai dengan namanya, sampel diambil dengan maksud atau tujuan tertentu dalam hal ini hanya toko retail kecil yang berada disekitar waralaba yang diambil peneliti sebagai sample, karena peneliti menganggap bahwa toko retail kecil yang berada di sekitar waralaba yang paling merasakan dampak nya.

3. Responden

Dalam penelitian ini respondennya adalah para pemilik toko retail kecil yang berada di sekitar waralaba. Responden yang dipilih hanya para pemilik toko retail kecil yang berdomosili sekitar paling jauh berjarak 500 M dari toko waralaba. Diambil sebanyak 80 responden

C. Identifikasi Variabel

Variabel-variabel yang akan dianalisis dalam penelitian ini dikelompokkan sebagai berikut :

1. Variabel Eksogen adalah variabel yang tidak diprediksi oleh variabel lain dalam model, variabel eksogen dalam penelitian ini adalah sistem waralaba (X)

⁵³ Ibid, 123

2. Variabel Endogen adalah variabel yang diprediksi oleh satu atau beberapa konstruk. Variabel ini disebut variabel tidak bebas atau variabel terikat. variabel endogen dalam penelitian ini adalah eksistensi retail kecil (Y).

1. Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian yang digunakan sebagai instrumen penelitian yaitu: variabel eksogen Sistem Waralaba, variabel Endogen Eksistensi Retail Kecil. Kesepahaman pengertian mengenai suatu variabel sangat dibutuhkan untuk mencegah perbedaan pendapat dan persepsi. Oleh karena itu dibutuhkan definisi operasional masing-masing variabel secara jelas. Setiap pertanyaan mencerminkan indikator dari masing-masing variabel penelitian akan ditanggapi dan dinilai oleh responden dengan menggunakan skala likert 1 sampai 5. Berdasarkan identifikasi variabel, maka berikut adalah penjelasan definisi operasional variabel yang akan diteliti :

1. Sistem Waralaba (X), adalah Suatu bisnis modern yang didasarkan pada perjanjian dua belah pihak, yaitu franchisor dan franchisee untuk menjalankan bisnis menurut sistem yang telah ditentukan oleh franchisor. Variabel ini di ukur dengan menggunakan 4 indikator, Indikator yang diambil berdasarka penelitian terdahulu; adanya potongan harga (Melita Iffah, dkk sebagaimana tergambar pada tabel 3.4

Tabel 3.4
Instrumen pengukuran Sistem Waralaba

Variabel Sistem Waralaba (X)	
Indikator	No. Item
Adanya potongan harga	X1
Kebebasan memilih barang	X2
Gaya hidup modern	X3
Jumlah waralaba	X4

Masing-masing indikator diukur dengan menggunakan skala likert dengan 5 pilihan jawaban (sangat tidak setuju (STS), tidak setuju (TS), Netral (N), Setuju (S), sangat setuju (SS)), dimana jawaban terendah diberi skor 1 dan nilai tertinggi diberi skor 5, skala ini adalah skala interval, dimana semakin tinggi skor angka semakin tinggi keberpihakan kepada sistem ini.

2. Eksistensi Retail kecil (Y) adalah, Keberlangsungan Usaha eceran terdiri dari aktivitas-aktivitas bisnis yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa ke konsumen untuk penggunaan pribadi, variabel ini diukur dengan menggunakan 4 indikator, seperti yang tergambar dalam tabel 3.5 berikut :

Tabel 3.5
Instrumen pengukur Eksistensi retail kecil

Variabel Eksistensi Retail Kecil (Y)	
Indikator	No. Item
Omzet penjualan	Y1
Harga barang	Y2
Perputaran barang	Y3
Sumber penghasilan keluarga	Y4

Masing-masing indikator diukur dengan menggunakan skala likert dengan 5 pilihan jawaban (sangat tidak setuju (STS), tidak setuju (TS), Netral (N), Setuju (S), sangat setuju (SS)), dimana jawaban terendah diberi skor 1 dan nilai tertinggi diberi skor 5, skala ini adalah skala interval, dimana

semakin tinggi skor angka semakin tinggi tingkat eksistensi dan kesejahteraan retail kecil.

D. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Kuesioner terdiri dari sejumlah pertanyaan terstruktur dari indikator-indikator setiap variabel penelitian, yang di adopsi dari berbagai penelitian sebelumnya yang dianggap telah teruji kehandalan dan keshahiannya. Kuesioner diberikan kepada para responden yang dipilih berdasarkan letak domisili secara nonrandom atau nonprobability, setiap elemen populasi tidak mempunyai kemungkinan yang sama untuk dijadikan sampel. Jenis sampel ini tidak dipilih secara acak, jadi tidak semua unsur atau elemen populasi mempunyai kesempatan sama untuk bisa dipilih menjadi sampel. Unsur populasi yg terpilih menjadi sampel bisa disebabkan karena kebetulan atau faktor lain yang sebelumnya sudah dilakukan oleh peneliti.

Ada tiga persyaratan dalam pengukuran yaitu :

1. pengukuran harus merupakan suatu proses penemuan konsep secara operasional.
2. Pengukuran harus valid dan akurat juga
3. Hasil proses pengukuran harus dapat diproduksi ulang (reproduceable)

Sehingga suatu pengukuran harus diuji kesahihan (validity) dan kehandalan (reliability). Terkait dengan hal tersebut maka uji

pengukuran yang sering digunakan dalam menilai alat ukur perilaku, Misalnya kuesioner adalah uji validitas dan uji reliabilitas.

1. Uji Validitas

Validitas berhubungan dengan apakah suatu variabel mengukur apa yang seharusnya diukur. Validitas dalam penelitian menyatakan derajat ketepatan alat ukur penelitian terhadap isi atau arti sebenarnya yang diukur. Uji validitas adalah uji yang digunakan untuk menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur yang digunakan dalam penelitian mengukur apa yang ingin diukur. Dengan uji ini dilakukan pemeriksaan apakah item-item yang di eksplorasi mendukung item total atau tidak. Suatu instrumen penelitian dianggap shahih (valid) jika informasi yang ada pada tiap item berkorelasi erat dengan informasi dari item-item tersebut sebagai suatu kesatuan.

Suatu variabel dikatakan mempunyai validitas yang baik terhadap konstruk atau variabel lain jika mempunyai factor loading signifikan pada 5%. Uji validitas ini dilakukan dengan menggunakan metode korelasi tunggal product moment pearson, dalam uji ini masing-masing skor pertanyaan dihitung koefisien korelasinya dengan skor total variabel terkait yang berisi butir pertanyaan. Homogenitas item jawaban- jawaban pertanyaan semua variabel masing-masing lebih besar dari 0,5 dan signifikan maka dianggap valid, karena indikator multi dimensi maka uji validitas dari setiap latent variable atau construct akan diuji dengan melihat factor loading dari hubungan antara setiap observed variable dan latent variable.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjukkan pada suatu pengertian bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian untuk memperoleh informasi yang diinginkan dapat dipercaya (andal) sebagai alat pengumpul data serta mampu mengungkap informasi yang sebenarnya di lapangan. Uji reliabilitas dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui konsistensi dan stabilitas dari suatu skor (skala pengukuran). Reliabilitas mencakup dua hal utama yaitu stabilitas ukuran dan konsistensi ukuran. Stabilitas ukuran menunjukkan kemampuan sebuah ukuran untuk tetap stabil atau tidak rentan terhadap situasi apapun. Konsistensi ukuran merupakan indikasi homogenitas item-item yang ada harus sama dan harus mampu mengukur konsep yang sama secara independent, sehingga responden seragam dalam mengartikan setiap item. Instrumen yang reliabel adalah instrumen yang bila mana dicobakan berulang-ulang kepada kelompok yang sama akan menghasilkan data yang sama dengan asumsi tidak terdapat perubahan psikologis pada responden. Teknik yang banyak digunakan untuk mengukur reliabilitas adalah Cronbach's Alpha.

E. Lokasi Penelitian dan Prosedur Pengumpulan Data

Retail Kecil sekitar Waralaba di Kabupaten Ponorogo dipilih sebagai lokasi pada penelitian ini. Data yang dikumpulkan adalah data primer. Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan metode survei yaitu menggunakan kuesioner yang berisi butir-butir pengukur konstruk atau variabel yang digunakan dalam model penelitian. Sedangkan sumber data

adalah penjelasan dari para pemilik retail kecil. Penyebaran dan pengumpulan data dilakukan secara langsung kepada para pemilik retail kecil dengan meminta kesediaan responden mengisi kuesioner. Adapun akhir pengumpulan data dibatasi sampai hari Sabtu 1 februari 2014

F. Teknik Analisis Data

Model analisis yang digunakan adalah Model Analisis Jalur yang berbasis teori dan konsep, dari paket program SPSS 17.0. Teknik analisis jalur, merupakan pengembangan korelasi yang diurai menjadi beberapa interpretasi yang ditimbulkannya. Lebih lanjut, analisis jalur mempunyai kedekatan dengan regresi berganda; atau dengan kata lain, regresi berganda merupakan bentuk khusus dari analisis jalur. Teknik ini juga dikenal sebagai model sebab akibat (causing modeling). Penamaan ini didasarkan pada alasan bahwa analisis jalur memungkinkan pengguna dapat menguji proposisi teoritis mengenai hubungan sebab dan akibat tanpa memanipulasi variabel-variabel. Memanipulasi variabel maksudnya ialah memberikan perlakuan (treatment) terhadap variabel-variabel tertentu dalam penngukurannya. Asumsi dasar model ini ialah beberapa variabel sebenarnya mempunyai hubungan yang sangat dekat satu dengan yang lainnya.⁵⁴

Telaah statistika menyatakan bahwa untuk tujuan peramalan/pendugaan nilai Y atas dasar nilai-nilai $X_1, X_2, \dots, X_i$, pola yang sesuai adalah pola hubungan yang mengikuti Model Regresi, sedangkan untuk menganalisis

⁵⁴ Jonathan , Analisis Jalur, 1.

pola hubungan kausal antar variabel dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung, secara serentak atau mandiri beberapa variabel penyebab terhadap sebuah variabel akibat, maka pola yang tepat adalah model Analisis Jalur. Analisis Jalur (Path Analysis) dikembangkan oleh Sewall Wright (1934). Path Analysis tujuannya adalah menerangkan akibat langsung dan tidak langsung seperangkat variabel, sebagai variabel penyebab, terhadap variabel lainnya yang merupakan variabel terikat.⁵⁵

Untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan pengujian terhadap hipotesa yang diajukan, maka data yang diperoleh selanjutnya akan diolah sesuai dengan kebutuhan analisis. Untuk kepentingan pembahasan, data di olah dan di paparkan berdasarkan prinsip-prinsip statistik deskriptif, sedangkan untuk kepentingan analisis dan pengujian hipotesis digunakan statistik inferensial. Analisis yang digunakan untuk menguji hipotesa dalam pengujian ini adalah model path analysis dengan menggunakan program paket SPSS. Analisis jalur sebagai model perluasan regresi yang di gunakan untuk menguji kesesuaian matrik korelasi dengan dua atau lebih model hubungan sebab akibat yang di bandingkan oleh peneliti.

Prinsip-prinsip dasar yang sebaiknya dipenuhi dalam analisis jalur diantaranya adalah⁵⁶ :

⁵⁵ Sambas Ali Muhidin dan Maman Abdurrahman, Analisis Korelasi, Regresi dan Jalur Dalam Penelitian, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2007), 221.

⁵⁶ Ibid, 222.

- 1) Adanya linearitas (Linearitas). Hubungan antar variabel bersifat linier
- 2) Adanya aditivitas (Additivity), tidak ada efek-efek interaksi
- 3) Data berskala interval. Semua variabel yang diobservasi mempunyai data berskala interval (scaled values).
- 4) Semua variabel residual (yang tidak diukur) tidak berkorelasi dengan salah satu variabel-variabel model.
- 5) Istilah gangguan (disturbance term) atau variabel residual tidak boleh berkorelasi dengan semua variabel endogenous dalam model. Jika dilanggar, maka akan berakibat hasil regresi menjadi tidak tepat untuk mengestimasi parameter-parameter jalur
- 6) Sebaiknya hanya terdapat multikolinieritas yang rendah. Multikolinieritas maksudnya dua atau lebih variabel bebas (penyebab) mempunyai hubungan yang sangat tinggi. Jika terjadi hubungan tinggi maka kita akan mendapatkan standar error.

BAB IV

ANALISIS HASIL STUDI DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Analisis Studi

Penelitian tesis ini dilakukan dengan metode survey, yaitu dengan cara memberikan kuesioner kepada para responden disertai dengan wawancara langsung mengenai hal yang berkaitan dengan kuesioner. Teknik pengambilan sample yang digunakan yaitu purposive sampling (pengambilan sample berdasarkan tujuan peneliti), karena dengan tujuan hanya memilih retail kecil dengan usaha yang hampir serupa yang ada di toko waralaba, maka sampel yang diambil sebanyak 80 pemilik retail kecil, dipilih berdasarkan banyaknya jumlah pemilik retail kecil yang berada di sekitar waralaba dengan jarak maximal 500 meter dari toko Waralaba. Semua diisi dengan lengkap dan layak untuk di analisis.

1. Gambaran Umum Retail kecil di Kabupaten Ponorogo

Retail kecil di kabupaten Ponorogo merupakan salah satu sektor penggerak perekonomian masyarakat, eksistensinya merupakan indikasi

pertumbuhan ekonomi di kabupaten Ponorogo serta perwujudan kesejahteraan sebagian masyarakat. Dengan demikian hal-hal yang mengancam eksistensinya dapat menimbulkan efek yang negatif pada pihak-pihak yang terkait juga berpengaruh negatif juga pada pertumbuhan ekonomi kabupaten Ponorogo. Subjek penelitian dalam study ini adalah retail kecil, retail kecil yang berada di sekitar toko-toko dengan sistem waralaba, mereka yang paling merasakan dampak negatif maupun positif nya dengan berdirinya toko- toko modern terutama toko-toko modern dengan sistem waralaba.

2. Deskripsi Umum Responden Penelitian

Karakteristik responden merupakan gambaran dari keberadaan responden yang dapat di lihat berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan, status, serta lamanya pengalaman pedagang. Karakteristik tersebut di tunjukan pada tabel 4.1

Tabel 4.1
Deskripsi Responden

No	Deskripsi Responden		Frekuensi	Presentase
1	Jenis Kelamin	Laki-laki	20	25%
		Perempuan	60	75%
2	Usia	21-30 tahun	6	7.5%
		31-40 tahun	17	21.3%
		41-50 tahun	28	35%
		Diatas 51 tahun	29	36.3%
3	Pendidikan	SMP	17	21.3%
		SMU	34	42.5%
		Sarjana (S1)	8	10%
		Lainnya	21	26%
4	Status	Menikah	73	91.3%
		Tidak menikah	7	8.8%
5	Pengalaman lamanya	0-5 tahun	16	20%

	berdagang	6-10 tahun	23	28.8%
		11-15 tahun	16	20%
		Diatas 16 tahun	25	31.3%

Sumber data primer diolah 2014

Pada tabel 4.1 dapat dilihat bahwa jumlah responden yang berjenis kelamin perempuan jumlahnya lebih banyak dibandingkan dengan yang laki-laki yaitu sebanyak 60 orang (75%), sedangkan responden yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 20 orang (25%). Pada deskripsi usia memperlihatkan bahwa pemilik retail kecil yang berusia di atas 50 tahun merupakan kelompok usia terbesar yaitu sebanyak 36.3 %, di ikuti usia antara 20-30 tahun usia yang paling terkecil sebanyak 6 orang (7.5%). Untuk pendidikan SMA merupakan pendidikan yang paling banyak bagi para pemilik retail kecil yaitu sebanyak 34 orang (42.5%), yang terkecil dalam tingkat pendidikan memperlihatkan sebanyak 8 orang (10%) yaitu tingkat pendidikannya sarjana. Sedangkan untuk status pernikahan, dengan status menikah terbanyak sebesar 73 orang (91.3%), sedangkan untuk pengalaman berdagang yang terbanyak telah memiliki pengalaman berdagang selama diatas 16 tahun sebanyak 25 orang (31.3%).

3. Deskripsi Penilaian Responden

Dalam menganalisis dan menginterpretasikan data di gunakan metode deskriptif dan metode analisis verifikatif. Metode analisis deskriptif di gunakan untuk menggambarkan karakteristik responden dan variabel penelitian sedangkan metode analisis verifikatif di gunakan untuk menguji hipotesa penelitian

Tabel 4.2
Penilaian Responden Terhadap Keseluruhan Indikator
Indikator pada masing-masing variabel

No	Variabel	Indikator	Mean	Mean
----	----------	-----------	------	------

			indikator	variabel
1	SISTEM WARALABA	X.1. Adanya potongan harga	3.08	3.08
		X.2.Kebebasan memilih barang	3.25	
		X.3.Gaya hidup modern	3.24	
		X.4. Jumlah waralaba	2.75	
2	EKSISTENSI RETAIL KECIL	Y.1. Omzet penjualan	2.54	3.12
		Y.2 Harga barang	3.64	
		Y.3 Perputaran barang	2.88	
		Y.4. Sumber penghasilan keluarga	3.43	

Sumber : Data primer diolah, 2014

B. Analisis dan Hasil Pengujian

1. Uji Normalitas

Uji normalitas data yang di maksudkan untuk memperlihatkan bahwa data sample berasal dari populasi yang berdistribusi normal. Ada beberapa tehnik yang dapat digunakan untuk menguji normalitas data, antara lain uji chi-kuadrat, uji Lilliefors, dan uji kolmogorov-smirnov. Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji statistik non parametrik kolmogorov-smirnov(K- S). Pada variabel Sistem Waralaba besarnya nilai kolmogorov-smirnov adalah 1.385 hal ini berarti data terdistribusi normal. Pada variabel Eksistensi retail kecil besarnya nilai kolmogorov-smirnov adalah 0.845, sesuai dengan tabel 4.3

Tabel 4.3
Uji Normalitas

		Sistem Waralaba	Eksistensi Retail Kecil
N		80	80
Normal parameters ^{a,,b}	Mean	12.31	12.48
	Std. Deviation	2.265	2.338
Most Extreme Difference	Absolute	.155	.095
	Positive	.155	.086
	Negative	-.810	-.095
	Kolmogorov-	1.385	.845
Smirnov Z			

- a. Test distribution is normal.
- b. Calculated from data.

Sumber : Data Primer, 2014

2. Uji Linieritas

Uji linieritas dilakukan dengan mencari persamaan garis regresi variabel bebas (x), terhadap variabel terikat (y). Uji Linieritas antara variabel Sistem waralaba dengan variabel eksistensi retail kecil, sebagaimana pada tabel 4.4

Tabel 4.4
Uji Linieritas

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	21.403	1	21.403	4.066	.047 ^a
Residual	410.547	78	5.263		
Total	431.950	79			

Sumber :Data Primer 2014

Untuk menguji linieritas variabel sistem waralaba dengan eksistensi retail kecil diperlukan uji hipotesa. Uji hipotesa menggunakan angka Sig. sebagaimana tertera pada tabel diatas. Hipotesisnya berbunyi sebagai berikut :

H0 : Tidak ada hubungan linier antara sistem waralaba dengan eksistensi retail kecil.

H1 : Ada hubungan linier antara sistem waralaba dengan eksistensi retail kecil.

Pengujian dapat dilakukan dengan cara memebandingkan besarnya angka taraf signifikansi (sig) penelitian dengan taraf signifikansi sebesar 0,05.

Kriteria nya sebagai berikut :

Jika Sig penelitian $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Jika Sig penelitian $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Berdasarkan perhitungan angka signifikansi sebesar $0,04 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, ada hubungan linier antara sistem waralaba dengan eksistensi retail kecil.

3. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas dapat dideteksi dengan menghitung koefisien korelasi ganda dan membandingkannya dengan koefisien korelasi antar variabel bebas. Apabila salah satu dari koefisien korelasi itu sangat kuat, maka dilanjutkan dengan menghitung koefisien korelasi ganda dari masing-masing variabel bebas. Uji multikolinieritas dengan SPSS dilakukan dengan uji regresi, dengan patokan nilai VIF (variance inflation factor) dan koefisien korelasi antar variabel bebas. Hasil pengujian multikolinieritas seperti ditunjukan pada tabel 4.5, menunjukan bahwa VIF dengan angka 1, oleh karena itu hasil uji model ini memenuhi asumsi uji multikolinieritas. Dapat disimpulkan bahwa model ini tidak ada multikolinieritas antar variabel endogen dalam model regresi

Tabel 4.5
Uji Multikolinieritas Pada Variabel Endogen

Variabel eksogen	Variabel Endogen	VIF	Kesimpulan
Sistem	Eksistensi retail kecil	1.00	Tidak ada hubungan

Waralaba			(saling bebas)
----------	--	--	----------------

Sumber : Data primer diolah, 2014

4. Uji Autokolerasi

Uji Autokolerasi pada variabel endogen invening sistem waralaba, sebagaimana tampak pada lampiran 5 menunjukkan nilai Durbin Weston (DW) sebesar 2.068, jadi dapat disimpulkan tidak ada autokorelasi baik positif maupun negatif.

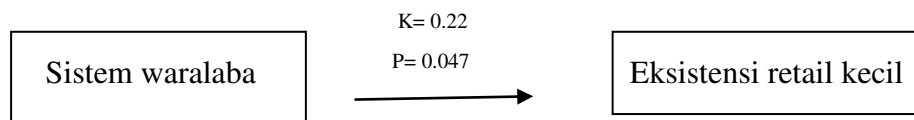
5. Analisis Jalur (Path analysis)

Teknik analisis jalur, merupakan pengembangan korelasi yang diurai menjadi beberapa interpretasi akibat yang dilakukan. Lebih lanjut, analisis jalur mempunyai kedekatan dengan regresi berganda, dengan kata lain regresi berganda merupakan bentuk khusus dari analisis jalur. Teknik ini juga dapat dikenal sebagai model sebab akibat (causing model). Penamaan ini didasarkan pada alasan bahwa analisis jalur memungkinkan peneliti dapat menguji proporsi teoritis mengenai hubungan sebab akibat. Asumsi dasar model ini ialah beberapa variabel sebenarnya mempunyai hubungan sangat dekat satu sama lainnya. Sebagaimana yang di gambarkan pada tabel 5.6 berikut :

Tabel 4.6
Uji Koefisien Jalur

Variabel Eksogen	Variabel Endogen	Koefisien Beta	P- Value	Keterangan
Sistem waralaba	Eksistensi retail kecil	0.22	0.047	signifikan

Sumber : Data primer diolah,2014



Gambar 5.1
Koefisien Jalur Model Penelitian

Keterangan :

P = p- Value

K = Koefisien Jalur didapat dari beta

Berdasarkan gambar tersebut diatas artinya variabel Sistem Waralaba berpengaruh signifikan sebesar 0.04 (4%) tingkat kesalahan dalam penelitian sehingga dapat digeneralisir, dan variabel sistem Waralaba berperan terhadap eksistensi retail kecil sebesar 22%, sedangkan 78% nya di pengaruhi oleh faktor lain.

6. Pengujian Model

Tabel 4.7
Uji kesesuaian model terhadap variabel endogen
Eksistensi retail kecil

Variabel	R	R.Square	Adusted R Square	Std. Error of the estimate	Durbin-Watson
Retail kecil	0.223	0.050	0.037	2.294	2.068

Sumber : Data primer diolah,2014

$$\begin{aligned}
 \text{Dari tabel 5.7 didapat bahwa } R_m^2 &= 1 - (1 - 0.050) \\
 &= 1 - (0.95) \\
 &= 0.05
 \end{aligned}$$

Dari tabel 5.7 didapat R_m^2 0,05, artinya 5% variabel yang masuk kedalam model sudah tepat.

C. PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dilakukan kajian atau pembahasan untuk menjawab rumusan masalah yang telah diajukan berdasarkan koefisien jalur (standard regression). Pada langkah selanjutnya dan berdasarkan hasil uji signifikan akan dibahas pula tentang hipotesis yang dilakukan apakah diterima atau ditolak.

Hasil analisis yang telah diuraikan pada Bab IV, selanjutnya akan dilakukan pembahasan tentang relevansinya dengan teori-teori yang berkaitan dengan penelitian sebelumnya dan fakta-fakta empiris.

A. Pengaruh Sistem Waralaba Terhadap Eksistensi Retail Kecil

Sistem Waralaba adalah sebuah sistem bisnis modern dimana ada kesepakatan bisnis antara dua belah pihak, yaitu franchisor (pemilik hak) dan franchisee (yang diberi hak) untuk menjalankan bisnis dari franchisor menurut sistem yang telah ditentukan oleh franchisor. Dengan kata lain, Franchise / Waralaba suatu pengaturan bisnis dimana sebuah perusahaan memberi hak pada pihak independen untuk menjual produk atau jasa

perusahaan tersebut dengan peraturan yang telah ditetapkan oleh franchisor. Seiring dengan proses globalisasi jumlah waralaba semakin banyak berdiri, bak jamur di musim penghujan, khususnya di Kabupaten Ponorogo di sepanjang jalan protokol, di tengah kota, bahkan di sebuah kecamatan pun bisa terdapat beberapa toko dengan sistem waralaba. Sistem waralaba dengan berbagai keunggulan sehingga menarik konsumen untuk berbelanja, berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa indikator menjadikan sistem waralaba memberikan pengaruh terhadap retail kecil, diantaranya: indikator yang pertama adanya potongan harga sebanyak 28,8 % responden yang tidak setuju adanya potongan harga di toko waralaba, sebanyak 37,5 % pada posisi netral dan yang setuju adanya potongan harga sebanyak 31,3 %. Indikator kedua yaitu Kebebasan memilih barang, prosentase tertinggi sebanyak 40% adalah responden yang setuju lebih suka berbelanja dengan memilih /mengambil barang sendiri. Indikator ketiga, yaitu gaya hidup masyarakat yang modern dengan lebih suka berbelanja ditoko dengan fasilitas modern yang nyaman seperti tersedia ac, susunan tata letak barang yang teratur dan rapi, area parkir yang luas dan lain sebagainya, sebanyak 37,5 % bersikap setuju, sedangkan sebanyak 42,5% responden bersikap netral yang menjadi alasan mereka adalah bahwa tidak semua masyarakat mau mengikuti gaya hidup modern, dengan berbelanja ditoko-toko modern dengan berbagai fasilitas dan kenyamanan berbelanja yang akhirnya akan menyebabkan gaya hidup konsumerisme dan sikap boros⁵⁷, dan indikator keempat jumlah

⁵⁷ Retail kecil I, Wawancara, No. 01/ ww/ 20.I/2014

waralaba yang ada disekitar toko retail sebanyak 48,8% responden yang tidak setuju hanya ada satu waralaba di sekitar toko mereka, karena ada beberapa toko sejenis yang berada disekitar yang memberikan dampak negatif terhadap eksistensi reail kecil.

Sedangkan yang terjadi pada retail kecil juga di pengaruhi oleh beberapa indikator adalah: indikator pertama yaitu omzet penjualan, sebanyak 30% responden yang setuju omzet penjualannya mengalami penurunan, mereka berpendapat bahwa eksistensi toko mereka terancam dan terganggu kemaslahatan mereka, dan mereka berharap ada upaya tegas mengatasi hal terkait dengan melibatkan berbagai pihak, dan 36,3% responden yang bersikap netral bahwa omzet penjualan mereka tetap, tidak berpengaruh dengan adanya waralaba, diantara penyebabnya adalah pola pikir sebagian masyarakat Ponorogo yang ” nrimo ing pandum” bahwa rezeki itu sudah ada yang mengatur “ manusia hanya berusaha tapi hanya Allah yang mengatur” dulu usaha mereka ramai adapun sekarang usaha mereka mengalami penurunan memang karena perubahan zaman.⁵⁸, penyebab lain adalah mereka berpendapat bahwa pangsa pasar mereka sendiri-sendiri, jika konsumen toko waralaba kebanyakan mereka yang bergaya hidup modern dan bukan hanya berasal dari masyarakat sekitar, sedangkan konsumen mereka lebih banyak melayani masyarakat sekitar, selain diantaranya sebagai sarana untuk mempererat ikatan kekeluargaan antar warga sekitar juga

⁵⁸ Retail kecil II, Wawancara, No. 02/ ww/ 20.I/2014, 20 Januari 2014

sebagai sarana penyebaran informasi aktifitas di lingkungan mereka.⁵⁹ Sedangkan untuk indikator harga barang di retail kecil sebanyak 51,3% yang setuju bahwa harga barang yang dijual pada toko retail kecil lebih murah jika dibandingkan dengan harga barang yang ada di toko waralaba dan hal tersebut yang menjadi salah satu kekuatan mereka untuk survive dan dapat bersaing dengan waralaba. Indikator yang ketiga yaitu perputaran barang, sebanyak 55% berpendapat netral tentang perputaran barang ditokonya, perputaran barang di toko mereka tidak cepat dan tidak lambat, dan indikator yang keempat yaitu usaha mereka merupakan sumber penghasilan keluarga, sebanyak 45% menyatakan bahwa toko retail kecilnya merupakan sumber penghasilan keluarganya, pada posisi ini, sebenarnya mereka yang merasakan pengaruhnya yaitu menurunnya omzet penjualan mereka dan terganggunya kepemilikan harta serta kaitanya dengan terancam kemaslahatannya, dan sebanyak 32,5% menjadikan toko retail kecilnya hanya sebagai sumber penghasilan sampingan, sehingga bagi mereka tidak terlalu merasakan pengaruhnya dan mengancam kemaslahatannya .

Hasil temuan penelitian ini menyatakan bahwa sistem waralaba berpengaruh negatif / signifikan terhadap eksistensi retail kecil di Kabupaten Ponorogo, hal ini menunjukkan bahwa pengaruh sistem waralaba mengancam eksistensi retail kecil, semakin dekat jarak toko dengan sistem waralaba dengan toko retail kecil akan semakin besar dampak negatifnya terhadap eksistensi retail kecil. Dengan demikian hipotesa pada penelitian ini diterima.

⁵⁹ Retail kecil III, Wawancara, No. 03/ ww/ 20.I/2014, 20 Januari 2014

Meskipun pengaruhnya relatif kecil hanya sebesar 22%, artinya hanya sebesar 22% pengaruh sistem waralaba terhadap eksistensi retail kecil, jadi terdapat 78% variabel lain yang mempengaruhi eksistensi retail kecil, hal tersebut dapat juga dikarenakan, diantaranya banyak pesaing toko retail serupa yang mengancam eksistensinya, dan lain sebagainya hal tersebut dapat menjadi rekomendasi untuk peneliti selanjutnya .

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Melita Iffah, dkk bahwa sistem waralaba dan toko modern memiliki pengaruh yang negatif terhadap eksistensi retail dan mengancam kemaslahatannya, hal ini dikarenakan toko sistem waralaba sebagai bagian dari toko modern memberikan fasilitas gaya hidup modern diantaranya ruang belanja dengan fasilitas ac, susunan barang-barang yang tertata rapi, tempat parkir yang luas dan ini menjadi 'surga' bagi konsumen yang bergaya hidup modern.

Terkait dengan bertambahnya retail kecil berdasarkan data BPS (Badan Pusat Statistik) Kabupaten Ponorogo, menurut penulis, karena ibarat pepatah "mati satu tumbuh seribu" banyak toko retail kecil yang kolaps / gulung tikar, tapi semakin banyak toko-toko sejenis yang bertumbuhan sehingga dari tahun ke tahun jumlah terus bertambah. Berdasarkan survey hasil koesioner, pengalaman berdagang para responden yang kurang dari 5 tahun sebanyak 20% sehingga terdapat beberapa toko retail kecil tidak merasakan pengaruh toko dengan sistem waralaba karena berdirinya toko mereka setelah adanya toko dengan sistem waralaba.

B. Pengaruh Sistem Waralaba Terhadap Kemaslahatan Retail Kecil

Kemaslahatan menurut Abd al- Wahhāb Khallāf adalah sesuatu yang dapat menarik suatu manfaat dalam suatu masyarakat, menolak bahaya, atau menghilangkan kesulitan bagi umat manusia. Pengaruh sistem Waralaba yang negatif terhadap retail kecil secara otomatis juga dapat memberikan pengaruh yang negatif terhadap kemaslahatan para pemilik retail kecil. Tujuan hukum Islam yang ingin dicapai dari makhluk/ manusia ada lima, yaitu memelihara agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. Setiap hukum yang mengandung tujuan memelihara kelima hal ini disebut *maṣlaḥah*, dan setiap hal yang meniadakannya disebut *mafsadah*. Dari sisi omzet penjualan (pendapatan toko) mengalami penurunan sehingga kesejahteraan para pemilik retail kecil pun terganggu. Kemaslahatan dalam *maqāṣid shar'iyyah* mempunyai kedudukan atau urutan paling atas, yang meliputi pemeliharaan lima aspek : menjaga agama, menjaga jiwa, menjaga akal, menjaga harta, menjaga keturunan. Kemaslahatan *darūriyyah* (inti / pokok), adalah kemaslahatan yang harus dipenuhi karena merupakan kebutuhan primer bagi hidup dan kehidupan manusia, jika salah satu, atau bahkan semua dari kelima hal tersebut terganggu akan mengancam keberlangsungan hidup baik selaku individu maupun kelompok dalam masyarakat baik di dunia maupun di akhirat. Pengaruh Sistem waralaba yang hanya 22% terhadap eksistensi retail kecil, ini dirasa sangat kecil pengaruhnya dan hal ini dapat dikategorikan tidak menjadi pengaruh terhadap kemaslahatan *darūriyyah* yang mengancam

keberlangsungan usaha retail kecil yang terkait dengan mengancam kepemilikan harta (*hifz al māl*).

Dalam tinjauan fiqh klasik *hifd al-māl*, “potong tangan “ merupakan konsekwensi yang harus di tanggung bagi mereka yang mengambil harta yang bukan miliknya, hal tersebut bertujuan demi untuk melindungi harta dan hak milik seseorang dari aktivitas yang berdampak merugikan pihak lain. Sedang ulama kontemporer seperti al-Ghazali beserta gurunya al-Juwayni, berpendapat: *hifz al-māl* atau ‘*prevention of wealth*’ ‘*punishments for theft*’ and al-Juwayni’s ‘*protection of money*’ had recently witnessed an evolution into familiar socio economic terminology, such as’ social assistance’, ‘economic development’, flow of money, ‘wellbeing of society’, and diminishing of difference between economic levels. This enable utilising *maqāsid al sharī’ah* to encourage growth, which is much needed in most contries with a majority of muslims.⁶⁰ Menurut al- Ghazali dan al-Juwayni *hifz al māl* dapat diaplikasikan dengan pembangunan ekonomi, kesejahteraan masyarakat, lancarnya arus uang, serta mengurangi kesenjangan taraf ekonomi dalam masyarakat. Melindungi harta kekayaan usaha (*hifz al māl*) menurut ulama kontemporer ini adalah dengan cara menjaga Keberlangsungan usaha. Serta menjaga kesejahteraan ekonomi masyarakat. Keberlangsungan usaha adalah suatu keadaan atau kondisi usaha, dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan yang ada didalam suatu usaha. Keberlangsungan usaha

⁶⁰ Jasser Auda, *Maqāsid.....*, 24.

juga merupakan salah satu aset pemilik usaha yang harus dijaga, keberlangsungan usaha yang merupakan harta menjadi suatu indikator untuk keberlangsungan hidup seseorang terutama bagi mereka yang menjadikan usaha retail kecil ini adalah sebagai satu-satunya sumber penghasilan keluarga. Apabila terancam keberlangsungan usaha mereka maka terancam pula kehidupan mereka dan kemaslahatan mereka. Kesejahteraan individu dan keluarga bisa terwujud karena adanya hubungan yang serasi antar anggota masyarakat dalam berbagai kegiatan, atas dasar cita-cita sosial Islam, agama ini melarang beberapa kegiatan dan praktek transaksi yang dapat mengganggu keserasian hubungan antar anggota masyarakat.⁶¹

Imam al-Syāthibī menjelaskan bahwa kemaslahatan agama dan dunia ditegakkan dengan memelihara kelima komponen, apabila kelima atau salah satu komponen tersebut rusak, hal-hal penting yang terkait dengan manusia dan tugasnya sebagai hamba Allah tidak akan terlaksana. Demikian juga dengan urusan-urusan akhirat, akan terwujud jika kelima komponen tersebut terpenuhi. Apabila akal tidak berfungsi keberagamaan tidak akan berlangsung karena akallah yang menerima tugas-tugas agama. Seandainya agama tidak ada, derajat pahala akan lenyap, seandainya jiwa tidak ada, tidak ada manusia yang memeluk agama. Seandainya keturunan tidak ada, kehidupan akan punah. Dan seandainya harta tidak ada, kehidupan pun tidak berlangsung.⁶²

⁶¹ Quraish Shihab, *Membumikan Al-Qur'an : Fungsi dan peran Wahyu dalam kehidupan masyarakat* (Bandung: Mizan, 1994), 243.

⁶² Yusuf Qarḍawī, *Membumikan ...*, 64.

Kemaslahatan *hifz al-māl* dalam usaha juga diantaranya melindungi usaha dari monopoli dan persaingan usaha yang tidak sehat, menurut jesser auda “ *Specific maqāsid : These maqāsid are observed throughout a certain chapter of the islamic the law, such as welfare of children in family law, preventing criminals in criminal law, preventing monopoly in financial transactions law.*⁶³ Monopoli usaha, menekankan pada terciptanya suatu penguasaan pemasaran barang atau jasa tertentu oleh pelaku usaha tertentu.⁶⁴ Menurut undang- undang, monopoli diartikan sebagai penguasaan atas produksi dan/atau pemasaran barang dan/atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku atau satu kelompok pelaku usaha.⁶⁵ Adapun praktek monopoli adalah pemusatan kekuasaan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasanya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.⁶⁶ Menurut pengertian diatas monopoli tidak hanya diartikan mencakup struktur pasar dengan hanya ada satu pemasok saja, tetapi pengertian monopoli sebenarnya lebih luas dari itu. Jangkauan kata monopoli dapat dilihat jika pelaku usaha menguasai pangsa pasar lebih dari 50 persen. Monopoli usaha melalui dominasi ekonomi oleh para pemilik modal besar dengan berdirinya toko-toko modern dengan sistem waralaba disekitar toko-toko retail kecil dengan modal

⁶³ Jesser, *Maqāsid*,...,5.

⁶⁴ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha* (Jakarta : Raja grafindo Persada, 2010), 8-9.

⁶⁵ Pasal 1 angka 1 UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

⁶⁶ Pasal 1 angka 2 UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

yang kecil serta dengan jarak yang dekat termasuk persaingan usaha yang tidak sehat karena dapat mengancam keberlangsungan usaha para retail kecil. Keberlangsungan usaha retail kecil juga menjadi salah satu indikator meningkatnya pendapatan perkapita masyarakat, sedangkan meningkatnya pendapatan perkapita masyarakat merupakan salah satu indikator keberlangsungan pembangunan ekonomi secara agregat. Maka sesuai dengan pendapat al-Ghazali tentang *ḥifẓ al-māl such as* 'social assistance', 'economic development', *flow of money*, 'wellbeing of society', and *diminishing of difference between economic levels*. Menjaga harta "*ḥifẓ al-māl* " yaitu dengan mensejahterakan masyarakat, pembangunan ekonomi, mengurangi kesenjangan taraf hidup/ kesenjangan ekonomi. Dengan demikian dalam rangka mewujudkan hal ini, perlu kerjasama berbagai pihak dalam mengatasi hal tersebut, disini dibagi 2 cara yaitu cara yang berasal dari internal (dalam usaha) dan cara yang berasal dari eksternal (luar usaha). Cara-cara yang dipergunakan bersumber dari pengalaman sendiri dan orang lain, serta berlandaskan pada kondisi atau keadaan ekonomi yang sedang terjadi didalam dunia usaha atau business diantaranya dengan perluasan usaha dan meningkatkan kreatifitas dengan 'defferensial product ' yaitu menjual barang-barang selain yang terdapat di toko-toko dengan sistem waralaba untuk terus menjaga keberlangsungan usaha.

Keberlangsungan Usaha dikaji dengan mengadaptasi beberapa aspek-aspek penting dalam suatu usaha, yang antara lain yaitu :

1. Permodalan, adalah segala sesuatu (uang, barang, harta) yang sifatnya pokok yang dipergunakan untuk menjalankan suatu usaha.
2. Sumber Daya Manusia, adalah sumber daya yang berasal dari manusia yang dimilikinya, dimana sumber daya ini merujuk pada individu-individu yang ada dalam sebuah organisasi usaha. Sumber daya manusia atau lebih sering disebut tenaga kerja merupakan suatu potensi (yang berasal dan dimiliki dalam diri manusia) daripada manusia itu sendiri yang dapat dikembangkan dan dijaga kelangsungannya untuk proses-proses yang terjadi dalam usahanya baik produksi ataupun pemasaran.
3. Produksi adalah proses penciptaan atau pengeluaran hasil, disini berarti suatu proses koordinasi material-material dan kekuatan-kekuatan (input)dalam pembuatan/ pemasaran suatu barang .

Realita yang terjadi dalam masyarakat tidak akan terlepas dari kerjasama dengan berbagai pihak, khususnya pihak pemerintah sebagai instansi yang memegang regulasi di negara ini. Regulasi tersebut berupa perlindungan melalui segala upaya pemerintah daerah dalam melindungi pasar tradisional, usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi dari persaingan yang tidak sehat dengan pasar modern, toko modern dan sejenisnya, sehingga tetap eksis dan mampu berkembang menjadi lebih baik sebagai layaknya suatu usaha. Kebijakan lain pun dapat di wujudkan melalui peraturan daerah yang mengatur tentang :

- (1) Lokasi pendirian pasar tradisional wajib mengacu pada Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten/Kota, dan Rencana Detail Tata Ruang Kabupaten/Kota, termasuk peraturan zonasinya.

- (2) Untuk melakukan usaha pasar tradisional, pasar modern dan toko modern, wajib memiliki izin yang dikeluarkan oleh pihak yang berwenang sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang berlaku.
- (3) Izin usaha pasar tradisional, pasar modern dan toko modern harus dilengkapi:
 - a. Studi kelayakan sosial ekonomi dalam proses pendiriannya:
 - b. Analisa mengenai dampak lingkungan (Amdal), sosial ekonomi (sosek) terutama kajian aspek sosial budaya, pola kemitraan dengan pedagang kecil, menengah, koperasi dan pasar tradisional;
 - c. Skema pola kemitraan dengan pelaku usaha kecil dan menengah, koperasi dan pasar tradisional.
 - d. Surat Izin usaha/peruntukan lahan.
- (4) Sebelum dikeluarkan izin untuk pasar modern dan toko modern, harus menghimpun dan memperhatikan masukan dari Kamar Dagang dan Industri Daerah (KADINDA), asosiasi usaha, anggota masyarakat, pedagang kecil, menengah dan koperasi setempat.

Terkait dengan masuknya ritel modern adanya kesepakatan rapat MUSPIDA tentang pengaturan pasar modern, antara lain seperti kebijakan pembatasan pemberian izin minimarket pada wilayah tertentu dan jarak antara minimarket berjaringan dengan pasar tradisional ($\pm 2,5$ kilometer) serta jarak antar minimarket berjaringan (zonasi). Selain itu menjelaskan peran serta masyarakat sekitar untuk terlibat langsung dalam sektor ritel modern dengan melibatkan pihak perbankan dalam memberikan pinjaman KUR kepada toko-toko tradisional agar dapat dikembangkan menjadi minimarket lokal. Dengan

keterlibatan masyarakat sekitar diharapkan sektor ritel modern bukan hanya didominasi oleh perusahaan dengan modal besar tetapi menyebar dengan keterlibatan pelaku usaha lokal berskala kecil. Dengan cara ini diharapkan jikalau masyarakat beralih ke pasar modern (minimarket berjaringan) tidak akan membawa pengaruh yang besar karena industri-industri kecil pun jalan.

B A B V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan tinjauan pustaka, kerangka konseptual, dan hipotesa penelitian, serta analisis empiris dan pembuktian analisis dengan menggunakan analisa jalur (path analysis) dan sampel penelitian sebanyak 80 retail kecil, maka dari studi ini dapat di simpulkan bahwa:

Dalam penelitian ini secara keseluruhan membuktikan bahwa sistem waralaba berpengaruh signifikan terhadap eksistensi retail kecil. Studi ini menemukan bahwa sistem waralaba berpengaruh negatif terhadap eksistensi retail kecil, dan akibatnya menimbulkan pengaruh yang negatif terhadap kemaslahatan retail kecil dan hal ini akan berdampak kepada pemeliharaan harta dan keberlangsungan usaha .

Keberlangsungan usaha merupakan sumber aset bagi para retail kecil dimana hal tersebut merupakan kekayaan yang harus dijaga dan dipertahankan keberadaannya. Terkait dengan kemaslahatan menjaga harta, tetap terjaganya kesejahteraan dalam masyarakat sekitar serta mengurangi kesenjangan taraf ekonomi, diantaranya yaitu dengan terlindunginya sebuah

usaha retail kecil dari praktek monopoli dan dominasi ekonomi oleh pihak-pihak para pemodal besar yang akan mengancam keberlangsungan usahanya, dan hal tersebut perlu kerjasama berbagai pihak termasuk pemerintah sebagai pemegang regulasi di negara ini karena retail kecil merupakan salah satu sektor ekonomi riil masyarakat yang berpengaruh pada pembangunan ekonomi secara agregat..

Hasil temuan penelitian ini menyatakan bahwa sistem waralaba berpengaruh negatif terhadap eksistensi retail kecil serta mengancam kemaslahatan retail kecil yang ada di Kabupaten Ponorogo. Hal ini sesuai dengan hipotesa pada penelitian, sehingga hipotesa diterima. Hal ini dikarenakan dampak yang dirasakan oleh pemilik retail kecil yaitu omzet penjualan yang mengalami penurunan, hal tersebut berpengaruh pada terancamnya eksistensi dan keberlangsungan usaha retail kecil.

B. Saran

Kajian serta penelitian di bidang ekonomi yang terkait dengan kemaslahatan masyarakat sangat di perlukan oleh berbagai pihak yang terkait karena berhubungan tingkat kesejahteraan di masyarakat. Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka dapat di sampaikan implikasi hasil studi saran kepada pemerintah sebagai pemegang kebijakan di daerah dan saran kepada peneliti yang akan datang sebagai berikut :

1. Saran Bagi Pengembangan Ilmu

Untuk pengembangan teori ekonomi khususnya dalam penelitian tentang Pengaruh Sistem Waralaba terhadap eksistensi dan kemaslahatan retail kecil, disarankan:

- a. Mengembangkan serta melengkapi model penelitian yang lebih kompleks dan komprehensif dengan memasukkan variabel lain, seperti variabel dari ilmu hukum, sosial, dan pendidikan.
- b. Mengembangkan metode penelitian tidak hanya secara kuantitatif tapi juga menggunakan metode kualitatif, sehingga diperoleh hasil penelitian yang saling melengkapi untuk memperoleh jawaban atas penelitian.

2. Saran Untuk Pengembangan Kebijakan

- a. Dorongan dan motivasi pemerintah berupa permodalan, dalam usaha pengembangan usaha kecil menengah dalam rangka menghadapi persaingan global.
- b. Dalam upaya mencegah berdirinya toko-toko dengan sistem waralaba berdekatan dengan toko retail kecil, perlu memperhatikan aturan perizinan yang ketat dengan memperhatikan tata letak dan jarak berdirinya sebuah usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Adam, Lukman. Peneliti bidang Ekonomi Kebijakan Publik pada Pusat Pengkajian, Pengolahan Data dan Informasi (P3DI) Setjen DPR RI online at lukman.adam@dpr.go.id diakses 19 September 2013.
- Agus, Ariyanto. Etika bisnis bagi pelaku bisnis. Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2011.
- Akhiri, Muhammad. Penelitian 2013. Pelaksanaan Izin Pendirian Pasar Waralaba di Kabupaten Bantul. Online at <http://repository.uui.ac.id>. Diakses 19 september 2013.
- Ali Muhidin, Sambas dan Maman Abdurrahman. Analisis Korelasi, Regresi dan Jalur Dalam Penelitian. Bandung: CV Pustaka Setia, 2007.
- Auda, Jasser. maqasid Al-shariah as philosophy of Islamic Law (A Systems Approach). USA: The International Institute of Islamic Thought : 2008.
- Data mini market dan Waralaba Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Kabupaten Ponorogo 2012.
- Effendi, Satria, dan M. Zein. Ushul Fiqh. Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2009.

Farih, Amin. Kemaslahatan dan Pembaharuan Hukum Islam. Semarang, Wali Songo Press, 2008.

Haq, Hamka. Al- Syathibī Aspek Teologis Konsep Masalah dalam Kitab al- Muwāfaqat. Jakarta : Erlangga, 2007.

Hartono. Statistik untuk penelitian. Yogyakarta : LSFK₂P 2004 .

<http://islamwiki> 2012 pengertian retailing dan retailer html.

<http://lib.umpo.ac.id> ancamankah bisnis peritel besar oleh david efendi dekan fakultas ekonomi universitas muhammadiyah ponorogo.

<http://peluang-usaha.pelapak.com.managemen-retail-minimarket.html>.

Iwantono, Sutrisno. Kiat Sukses Berwirausaha. Jakarta : PT. Grasindo : 2002.

Jauhar, Ahmad AL-Mursi Husain. *Maqāshid shari'ah* Terj. Khikmawati (kuwais). Jakarta : AMZAH, 2009.

Jurnal unair No. 92/thn ix/juni2013, www.unair.ac.id, diakses 25 november 2013.

Khallaf, Abdul Wahbah. Ilmu Ushul Fiqh Kaidah Hukum Islam Terj. Faiz el Muttaqien. Jakarta: Pustaka Amani, 2003.

Martono, Nanang. Metode Penelitian kuantitatif : Analisia isi dan analisis data sekunder . Jakarta : Rajagrafindo, 2011.

Mursid, Muhammad. Manajemen Pemasaran. Jakarta : Bumi Aksara, bekerja sama dengan Pusat Antar Universitas – Studi Ekonomi Universitas Indonesia, 2003.

Nasution, Mustafa Edwin, et al. Pengenalan Eksekutif: Ekonomi Islam. Jakarta: Kencana, 2007.

Nugiyanto, Burhan. et al, Statistik Terapan untuk penelitian Ilmu ilmu Sosial, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009.

Pasal 1 angka 1 UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Pasal 1 angka 2 UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Perkembangan Ekonomi Daerah, Wilayah Eks Karesidenan Kediri dan Madiun 2012. Kantor Perwakilan Bank Indonesia Kediri, (Kediri : Bank Indonesia Kediri, Bidang Moneter, 2012.

Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahul Jannah. Metode Penelitian Kuantitatif. Jakarta : Raja Grafindo Persada 2008.

Qardawi, Yusuf. *Membedakan Syariat Islam: Keluwesan aturan Ilahi untuk manusia*. Bandung : Mizan Pustaka, 2003.

Retail kecil I, Wawancara, No. 01/ ww/ 20.I/2014

Retail kecil II, Wawancara, No. 02/ ww/ 20.I/2014

Retail kecil III, Wawancara, No. 03/ ww/ 20.I/2014

Riptek Vol.5 No.I Tahun 2011, Hal.: 31 – 43, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Semarang.

Rokan, Mustafa Kamal. *Hukum Persaingan Usaha*. Jakarta : Raja grafindo Persada, 2010.

Sarwono,Jonathan. Analisis Jalur untuk Riset Bisnis dengan SPSS. Yogyakarta: Andi Offset,2007.

Shihab, Quraish. *Membumikan Al-Qur'an : Fungsi dan peran Wahyu dalam kehidupan masyarakat*. Bandung: Mizan, 1994.

Sinaga, Pariaman. Makalah Pasar Modern VS Pasar Tradisional. Kementerian Koperasi dan UKM. Jakarta : Tidak Diterbitkan, 2004.

Suratmaputra, Ahmad Munif. Filsafat Hukum Islam Al- Ghazali :Maslahah Mursalah dan Relevansinya dengan pembaharuan hukum Islam. Jakarta : Pustaka Firdaus, 2002.

Sutedi, Adrian. Hukum Waralaba. Bogor Selatan : Ghalia Indonesia, 2008.

LAMPIRAN 1
BIOGRAFI PENULIS

LAMPIRAN 2
SURAT IZIN PENELITIAN

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN 3

DATA MINIMARKET DAN WARALABA

**DATA MINIMARKET DAN WARALABA DI KABUPATEN
PONOROGO**

NO	NAMA PEMOHON /ALAMAT	NAMA TOKO/ LOKASI	TAHUN	KETERANGAN
1	Drs. Sesanti Hayu Pratiwi Jl. Sultan Agung 77 Ponorogo	INDOMART Jl Sultan Agung 77 Ponorogo	2009	Waralaba
2	UTAMI,SH Kranggan Mojokerto	INDOMART Wonoketro jetis ponorogo	2009	Waralaba
3	HANDOKO Petamburan Jakarta Barat	INDOMART Karang Balong Ponorogo	2009	Non Waralaba
4	WINATA Kutorejo Tuban	INDOMART Jl. Sudirman 39 Ponorogo	2010	Waralaba
5	TRI PRASETYO Turirejo Lawang Malang	ALFAMART Balong Ponorogo	2010	Non Waralaba
6	TRI PRASETYO Turirejo lawang Malang	ALFAMART Pondok Babadan Ponorogo	2010	Non Waralaba
7	Drs. SESANTI HAYU PRATIWI JL. Sultan Agung 77 Ponorogo	INDOMART Jl. KH. Ahmad Dahlan Ponorogo	2010	Waralaba
8	S. HANIE KRISDIANTA Banjarnegara	INDOMART Jl. Gajahmada 34 Ponorogo	2010	Non waralaba
9	ARKI DASTRI RARASITA D Kureksari Sidoarjo	ALFAMART Jl. Bathoro Katong 1 Ponorogo	2010	Waralaba
10	TRI PRASETYO Turirejo lawang Malang	ALFAMART Jl. Trunojoyo 93 Ponorogo	2010	Non Waralaba
11	GUNAWAN CANDRA	ALFAMART Jl. Bayangkara 86 Ponorogo	2010	Waralaba
12	BUDIONO PANGAT	PONOROGO PERMAI Jl. Aloon2 Selatan Ponorogo	2010	Waralaba

13	CV. PONOROGO JAYA	L U W E S Jl. KH. A. Dahlan Ponorogo	2009	Waralaba
14	TANTI HAJUNINGTYAS Jatibening Bekasi	INDOMART Jl. Basuki Rahmat Ponorogo	2011	Non Waralaba
15	TANTI HAJUNINGTYAS Jatibening Bekasi	INDOMART Jl. Gatot Subroto Ponorogo	2011	Non Waralaba
16	PONTJO WITJAKSONO Kertosari Babadan Ponorogo	INDOMART Jl. Bathoro Kaong kel. Patihan	2011	Waralaba
17	WAHYU DYAHISA SUNDARI Klitik Geneng Ngawi	INDOMART Jl. Raya Solo Desa Carat Kauman	2011	Waralaba
18	SUGONDO MULYONEGORO Pasuruan	INDOMART Jl. Sukarno Hatta 285 Ponorogo	2006	Waralaba
19	TANTI HAJUNINGTYAS Jatibening Bekasi	INDOMART Jl. Sukarno Hatta 01 Ponorogo	2011	Non Waralaba
20	SUSI MEGAWATI Jl. Gajahmada 23 Ponorogo	INDOMART Jl. Arif Rahman Hakim Ponorgo	2011	Waralaba
21	T. ANDON SWASONO P Jl. Subali Raya Semarang	PONOROGO PERMAI Jl. Aloon2 Selatan Ponorogo	2010	Non Waralaba
22	LANNY HERAWATI Jl. Sudirman 93 A Ponorogo	ALFAMART Jl. Gatot Subroto 53 Ponorogo	3 Agustus 2011	Waralaba
23	T. ANDON SWASONO P Jl. Subali Raya Semarang	ALFAMART Jl. S. Sukowati 40 Ponorogo	3 Agustus 2011	Non Waralaba
24	T. ANDON SWASONO P Jl. Subali Raya Semarang	ALFAMART Jl. MT. Haryono 01 Ponorogo	3 Agustus 2011	Non Waralaba

LAMPIRAN 4
KUESIONER PENELITIAN

LAMPIRAN 5
TABULASI DATA JAWABAN
RESPONDEN

LAMPIRAN 6

DESKRIPSI HASIL WAWANCARA

**DESKRIPSI KEGIATAN PENGUMPULAN DATA
MELALUI WAWANCARA**

Nomor Wawancara : 01/ ww/ 20.I/2014

Nama Informan : Informan dari kec. Jetis

Identitas Informan : Pemilik retail kecil di kec. jetis Ponorogo

Hari/Tgl Wawancara : Jum'at, 24 Januari 2014

Waktu Wawancara : Pukul : 10.45 – 15.15

Tempat Wawancara : Sekitar waralaba kec. Jetis Ponorogo

Topik : Pengaruh sisetem waralaba

Wawancara dideskripsikan pukul : 03.00

Deskripsi hasil wawancara

Penulis : Bagaimana pengaruh waralaba terhadap retail kecil?

Informan : Ya, tetap ada pengaruhnya pada usaha saya.

Penulis : Apakah masyarakat lebih suka berbelanja dengan cara mengambil sendiri?

Informan : Tidak semua, banyak juga masyarakat yang lebih suka berbelanja dengan dilayani.

Penulis : Apakah masyarakat lebih suka mengikuti gaya hidup modern dengan berbelanja ditempat yang nyaman dengan fasilitas ac, tempat bersih, barang lengkap,dll?

Informan : Tidak semua, ada yang berpendapat bahwa akan menjadikan pola hidup yang boros, suka berfoya-

foya dan dapat mengeluarkan uang belanja melebihi anggaran .

DESKRIPSI KEGIATAN PENGUMPULAN DATA MELALUI WAWANCARA

Nomor Wawancara : 02/ ww/ 20.I/2014
 Nama Informan : Informan dari kec. Balong
 Identitas Informan : Pemilik retail kecil di kec. Balong Ponorogo
 Hari/Tgl Wawancara : Jum'at, 24 Januari 2014
 Waktu Wawancara : Pukul : 10.45 – 11.00
 Tempat Wawancara : Sekitar waralaba kec. Balong Ponorogo
 Topik : Pengaruh sisetem waralaba
 Wawancara dideskripsikan pukul : 03.00

Deskripsi hasil wawancara

Penulis : Bagaimana pengaruh waralaba terhadap retail kecil?
 Informan : Bagi saya biasa- biasa saja, kita berusaha tapi rezeki ada yang mengatur. Kita mengikuti zaman aja.
 Penulis : Apakah masyarakat lebih suka berbelanja dengan cara mengambil sendiri?
 Informan : Tidak semua, banyak juga masyarakat yang lebih suka berbelanja dengan dilayani.

**DESKRIPSI KEGIATAN PENGUMPULAN DATA
MELALUI WAWANCARA**

Nomor Wawancara : 03/ ww/ 20.I/2014

Nama Informan : Informan dari kec. Kota Ponorogo Utara

Identitas Informan : Pemilik retail kecil di kec. Kota Ponorogo

Hari/Tgl Wawancara : Jum'at, 24 Januari 2014

Waktu Wawancara : Pukul : 11.35 – 12.00

Tempat Wawancara : Sekitar waralaba kec. Kota Ponorogo Uta

Topik : Pengaruh sisetem waralaba

Wawancara dideskripsikan pukul : 03.00

Deskripsi hasil wawancara

Penulis : Bagaimana pengaruh waralaba terhadap reta kecil?

Informan : Ya, tetap berpengaruh pada usaha disekitarnya tapi itu hal biasa, mengikuti perkembangan sa masing-masing punya pangsa pasar sendiri-sendiri, kita lebih banyak melayani tetangga-tetangga sekitar juga untuk sarana saling mempererat ikatan antar sesama masyarakat sekitar.

Penulis : Apakah masyarakat lebih suka berbelanja dengan cara mengambil sendiri?

Informan : Tidak semua, banyak juga masyarakat yang lebih suka berbelanja dengan dilayani.