

PENGARUH SISTEM WARALABA TERHADAP RETAIL KECIL DI PONOROGO TINJAUAN *MAŞLAĦAH*

Siti Wulandari

IAIRM Walisongo, Ngabar

email: wulan_77@gmail.com

Abstract

One of the indications of the acceleration of economic progress in Ponorogo is the rapid development of the real sectors, especially the proliferation of modern businesses using the franchise system. Therefore, small retail businesses today are facing new competitors with huge capital and reliability of modern management. This study tries to find out the impact of the franchise system invasion to the existence of small retails, and how it affects the *maşlahah* (safety) of small retails in Ponorogo. This study uses the theory of *maqāşid al-shar'ah* in the aspects of *ḥifẓ al-māl* to analyze the sustainability of small retail businesses amid the proliferation of franchise businesses. *Maşlahah* is thinking about the advantages and disadvantages on the basis of religious teachings by thinking about priorities and side with the community (*al-maşlahah al-'āmah*). The results of this study found out the threat of franchise trading system to the existence of small retails. Therefore, the *maşlahah* for small retail of businesses means the realization of the safety from the expansion of large investors, such as monopoly.

Abstrak

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 retail kecil yang kebanyakan mereka memiliki usaha dengan modal yang tidak terlalu besar. Penelitian ini berupaya 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 menggunakan teori keberlangsungan usaha yang dikaitkan dengan *maqāşid al-shar'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. *Maşlahah* 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 *ḥifẓ al-māl* adalah terciptanya kesejahteraan dalam masyarakat dengan terjaga dari monopoli usaha, serta kesenjangan ekonomi dan taraf hidup. Dalam konteks retail kecil di Ponorogo, agar keberlangsungannya dan kemaslahatannya terjaga, harus mampu berkreasi dan berinovasi mengembangkan usahanya dalam menghadapi persaingan global.

Keywords: Franchise System, Retail Business, *Maqāşid al-shar'ah*, *Maşlahah*

A. Pendahuluan

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 :

الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتْمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا

Artinya: "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-kulliyāt 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*).

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

² *Ibid.* ii.

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 (*daruriy*) 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 (*bussines*), agar usaha tersebut dapat lebih berkembang (*expand*). Perluasan usaha tersebut 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

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

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.

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 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

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

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

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 pengawas persaingan usaha Nomor : 03/KPPU-L-1/2000. 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 di wilayah 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 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

⁹ Adrian, *Hukum ...*, 156-157.

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

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 drastis. 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 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 usahal 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

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

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 *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

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.

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

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 (*darūriy*) dan usaha adalah kaitannya 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 latar belakang di atas, tulisan ini lebih memfokuskan kajiannya pada bagaimana pengaruh Sistem Waralaba terhadap eksistensi retail kecil di bupaten Ponorogo dalam perspektif *Maṣlahah*.

B. Analisis Pengaruh Waralaba Terhadap Retail Usaha Kecil

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

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.

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

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 berikut.

Tabel 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 berdagang	0-5 tahun	16	20%
		6-10 tahun	23	28.8%
		11-15 tahun	16	20%
		Diatas 16 tahun	25	31.3%

Sumber data primer diolah 2014

Pada tabel diatas 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 Penilaian Responden Terhadap Keseluruhan Indikator

No	Variabel	Indikator	Mean indikator	Mean 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

4. 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 berikut.

Tabel Uji Normalitas

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

a. *Test distribution is normal.*

b. *Calculated from data.*

Sumber : Data Primer, 2014

5. 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 berikut.

Tabel 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 membandingkan besarnya angka taraf signifikansi (sig) penelitian dengan taraf signifikansi sebesar 0,05. Kriteria nya sebagai berikut :

Jika Sig penelitian $\bar{0},05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Jika Sig penelitian $\bar{0},05$ 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.

6. 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 ditunjukkan pada tabel 4.5, menunjukkan 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 Uji Multikolinieritas Pada Variabel Endogen

Variabel eksogen	Variabel Endogen	VIF	Kesimpulan
Sistem Waralaba	Eksistensi/retail kecil	1.00	Tidak ada hubungan (saling bebas)

Sumber : Data primer diolah, 2014

7. Uji Autokolerasi

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

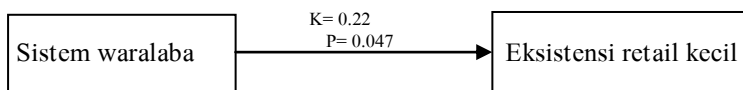
8. Analisis Jalur (*Path analysis*)

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 berikut :

Tabel 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 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.

9. Pengujian Model

**Tabel 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 diatas didapat R_m^2 0,05, artinya 5% variabel yang masuk kedalam model sudah tepat.

D. Pengaruh Sistem Waralaba Terhadap Eksistensi Retail Kecil

Sistem Waralaba adalah sebuah sistem bisnis modern dimana ada kesepakatan bisnia 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 boros¹⁶, dan indikator keempat jumlah 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 retail 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.¹⁷, 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 sebagai sarana penyebaran informasi aktifitas di lingkungan mereka.¹⁸ 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

¹⁶ Retail kecil I, Wawancara, No. 01/ ww/ 20.1/2014

¹⁷ Retail kecil II, Wawancara, No. 02/ ww/ 20.1/2014, 20 Januari 2014

¹⁸ Retail kecil III, Wawancara, No. 03/ ww/ 20.1/2014, 20 Januari 2014

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. 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.

E. 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 *maṣlahah*, 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 *maqāsid 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 (*hiḏ al mā*l).

Dalam tinjauan fiqh klasik *hiḏ 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:

hiḏ 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 shari'ah to encourage growth, which is much needed in most contries with a majority of muslims.¹⁹

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 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.²⁰

Imam al-Syāhibī 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,

¹⁹ Jasser Auda, *Maqāsid.....*, 24.

²⁰ Quraish Shihab, *Membumikan Al-Qur'an : Fungsi dan peran Wahyu dalam kehidupan masyarakat* (Bandung: Mizan, 1994), 243.

tidak ada manusia yang memeluk agama. Scandainya keturunan tidak ada, kehidupan akan punah. Dan scandainya harta tidak ada, kehidupan pun tidak berlangsung.²¹

Kemaslahatan *hifz al-māl* dalam usaha juga diantaranya melindungi usaha dari monopoli dan persaingan usaha yang tidak sehat, menurut jesser auda “ *Specific maqāṣid : These maqāṣid 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.*²² Monopoli usaha, menekankan pada terciptanya suatu penguasaan pemasaran barang atau jasa tertentu oleh pelaku usaha tertentu.²³

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.²⁴ Adapun praktek monopoli adalah pemusatan kekuasaan ekonomi oleh satu atau lebih pelaku usaha yang mengakibatkan dikuasainya produksi dan atau pemasaran atas barang dan atau jasa tertentu sehingga menimbulkan persaingan usaha yang tidak sehat dan dapat merugikan kepentingan umum.²⁵ 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 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

²¹ Yusuf Qardawi, *Membumikan ...*, 64.

²² Jesser, *Maqāṣid...*, 5.

²³ Mustafa Kamal Rokan, *Hukum Persaingan Usaha* (Jakarta : Raja grafindo Persada, 2010), 8-9.

²⁴ Pasal 1 angka 1 UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

²⁵ Pasal 1 angka 2 UU Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

dengan pendapat al-Ghazali tentang *hifz al-māl such as 'social assistance', 'economic development', flow of money, 'wellbeing of society', and diminishing of difference between economic levels*. Menjaga harta "*hifz 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) terutarna 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.

F. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka dapat di simpulkan bahwa: *Pertama*, 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.

Kedua, 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.

Ketiga, 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.

Daftar Pustaka

- Adam, Lukman. Peneliti bidang Ekonomi Kebijakan Publik pada Pusat Pengkajian, Pengolahan Data dan Informasi (P3DI) Setjen DPR RI online at lukman.adamdpr.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 pholoshopy 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- Syathibi* Aspek Teologis Konsep Masalah dalam Kitab al- Muwafaqat. 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 sharī'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 : Analisa 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 Persaingn Usaha Tidak Sehat.

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

Perkembangan Ekonomi Daerah, Wilayah Eks Karesidenan Kediri dan Madiun 2012. Kentor 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. *Membumikan 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: Masalah Mursalah dan Relevansinya dengan pembaharuan hukum Islam*. Jakarta: Pustaka Firdaus, 2002.
- Sutedi, Adrian. *Hukum Waralaba*. Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2008.

