

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Wirausaha di Indonesia sangat berperan dalam pembangunan ekonomi, hal ini terlihat dari jumlah usaha berskala kecil dan menengah di Indonesia yang mampu menyerap 88% tenaga kerja, memberikan kontribusi terhadap produk domestik bruto sebesar 40%, dan mempunyai potensi sebagai salah satu sumber penting pertumbuhan ekspor, khususnya ekspor non-migas (*Indonesia Small Business Research Center, 2003*), dalam Pinasti (2007).

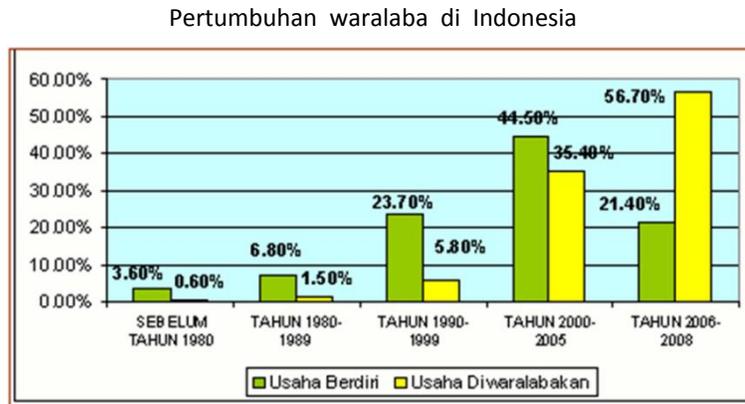
Banyak cara untuk cara menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan telah berjalan, yaitu dengan sistem bisnis waralaba. Bagi masyarakat yang ingin menjadi pengusaha tetapi belum memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam bisnis, waralaba atau *franchise* merupakan bisnis yang cocok bagi mereka karena tidak perlu membangun bisnis mulai dari nol, sehingga potensi kegagalan dalam memulai usaha sangatlah kecil, hal ini karena sistem tersebut telah teruji dan siap dijalankan oleh pembeli sistem bisnis tersebut (Hapsari, 2008).

Di Indonesia, waralaba atau *franchising* dianggap sebagai salah satu alternatif strategi dalam pengembangan bisnis yang ideal. Hal itu dikarenakan kapasitas pasar yang dipengaruhi oleh struktur penduduk, daya beli dan pola konsumsi yang terbatas.

Fenomena yang menarik di beberapa tahun terakhir yaitu semakin tumbuh suburnya bisnis *franchise* atau waralaba lokal di Indonesia. Saat ini banyak sekali waralaba lokal yang kreatif menawarkan produk dan jasa yang menarik kepada masyarakat di kota-kota. Beberapa diantaranya membuka gerai-gerai di pusat perbelanjaan dan di jalan-jalan utama perkotaan yang lokasinya sangat strategis.

Pertumbuhan bisnis waralaba di Indonesia kebanyakan bermunculan antara tahun 2006 hingga 2008. Pada dua tahun terakhir ini bisnis yang diwaralabakan mencapai 56,7%. Sedangkan antara 2000-2005, bisnis yang diwaralabakan hanya 35,4%.

Gambar 1.1



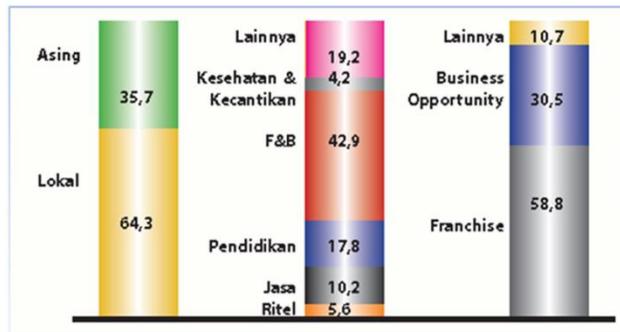
Sumber : Buku Usaha *Franchise* Bank Indonesia tahun 2008

Konsep usaha *Franchise* ternyata lebih dominan daripada konsep *business opportunity* dengan persentase 58,8% berbanding 30,5%. Sebanyak 64,3% waralaba di Indonesia masih dikuasai oleh pengusaha lokal, sedang pengusaha asing

masih berada di 35,7 %. Hal ini terjadi karena sistem bisnis *franchise* atau waralaba begitu menarik dan menguntungkan bagi pengusaha kecil atau pengusaha lokal.

Gambar 1.2

Profil Waralaba Indonesia 2008



Sumber : Buku Usaha *Franchise* Bank Indonesia tahun 2008

Berdasarkan data Asosiasi *Franchise* Indonesia (AFI), dalam enam bulan pertama (hingga Juni 2009), total tercatat 1.010 usaha waralaba, dengan jumlah gerai mencapai 42.900 buah, serta mampu menyerap 819.200 tenaga kerja. Bandingkan dengan data 2008 yang mencatat 855 usaha waralaba, jumlah gerai 31.827 buah, dan menyerap 523.162 tenaga kerja. Artinya, terjadi pertumbuhan bisnis *Franchise* yang luar biasa selama beberapa bulan. Lebih menggembirakan lagi, perusahaan lokal semakin merajai pasar *Franchise* di tanah air. Selama enam bulan terakhir, data AFI mengungkap, jumlah waralaba lokal mencapai 750 unit atau naik 20% dibanding tahun lalu yang tercatat sebanyak 600 unit. Adapun pertumbuhan waralaba asing relatif sedikit, yakni dari 255 unit pada 2008 menjadi 260 unit per Juni 2009.

Cepatnya pertumbuhan waralaba lokal, sekali lagi membuktikan bahwa waralaba local memiliki prospek bisnis yang tidak kalah bagus dibanding waralaba asing.

Usaha *franchise* atau waralaba perlu dikembangkan lagi dalam rangka mendorong pertumbuhan dan pengembangan perekonomian rakyat Indonesia. Untuk meningkatkan peranan dan keikutsertaan masyarakat luas dalam usaha *franchise* atau waralaba ini, perlu adanya peran serta pengusaha kecil dan menengah, baik sebagai penerima atau pemberi *franchise*. Setiap pengusaha yang menjalankan usaha *franchise* atau waralaba wajib mendaftarkan usahanya, sehingga dapat diketahui perkembangan *franchise* atau waralaba secara nasional.

Pertumbuhan bisnis *franchise* yang semakin berkembang menuntut pemerintah untuk menerbitkan Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Waralaba melalui Lembaran Negara Nomor 49 Tahun 1997 yang dalam perkembangannya telah dicabut dan diganti dengan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba. Selain itu dalam hal pendaftaran usaha *franchise* atau waralaba, Menteri Perindustrian dan Perdagangan telah mengeluarkan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 259/MPP/Kep/7/2007 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba yang bermanfaat menciptakan tertib usaha dengan cara *franchise* atau waralaba serta untuk memberikan perlindungan kepada konsumen.

Pembahasan akuntansi waralaba tidak terlepas dari unsur aktiva tak berwujud (*intangible assets*) menjadi ciri khas dari sistem ini.. Aktiva tak berwujud pada umumnya berada pada kondisi dengan tidak adanya eksistensi fisik dan tingkat ketidakpastiannya yang tinggi berkenaan dengan manfaat masa depan. Perlakuan akuntansi aktiva tak berwujud merupakan suatu yang masih sulit dalam teori akuntansi, terutama pada ketidakpastian yang berkenaan dengan pengukuran nilai dan masa manfaat aktiva tersebut. Pendekatan akuntansi untuk aktiva tak berwujud dapat diklasifikasikan sesuai tingkat teori akuntansi: sintaksis, semantik dan perilaku. Pada tingkat sintaksis terdapat dua pandangan:

1. Sumber-sumber yang dikeluarkan untuk memperoleh aktiva tak berwujud harus disandingkan dengan pendapatan yang berhubungan.
2. *Non monetary assets*, perlu disandingkan dengan pendapatan hanya apabila terdapat hubungan langsung diantara keduanya, karena hubungan langsung itu jarang dapat diidentifikasi, maka biaya yang dikeluarkan langsung dibebankan pada saat terjadinya.

Pada tingkat semantik, aktiva tak berwujud harus dilaporkan sedemikian sehingga dapat diinterpretasikan. Aktiva tak berwujud sebagaimana aktiva yang lain adalah hak atas manfaat masa depan sehingga biaya untuk memperoleh aktiva tak berwujud harus dialokasikan pada masa penerimaan manfaat tersebut.

Persaingan bisnis *franchise* yang begitu pesat ternyata membawa berbagai dampak, terutama kegagalan waralabalokal yang belum bisa bersaing dengan waralaba asing. Untuk menanggulangi hal itu, pelaku *franchise* lokal diharapkan mengerti dan memahami konsep bisnis *franchise* dan memiliki pengetahuan dalam menerapkan akuntansi guna menunjang kelangsungan usahanya. Sebab akuntansi bukan hanya memberikan informasi tentang posisi keuangan usahanya, Informasi yang dihasilkan dari sebuah laporan keuangan akan menjadi bahan pertimbangan bagi *franchisor* maupun *franchisee* baik dalam penyusunan anggaran, pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang serta sebagai dasar yang efektif dalam kegiatan evaluasi kinerja dan keuangan suatu usaha kecil dan menengah.

Selain penerapan akuntansi tentang konsep bisnis *franchise*, para pelaku *franchise* diharapkan memenuhi kewajiban-kewajiban mereka dalam menunjang kelangsungan usaha mereka, karena kesuksesan *franchise* tidak hanya terletak pada keberhasilan *franchisor* menjalankan usaha mereka. Bagi *franchisee*, kunci kesuksesan justru terletak pada kemampuan dan kedisiplinan *franchisor* dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya.

Menurut Bije Widjajanto, setidaknya ada 4 kewajiban yang harus ditunaikan oleh *franchisor*, yakni:

1. Menyediakan *supply* bahan baku

2. Menyediakan petunjuk bisnis secara terperinci
3. Membangun strategi branding
4. Melakukan aktivitas support

Selain itu *franchisor* juga harus memberikan prospektus penawaran waralaba dan melakukan pembinaan dalam bentuk pelatihan, bimbingan operasional manajemen, pemasaran, pengembangan kepada *franchisee* secara berkesinambungan.

Penyebab utama permasalahan keberlangsungan hidup usaha (*Going Concern*) pada usaha *franchise* adalah pemahaman akuntansi. Hal ini akan menjadi masalah yang fataljika tidak di perhitungkan sejak dini oleh para pelaku usaha *franchise*. *Going Concern* (Kelangsungan usaha) adalah suatu asumsi akuntansi bahwa perusahaan akan berjalan terus sampai pada masa yang tidak dapat di tetapkan, atau cukup lama untuk melaksanakan rencananya (Sujana Ismaya , 2006). Dengan adanya kelangsungan usaha, maka suatu entitas dianggap akan mampu mempertahankan kegiatan usahanya dalam jangka panjang, tidak akan dilikuidasi dalam jangka waktu pendek.

Analisis kelangsungan usaha (*Going Concern*) sangat penting bagi para pelaku usaha. Karena dengan analisis ini, para pelaku usaha dapat lebih bijak dalam mengelola usahanya dan menjalankan operasional kerja usahanya dengan strategi bisnis yang baik. Kenyataan bahwa banyaknya pelaku *franchise* yang mengalami kebangkrutan karena buruknya pengelolaan keuangan suatu unit usaha. Hal tersebut

menjadi pendorong bagi pelaku usaha untuk lebih memperkaya pengetahuannya terutama tentang pengelolaan keuangan.

Informasi yang dihasilkan dari sebuah laporan keuangan akan menjadi bahan pertimbangan bagi seorang pelaku *franchise* baik dalam penyusunan anggaran, pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang serta sebagai dasar yang efektif dalam kegiatan evaluasi kinerja dan keuangan suatu usaha kecil dan menengah.

Fenomena yang terjadi dikalangan pelaku *franchise* yaitu kenyataan bahwa urangnya pengetahuan dan penerapan akuntansi yang tidak menggunakan laporan keuangan yang baik namun hanya membuat pembukuan dan kurangnya pembinaan secara berkesinambungan menjadi fokus dalam pembahasan skripsi ini. Meliputi bagaimana peranan akuntansi *franchise* dan pembinaan *franchisor* dalam menunjang *going concern* usaha *franchise* di kota Bandung.

Penelitian yang membahas tentang Akuntansi *Franchise* telah terlebih dahulu dilakukan oleh Ika Yuliani yang dilakukan pada tahun 2005 dengan judul Perlakuan Akuntansi dan Pajak Penghasilan atas *Franchise* Pada Perusahaan Pemegang *Franchise* Di Kota Surabaya. Hasil dari penelitiannya dapat disimpulkan bahwa perlakuan akuntansi atas *franchise* meliputi pengakuan, pengukuran, penyajian, pengungkapan telah diterapkan perusahaan sesuai dengan PSAK nomor 19 dan nomor 10.

Adapun perbedaan antara penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya adalah pada subjek dan objek penelitian. Peneliti sebelumnya meneliti perlakuan akuntansi dan pajak penghasilan atas *franchise* pada perusahaan pemegang *franchise*, sedangkan penelitian kali ini meneliti peranan akuntansi *franchise* dan pembinaan *franchisor* dalam menunjang *going concern* perusahaan *franchise* di kota Bandung.

Kemampuan *franchisor* yang menerapkan akuntansi *franchise* dalam usahanya tentu merupakan salah satu bentuk *support system* dari *franchisor* yang berkompeten. Selain itu komitmen *franchisor* dalam melakukan pembinaan secara terus-menerus mendorong usaha *franchise* yang dikelolanya sehingga akan mampu mewujudkan kelangsungan hidup usaha. Atas dasar uraian diatas maka penulis tertarik untuk lebih dalam membahas tentang **“Peranan Pengetahuan Akuntansi *Franchise* dan Pembinaan oleh *Franchisor* dalam Menunjang *Going Concern* Perusahaan *Franchise* di Kota Bandung”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Sesuai dengan permasalahan yang ada sekarang ini, dan sesuai dengan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana akuntansi *franchise* di kota Bandung.
2. Bagaimana pembinaan oleh *franchisor* di kota Bandung.
3. Bagaimana *going concern* perusahaan *franchise* di kota Bandung.

4. Seberapa besar peranan akuntansi *franchise* dan pembinaan oleh *franchisor* dalam menunjang *going concern* perusahaan *franchise* di kota Bandung

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

#### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini secara umum adalah dimaksudkan untuk memperoleh dan menganalisa data guna mengetahui seberapa besar Peranan Akuntansi *Franchisedan* Pembinaan *Franchisor* Dalam Menunjang *Going Concern* Perusahaan *Franchise* di Kota Bandung.

#### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui Peranan Akuntansi *Franchise* pada Perusahaan *Franchise* Kota Bandung
2. Mengetahui Pembinaan *Franchisor* pada Perusahaan *Franchise* di Kota Bandung
3. Mengetahui seberapa besar pengaruh Peranan Akuntansi *Franchisedan* Pembinaan *Franchisor* dalam menunjang *going concern* Perusahaan *Franchise* di Kota Bandung

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Dari penelitian ini diharapkan akan diperoleh hasil yang dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

### **1.4.1.1 Kegunaan Praktis**

Data dan informasi serta hasil yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk :

#### 1. Penulis

- Sebagai suatu pengalaman dan menambah pengetahuan mengenai Akuntansi *Franchise* dan Pembinaan *Franchisor* Dalam Menunjang *Going Concern* Perusahaan *Franchise* di Kota Bandung.
- Sebagai suatu sarana untuk menambah menambah khasanah keilmuan serta wawasan dalam perkembangan ilmu akuntansi.
- Untuk mengetahui realita yang terjadi di masyarakat berkaitan dengan implementasi ilmu akuntansi sehingga menjadi bahan masukan ketika terjun di dunia usaha di waktu mendatang.
- Untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian dalam meraih gelar Sarjana Ekonomi Bidang Studi Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Pasundan.

2. Bagi Perusahaan *Franchise*.

- Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan gambaran tentang keadaan suatu usaha yang menjadi objek penelitian berdasarkan hasil analisis yang objektif.
- Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan pertimbangan sebagai bahan masukan berupa Peranan Akuntansi dan Pembinaan yang berkesinambungan baik bagi *franchisor* maupun *franchisee*.

3. Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber pengetahuan dan bahan referensi untuk melakukan penelitian lanjutan yang berkenaan dengan penelitian ini

#### **1.4.2 Kegunaan Teoritis**

Dari penelitian yang dilakukan diharapkan dapat menambah wawasan pembaca tentang Peranan Akuntansi *Franchise* dan Pembinaan *Franchisor* Dalam Menunjang *Going Concern* Perusahaan *Franchise* di Kota Bandung. serta sebagai bahan pembandingan antara teori dan praktek nyata dalam suatu organisasi/entitas yang selanjutnya sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut. Selain itu penulis mengharapkan kiranya penelitian ini dapat berguna untuk menambah pengetahuan bagi para mahasiswa, khususnya mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pasundan Bandung.

### **1.5 Lokasi dan Waktu penelitian**

Dalam penyusunan penelitian skripsi ini, tempat dan lokasi pelaksanaan penelitian mengambil objek para pelaku Usaha Franchise di bawah binaan Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) Kota Bandung, yang- beralamat di Komplek Perkantoran Puteraco Gading Regensi Blok A II no.9 Jl. Soekarno Hatta Bandungm dan dibawah binaan Asosiasi Franchise Indonesia (AFI) diantaranya, CV Rabbani Asysa, Safhira, AutoBridal. Sedangkan waktu pelaksanaan penelitian dilakukan terhitung mulai tanggal 6 Juli sampai dengan 5 September 2012.