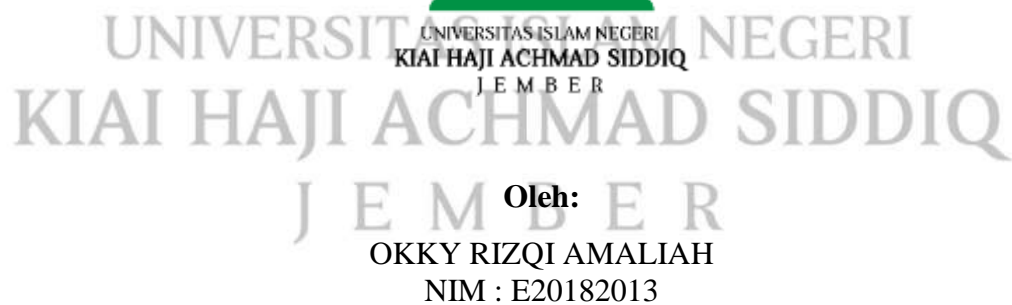


**ANALISIS *FIVE FORCES PORTER* PADA PERSAINGAN BISNIS
SEPATU DI KECAMATAN PRAJURIT KULON MOJOKERTO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk Memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Prodi Ekonomi Syariah



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2023**

**ANALISIS *FIVE FORCES PORTER* PADA PERSAINGAN BISNIS
SEPATU DI KECAMATAN PRAJURIT KULON MOJOKERTO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk Memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Prodi Ekonomi Syariah

Oleh:

Okky Rizqi Amaliah
NIM : E20182013

Disetujui Dosen Pembimbing:

15/103
2023


Dr. Nikmatul Masrroh, S.H.I, M.E.I

NIP. 198209222009012005

**ANALISIS *FIVE FORCES PORTER* PADA PERSAINGAN BISNIS
SEPATU DI KECAMATAN PRAJURIT KULON MOJOKERTO**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 08 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua

Dr. Nur Ika Maulivah, SE., M.Ak
NIP. 198803012018012001

Sekretaris

Udik Mashudi, SE., MM.
NIP. 2005106

Anggota:

1. Dr. Ahmadiono, M. E. I
2. Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I.M.E.I

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Chander Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 196808072000031001

MOTTO

وَلِكُلِّ وُجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّئُهَا فَاسْتَثْبِقُوا الْخَيْرَاتِ آيِنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا إِنَّ لَـهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿١٤٨﴾

Artinya : Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya. Maka belomba-lombalah kamu dalam kebaikan. Dimana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh, Allah maha Kuasa atas segala sesuatu. (Q.S. Al-Baqarah (1) : ١٤٨)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

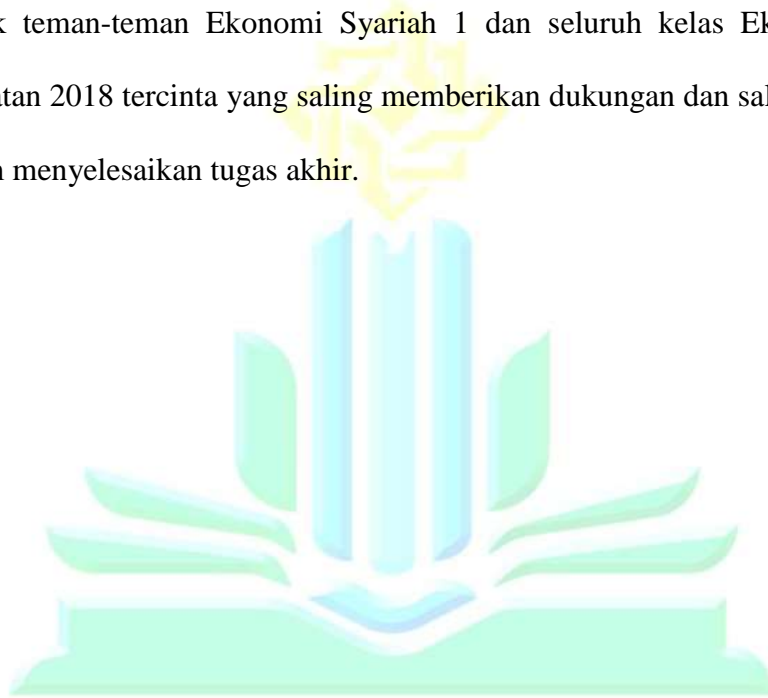
¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Bandung: Penerbit Diponegoro, 2006), 286.

PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang serta bagi Nabi besar Muhammad SAW. Semoga skripsi ini dapat ridho dari-Nya dan memberikan manfaat untuk orang lain. Sebagai tanda terimakasih, saya persembahkan karya tulis skripsi ini kepada :

1. Kedua orang tua saya tersayang, Bapak Moch. Khoirul Hadi dan Ibu Siti Roidah S,Pd yang selalu tiada henti mendoakan, mendukung, serta memotivasi saya untuk menyelesaikan perkuliahan ini.
2. Untuk saudara sedarah kandung saya Firda Navisa Maharani, M. Fanny Firmansyah, dan Siti Mutmainnah juga yang sedang menempuh S1 di UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang selalu tiada henti mendoakan dan mendukung untuk tetap menyelesaikan pendidikan S1 ini.
3. Untuk sahabat saya Mia Yasinta, Mashfiatus Sholicha, Nur Atikha Vida L., Nur Jannah Febriani, Safiratus Salamah, dan Mega Retno Saputri, Salsabila Dwi A. yang telah menjadi sahabat perjuangan selama menempuh pendidikan S1 di UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Untuk Almamater tercinta UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, terimakasih karena telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu dan pengalaman selama perkuliahan. Semoga para alumni dapat selalu membanggakan nama kampus dengan ilmu yang bermanfaat dan barokah.

5. Seluruh Guru sekolah MI sampai dengan MAN, Guru Mengaji dan Dosen yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
6. Untuk teman-teman Ekonomi Syariah 1 dan seluruh kelas Ekonomi Syariah angkatan 2018 tercinta yang saling memberikan dukungan dan saling memotivasi dalam menyelesaikan tugas akhir.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, serta Segala Puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya. Shalawat dan salam tetap tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW. Beserta Keluarga dan para Sahabat. Atas nikmat dan anugerah-Nya sehingga dapat terselesaikan skripsi ini dengan judul “*Analisis Five Forces Porter Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto*”.

Terselesainya skripsi ini berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak yang terkait. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE.,MM. selaku Rektor UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan jasa dan fasilitas yang memadai selama kuliah.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifai, SE.,M.,Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I.M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Dosen Pembimbing skripsi.
4. Bapak Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Koordinator Prodi Ekonomi Syariah.

5. Bapak Muhammad Saiful Anam, M.Ag. selaku Dosen Pembimbing Akademik.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu kepada penulis sehingga dapat mengetahui dan memahami yang belum diketahui dan menambahkan ilmu.
7. Seluruh pemilik industri sepatu, karyawan, dan konsumen industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto yang telah memberikan izin, memberikan informasi yang dibutuhkan, dukungan, dan bantuan selama melaksanakan penelitian dan penyelesaian skripsi ini.

Demikian sedikit pengantar dari saya, peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca sehingga skripsi ini menjadi sempurna di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan terutama bagi penulis.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
Jember, 13 Maret 2023

Okky Rizqi Amaliah
NIM. E20182013

ABSTRAK

Okky Rizqi Amaliah, Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I.M.E.I, 2023: *Analisis Five Forces Porter Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.*

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) merupakan jenis usaha kecil produktif yang berdiri sendiri oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Strategi persaingan merupakan salah satu alat yang digunakan untuk mencapai hasil atau tujuan diinginkan agar mampu memenuhi kebutuhan konsumen yang sama, dan tindakan-tindakan yang efektif guna untuk menciptakan posisi yang aman terhadap kekuatan persaingan.

Fokus penelitian yang diteliti dalam skripsi ini yaitu : 1) Bagaimana persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?, 2) Bagaimana analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?.

Tujuan penelitian ini adalah 1) Mendeskripsikan tentang persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto. 2) Mendeskripsikan tentang analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan dan jenis penelitian kualitatif, deskriptif dengan subyek penelitian dengan menggunakan *purposive* dan metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan tujuan untuk menguji keabsahan data dan menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : 1) Persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto termasuk persaingan pasar monopolistik, karena terdapat 5 industri sejenis bergerak di bidang industri sepatu. Setiap industri memiliki produk sejenis tetapi dengan kualitas produk dan pangsa pasar yang berbeda-beda. Perbedaan produk dapat bersaing atas dasar harga dan kualitas dengan produk yang berbeda. Penjual juga dapat menguasai pasar dan mudah untuk berkreativitas. Adanya biaya produk mahal disebabkan karena adanya riset pengembangan pada produk. 2) Analisis *Five Forces Porter* terkait persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto menyatakan bahwa dengan menggunakan analisis ini setiap industri memahami dan mengetahui posisi bisnis yang telah diterapkan seperti jumlah pesaing sejenis yang awalnya 20 industri sepatu saat ini hanya ada 5 industri sepatu yang masih aktif di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto. Pemasok setiap industri sekitar 2-4 pemasok yang bahan bakunya terbuat dari kulit, imitasi, dan limbah. Terdapat produk pengganti jika ada permintaan dari konsumen. Dominasi setiap pembeli bergantung pada jumlah permintaan.

Kata Kunci : UMKM, *Five Forces Porter*, Persaingan bisnis, Monopolistik

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah.....	10
F. Sistematika Pembahasan.....	12
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	14
A. Penelitian Terdahulu	14
B. Kajian Teori	29
1. Persaingan Pasar	30

a. Persaingan Pasar Sempurna	31
b. Persaingan Pasar Tidak Sempurna.....	32
2. Persaingan Bisnis.....	36
3. Five Forces Porter.....	37
a. Persaingan Antar Perusahaan Sejenis.....	39
b. Ancaman Pendetang Baru.....	41
c. Ancaman Produk Baru.....	44
d. Daya Tawar Konsumen	45
e. Daya Tawar Pemasok	47
4. Teori SWOT	48
BAB III METODE PENELITIAN	52
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	52
B. Lokasi Penelitian.....	52
C. Subyek Penelitian.....	54
D. Teknik Pengumpulan Data.....	55
E. Analisis Data.....	57
F. Keabsahan Data	58
G. Tahap-tahap Penelitian	59
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA.....	60
A. Gambaran Objek Penelitian.....	60
1. Sejarah Singkat Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto	60

2. Letak Geografis Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.....	61
3. Struktur Organisasi Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto	62
B. Penyajian Data dan Analisis Data.....	63
1. Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto	64
2. Analisis <i>Five Forces Porter</i> Pada Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto	84
C. Pembahasan Temuan	109
1. Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.....	110
2. Analisis <i>Five Forces Porter</i> Pada Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.....	114
BAB V PENUTUP	124
A. Kesimpulan	124
B. Saran	125
DAFTAR PUSTAKA	126

LAMPIRAN –LAMPIRAN

1. Matrik Penelitian
2. Surat Pernyataan Keaslian
3. Pedoman Wawancara
4. Surat Izin Penelitian
5. Surat Keterangan Selesai Penelitian

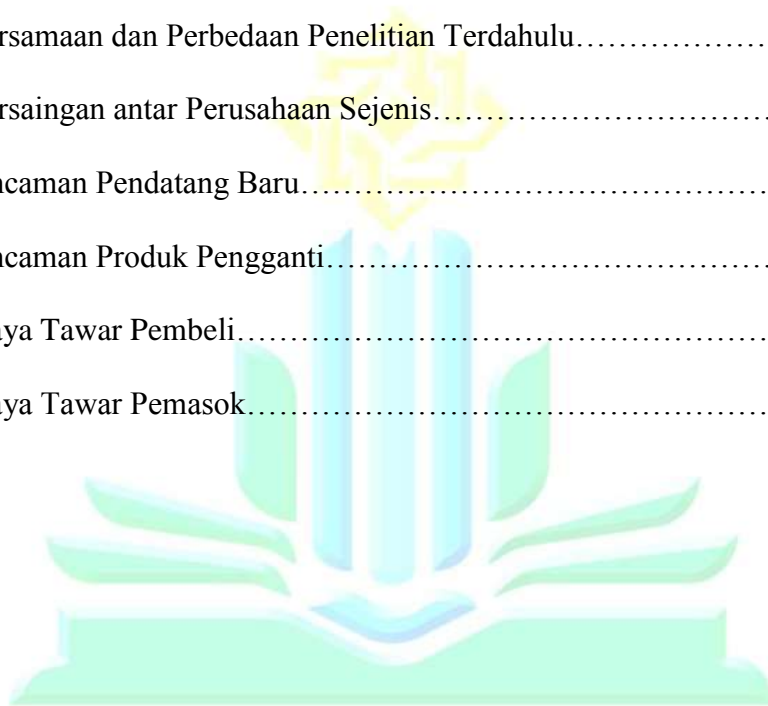
6. Jurnal Penelitian
7. Dokumentasi Penelitian
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Surat Keterangan Selesai Bimbingan
10. Biodata Penulis



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

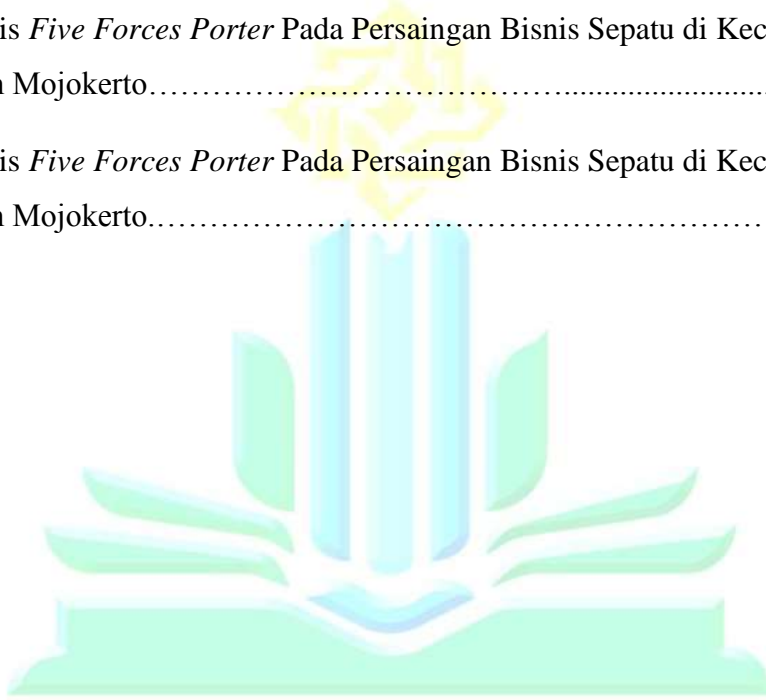
1.1	Perbandingan Industri Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.....	6
1.2	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu.....	26
1.3	Persaingan antar Perusahaan Sejenis.....	97
1.4	Ancaman Pendetang Baru.....	99
1.5	Ancaman Produk Pengganti.....	101
1.6	Daya Tawar Pembeli.....	102
1.7	Daya Tawar Pemasok.....	103



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

4.1 Struktur Organisasi Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.....	58
4.2 Analisis <i>Five Forces Porter</i> Pada Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.....	105
4.3 Analisis <i>Five Forces Porter</i> Pada Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.....	110



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang atau perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada umumnya, pembeda antara Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Besar didasarkan pada aset awal, omset rata-rata pertahun, dan jumlah pekerja.² Skala atau variabel yang menggambarkan besar kecilnya perusahaan berdasarkan beberapa ketentuan yaitu jumlah tenaga kerja, jumlah barang yang dihasilkan, dan omset yang didapatkan pada periode tertentu.

Kriteria	Tenaga kerja	Jumlah Aset	Hasil penjualan
Mikro	1 – 4 orang	50 juta	300 juta
Kecil	5 - 19 orang	50 juta – 500 juta	300 juta- 2 milyar
Menengah	20 - 99 orang	500 juta – 10 juta	2 milyar – 50 milyar

Sumber: Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM³

UMKM termasuk dalam sektor ekonomi yang memiliki peran yaitu untuk membangun suatu ekonomi masyarakat dan juga berperan dalam proses peningkatan pendapatan masyarakat. Menurut UU Nomor 20 tentang

² Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), 11.

³ Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

UMKM menjelaskan terkait UMKM yaitu berupa perusahaan kecil yang dimiliki seseorang atau kelompok kecil orang yang memiliki jumlah penghasilan tertentu. Persyaratan untuk masuk ke dalam UMKM cukup mudah untuk dapat dijangkau masyarakat jika dibandingkan dengan kriteria usaha besar, sehingga dapat membuka kesempatan masyarakat untuk berusaha dan meningkatkan kesejahteraannya.

Mojokerto adalah kota yang termasuk dari 21 Kabupaten/Kota yang dipetakan oleh Pemerintah Provinsi Jawa Timur sebagai kota penyamakan kulit dan alas kaki. Di tahun 2014 tepatnya di kelurahan Prajurit Kulon dibentuk dan dijuluki menjadi kampung sepatu. Kampung sepatu di dua kelurahan Kecamatan Prajurit Kulon ini menjadi potensi untuk meningkatkan pengembangan ekonomi lokal industri alas kaki di Kecamatan Prajurit Kulon.

Dengan adanya kampung sepatu di Kecamatan ini dapat menambah jumlah industri alas kaki, sehingga di Kecamatan Prajurit Kulon terhitung sebagai Kecamatan yang memiliki jumlah industri tertinggi dibandingkan dengan Kecamatan lainnya.⁴

Kabupaten Mojokerto memiliki nilai tambah pada potensi pengembangan UMKM pada setiap tahunnya, dan terbukti jumlah UMKM terus meningkat. Di tahun 2014 jumlah unit industri sekitar 342 unit industri, di tahun 2015 terdapat 370 unit industri, tahun 2016 terdapat 376 unit industri

⁴ Dwi Yulia Rohmatina, dkk. "Analisis Pengembangan Ekonomi Lokal Industri Alas Kaki Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto", *Jurnal Teknis ITS* Vol.8, No. 2, (2019), 86.

dan pada tahun 2017 terdapat 380 industri. UMKM industri sepatu di Kota Mojokerto dikatakan sebagai komoditas pengungkit perekonomian Jawa Timur. Dalam hal ini Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur telah menetapkan yang menjadi sebagai salah satu dari lima klaster industri yang terpilih sebagai dua industri industri perkapalan dan industri alas kaki yang ditentukan sebagai komoditas unggulan. Wilayah Jawa Barat umumnya dipilih sebagai tempat investasi alas kaki papan atas seperti Nike dan Adidas, tetapi merek lain diperigkat selanjutnya memilih Kota Mojokerto wilayah Jawa Timur untuk mengembangkan usahanya.

Berbagai macam usaha dari hasil pertanian, kerajinan, makanan, dan fashion ada di Kabupaten Mojokerto, akan tetapi penulis hanya melakukan penelitian di UMKM yang bergerak di bidang industri sepatu. Hal ini dikarenakan Kota Mojokerto merupakan kota di Jawa Timur yang terkenal dengan keunggulan produksi sepatunya. Pada tahun 2020 industri sepatu di Kota Mojokerto ditetapkan sebagai Kompetensi Inti Industri Daerah (KIID) sesuai dengan kesepakatan bersama antara Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Timur dengan Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kota Mojokerto terhadap pola pembinaan Industri sepatu.⁵

Di Kecamatan Prajurit Kulon termasuk bagian wilayah Mojokerto yang terdapat 20 industri kecil menengah di bidang industri kecil sepatu. Industri

⁵ Emang Didit Andriansyah, "Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja Terhadap Hasil Produksi Industri Kecil Sandal dan Sepatu Desa Prajurit Kulon Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto", (*Skripsi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang, 2019), 7.

ini dikenal mulai tahun 1989 yang berkembang pesat hingga saat ini yang berhasil memproduksi dengan beragam produk dan model sepatu. Tentunya masing-masing menggunakan strategi yang digunakan untuk mengembangkan dan mempertahankan usahanya untuk terus bisa berjalan. Strategi bersaing yang digunakan oleh setiap industri tentu menjadi salah satu faktor setiap industri di Kecamatan Prajurit Kulon agar industri terus berjalan dengan lancar sesuai dengan yang diharapkan. Setiap persaingan industri terjadi ketika suatu industri berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan sama seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan.⁶

Pada strategi harga industri sepatu di Kota Mojokerto, dilihat dari adanya perbedaan bahan baku yang digunakan. Hal ini juga akan mempengaruhi kualitas produk. Dilihat dari segi harga sepatu yang tidak jauh berbeda antara satu dengan yang lainnya apabila kualitas dan model sejenis atau hampir sama.⁷ Adanya persaingan seperti ini antara industri sepatu satu dengan yang lainnya memaksa setiap industri untuk selalu membuat strategi bersaing pada usahanya. Daya saing yang terjadi dilihat dari kualitas produk, strategi perusahaan, kondisi permintaan, dan faktor sumber daya. Kualitas produk dari setiap industri tentunya berbeda-beda. Jadi, setiap rumah produksi

⁶ Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif* (Jakarta : Erlangga, 2005), 86.

⁷ Savira Rahmadiani, dkk. “Paradigma Struktur Perilaku Kinerja Pada Industri Sepatu Di Kabupaten Mojokerto”, *Jurnal Ilmu Ekonomi* Vol.4, No.3, (2019), 11.

sepatu memberikan kualitas produk yang terbaik agar bisa menarik konsumen untuk bisa membelinya. Daya saing dari faktor strategi perusahaan dilihat dari cara perusahaan menjual dan mempromosikan produk sepatu yang dihasilkan. Ketika strategi perusahaan sudah berjalan dengan baik, akhirnya akan mempengaruhi faktor permintaan.

Adanya faktor sumber daya yang mendukung juga akan mempengaruhi kegiatan produksi secara maksimal dan menghasilkan produk yang berkualitas. Strategi perusahaan merupakan suatu usaha dari setiap industri untuk fokus ke tujuan perusahaan dan menjalankan visi dan misinya. Artinya, para pemilik industri memiliki peran yang penting supaya aktif, sadar, dan rasional di dalam menggambarkan strategi bisnis yang akan digunakan. Dengan adanya strategi bersaing maka yang diciptakan pada setiap industri yaitu dapat lebih terstruktur dan efektif untuk mengenali cakupan pasarnya. Jadi, inti dari strategi bersaing cara agar suatu organisasi atau perusahaan mendapatkan keunggulan yang berkelanjutan dan mampu bertahan menempatkan produknya di hati konsumen.

Kecamatan Prajurit Kulon terdiri dari 8 kelurahan yang terdiri dari Prajurit Kulon, Kranggan, Miji, Blooto, Mentikan, Surodinawan, Kauman, dan Pulorejo. Hingga saat ini, industri sepatu yang diproduksi di Mojokerto salah satunya di Kecamatan Prajurit Kulon peminatnya semakin banyak masyarakat khususnya daerah Bali, Yogyakarta, Lombok, dan Jakarta. Disisi lain, industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon memproduksi sepatu dengan

berbagai motif dan model sehingga harga terjangkau. Adapun 20 industri kecil yang berada di Kecamatan Prajurit Kulon diantaranya industri sepatu Jumali, *home industry* sepatu *Chelsea* (Pak Rokhimin), Pabrik sepatu CV. Karya Abadi, *home industry* sepatu kulit Mujiono, sepatu H. Alik, pabrik sepatu Armas, Kurnia, RM Sol, produk *handmade* agen sepatu Dennialby, produksi sepatu Gadiro, produksi sepatu Fifa Shoes, Mikhashoes, CV. Plasindo, pabrik sepatu SR, industri sepatu Arifin, Sepatu Starnet, Sepatu Muhajir Vandiaz, sepatu Andi Sulaiman, produksi sepatu Sutaji, dan UD. Shandy Surya Wijaya.

Dari 20 jumlah industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon ada beberapa industri sepatu yang sudah tidak beroperasi. Saat ini ada 5 industri sepatu yang masih tetap beroperasi antara lain CV. Karya Abadi, UD. Shandy Surya Wijaya, Sepatu Starnet, CV. Muhajir Vandiaz, dan *home industry* sepatu kulit Mujiono. Persaingan industri sepatu berpengaruh pada harga produk, daya beli, jumlah produksi, dan jumlah konsumen. Adanya perbedaan skala usaha pada industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon juga menyebabkan perbedaan struktur, khususnya ditinjau dari bahan baku, jenis produksi, dan jumlah produksi yang dihasilkan dan pemasaran.

Tabel 1.1

Perbandingan antara Industri Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

No	Nama Perusahaan	Skala Industri	Tujuan Pemasaran	Keunggulan
1.	CV. Karya Abadi	Usaha Kecil: a. Memiliki 25 tenaga kerja. b. Jumlah produksi 10-20 kodi. c. Omset 300 – 600 juta	Pemesanan dari Konsumen	a. Memproduksi dengan Motif sesuai dengan pemesanan konsumen b. Harga barang sesuai dengan kualitas.
2.	UD. Shandy Surya Wijaya.	Usaha Kecil: a. Memiliki 25 tenaga kerja. b. Jumlah produksi 10-15 kodi. c. Omset 200-500 juta	Toko-Toko sepatu luar kota.	a. Memiliki <i>supplier</i> terpercaya. b. Penggunaan teknologi yang relatif baik.
3.	Sepatu Starnet	Usaha Kecil: a. Memiliki 20 tenaga kerja b. Jumlah produksi 20 kodi. c. Omset 200-300 juta	Toko Online	a. Dijual secara <i>online</i> b. Menerima orderan sesuai desain pesanan.
4.	CV. Muhajir Vandiaz	Usaha Kecil: a. Memiliki 30 tenaga kerja. b. Jumlah produksi 30 kodi. c. Omset 500 juta.	Dikirim ke berbagai toko sepatu dalam kota maupun luar kota berupa grosir, dan toko.	a. Memiliki merek asli kota Mojokerto. b. Produk khusus cowok dan berbahan kulit.
5.	Sepatu Kulit Mujiono	Usaha Mikro: a. Memiliki 10 tenaga kerja. b. Jumlah produksi 10 kodi. c. Omset 100 juta	Toko-toko sepatu terdekat.	a. Bahan baku terbuat dari kulit dan imitasi (campuran) b. Harga jual tidak terlalu mahal.

Sumber : Hasil wawancara

Dari hasil penjelasan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk meneliti tentang industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto dengan mengangkat judul penelitian “Analisis *Five Forces Porter* Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto”

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian berisi terkait pernyataan yang berupa indikator dan faktor- faktor yang berikutnya akan diteliti secara lebih jelas dan terperinci. Berikut fokus penelitian dalam penelitian ini sesuai pada latar belakang di atas, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?
2. Bagaimana analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian mengenai suatu objek terkait suatu hal yang ingin diketahui dalam pelaksanaan penelitian. Tujuan penelitian ini mengarah pada masalah-masalah yang telah dirumuskan.⁸ Dilihat dari fokus penelitian di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Mendeskripsikan persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember, 2018), 45.

2. Mendeskripsikan analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

D. Manfaat Penelitian

Pada manfaat penelitian ini berisi tentang fungsi atau kegunaan yang dapat diambil setelah selesai penelitian. Kegunaan yang didapatkan dapat bersifat teoritis maupun praktis. Berikut manfaat yang diperoleh dari penelitian ini yaitu:

1. Manfaat teoritis

Hasil yang diperoleh pada penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak serta dapat menambah wawasan serta pengetahuan mengenai isi teori yang berkaitan dengan penerapan *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di

Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto sehingga penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi ataupun pengetahuan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bagian dari studi untuk melengkapi syarat memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah. Selain itu untuk menambah pengetahuan peneliti dalam penulisan karya ilmiah untuk penelitian serta untuk menerapkan pengetahuan yang telah didapatkan oleh peneliti mengenai *Five*

Forces Porter pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

b. Bagi Prodi Ekonomi Syariah

Hasil penelitian ini dapat menjadi wawasan bagi Prodi Ekonomi Syariah mengenai analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

c. Bagi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk mahasiswa UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember guna menambah wawasan mengenai *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

E. Definisi Istilah

Adapun tujuan dari penulisan definisi istilah yaitu untuk mengurangi terjadinya kesalahpahaman dari beberapa makna istilah yang dimaksudkan oleh peneliti. Berikut ini istilah-istilah yang digunakan oleh peneliti yaitu:

1. UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang atau perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada umumnya, pembeda antara Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Besar didasarkan pada aset awal,

omset rata-rata pertahun, dan jumlah pekerja.⁹ Menurut keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil yang perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha tidak sehat.

2. *Five Forces Porter*

Five Forces Porter (lima kekuatan Porter) merupakan model sebuah struktur kerja yang digunakan dengan tujuan untuk menganalisis seberapa tingkat persaingan pada suatu industri dan strategi pengembangan bisnis yang mempengaruhi atau dapat mengubah kekuatan tersebut agar dapat memberikan situasi yang menguntungkan perusahaan. Analisis ini dipublikasikan oleh Michael E Porter yaitu persaingan yang terjadi antar perusahaan atau industri tertentu yang sudah ada atau sangat ketat, dimana pesaing-pesaing baru bisa masuk dengan mudah dan pemasok bahan baku maupun konsumen dapat memiliki daya tawar yang sangat besar. *Five Forces Porter* ini berguna untuk memahami dan mengetahui posisi bisnis yang telah dipergunakan sehingga dapat memahami strategi yang bisa digunakan untuk memperluas usaha atau mengembangkan usahanya. Adapun isi dari kekuatan *Five Forces Porter* ini yaitu adanya persaingan antar

⁹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), 11.

perusahaan pesaing, masuknya pesaing baru, ancaman dari produk pengganti, daya tawar pemasok, dan daya tawar konsumen.¹⁰

3. Persaingan bisnis

Persaingan bisnis yaitu sebuah istilah yang sering kali ada dalam literatur yang berisikan tentang perihal aspek persaingan bisnis. Persaingan ada ketika sebuah industri berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan.¹¹ Sedangkan dalam kamus manajemen, persaingan adalah usaha-usaha dari 2 pihak/lebih perusahaan yang masing-masing bergiat memperoleh pesanan dengan menawarkan harga/syarat yang paling menguntungkan. Persaingan ini dapat terdiri dari beberapa bentuk pemotongan harga, iklan/promosi, variasi dan kualitas, kemasan, desain, dan segmentasi pasar.¹²

Dalam dunia persaingan bisnis dikenal dengan dinamika persaingan yang berarti perubahan-perubahan yang terjadi terhadap persaingan yang terjadi pada perusahaan dalam merebutkan pelanggan pada periode-periode tertentu. Untuk itu setiap perusahaan perlu memperhatikan dinamika yang terjadi agar mereka bisa mengikuti persaingan supaya tidak mengalami kekalahan dalam kompetisi pasar.

¹⁰ Dian Lestari, "Analisis Potensi Porter 5 Forces", (Tesis, Universitas Indonesia, 2007)

¹¹ Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif* (Jakarta: Erlangga, 2005), 86.

¹² B.N Maribun, *Teori Persaingan Bisnis* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), 276.

Adapun maksud persaingan bisnis dari judul penelitian ini yaitu persaingan bisnis sepatu yang terjadi karena adanya daya saing dari masing-masing industri sepatu yang ada di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk dekriptif naratif, bukan seperti daftar isi.¹³ Adapun sistematika yang dimaksud adalah sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan, Bab ini berisikan tentang latar belakang masalah, rumusan atau fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.

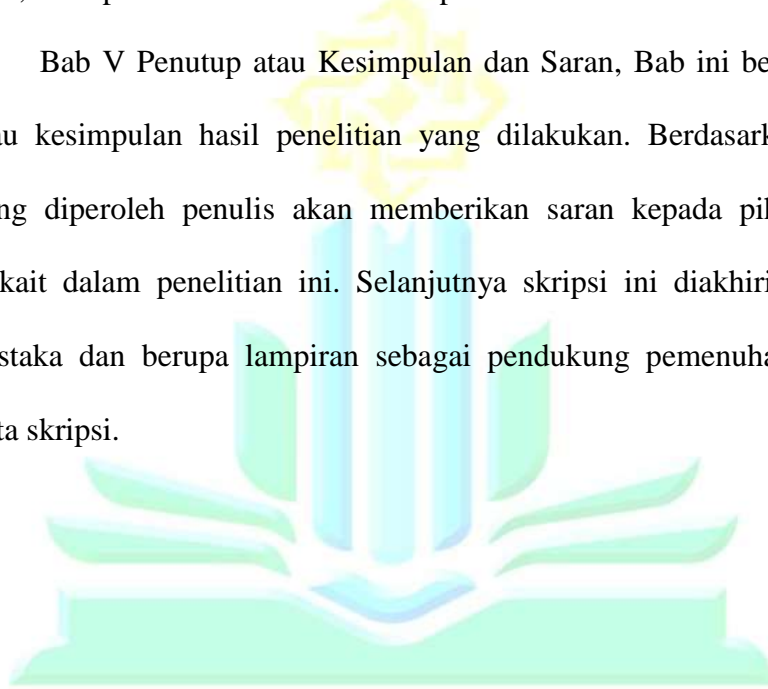
Bab II Kajian Kepustakaan, Bab ini menguraikan tentang penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, serta kajian teori tentang *Five Forces Porter* Persaingan Bisnis yang peneliti jadikan referensi sebagai landasan teori.

Bab III Metode Penelitian, Bab ini berisi tentang pendekatan penelitian dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, kebasahan data, dan tahap-tahap penelitian.

¹³ Tim Penyusun *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 48.

Bab IV Penyajian Data dan Analisis Data, Bab ini berisi dan memaparkan tentang gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis data, serta pembahasan temuan hasil penelitian.

Bab V Penutup atau Kesimpulan dan Saran, Bab ini berisi tentang inti atau kesimpulan hasil penelitian yang dilakukan. Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh penulis akan memberikan saran kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka dan berupa lampiran sebagai pendukung pemenuhan kelengkapan data skripsi.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Untuk menghindari adanya duplikasi dalam penelitian ini, maka penulis melakukan pengkajian terhadap karya-karya yang telah ada sebelumnya. Penelitian yang berkaitan dengan analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Pajurit Kulon Mojokerto.

1. Muhammad Wadud. 2018. “Analisis Strategi Generik Porter Kajian Perusahaan IKEA: Teknik analisis TOWS (Konsep, Teoritik, dan Empirik)”. Universitas Indo Global Mandiri.¹⁴

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu menggunakan data sekunder yang bersumber dari website perusahaan, studi kepustakaan, dan media cetak dan elektronik.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada manajemen strategi perusahaan IKEA menerapkan strategi bersaing generik Porter yaitu differensiasi, *low cost* (biaya murah), dan fokus. Perusahaan IKEA juga menerapkan strategi lain seperti mencetak buku katalog, memiliki situs global melakukan pemasaran secara *online* dan

¹⁴ Muhammad Wadud, “Analisis Strategi Generik Porter Kajian Perusahaan IKEA : Teknik Analisis Tows (Konsep, Teoritik, dan Empirik)”, *Jurnal Ekonomi Global Masa Kini Mandiri*, Vol 9. No. 01, (2018), 58.

menggunakan strategi lain yaitu ekspansi berbasis agresif yang membuat posisi perusahaan tetap stabil.

Persamaan dari penelitian ini yaitu meneliti tentang strategi Porter yang digunakan dalam sebuah perusahaan dan menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaan dari penelitian ini yaitu terletak pada fokus penelitian yaitu bagaimana analisis TOWS (*Threats, Opportunity, Weakness, & Strength*)?, bagaimana perusahaan merumuskan strategi bisnisnya, serta bagaimana implementasi strategi bisnis yang diterapkan?. Sedangkan fokus penelitian dari peneliti yaitu bagaimana persaingan bisnis sepatu dan analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu?.

2. Saur Helena. 2019. “Analisis Strategi Bersaing PT. Smart TBK. di Industri Hulu Kelapa Sawit”. Universitas Gadjah Mada.¹⁵

Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data primer yang bersumber dari wawancara dan dokumentasi, data sekunder yang diambil dari laporan tahunan perusahaan serta perusahaan pesaing.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya persaingan yang ketat pada industri hulu kelapa sawit dilihat dari analisis Porter *Five Forces*. Analisis kinerja perusahaan menunjukkan bahwa strategi yang sedang

¹⁵ Saur Helena, “Analisis Strategi Bersaing PT. Smart TBK. Di Industri Hulu Kelapa Sawit”, (*Tesis, Magister Manajemen, Universitas Gadjah Mada, 2019*), 57.

dijalankan oleh perusahaan belum berhasil secara konsisten membawa perusahaan mencapai kinerja yang diharapkan. Dengan menganalisis faktor-faktor lingkungan eksternal, maka ditemukan kunci sukses pada industri hulu kelapa sawit yaitu reputasi perusahaan, kemampuan budidaya kelapa sawit berkelanjutan, kemampuan mencapai efisiensi biaya, kemampuan mencapai tingkat produktivitas tinggi, sumber manusia yang handal, serta riset dan pengembangan yang berkelanjutan.

Persamaan pada penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu sama-sama meneliti tentang strategi *Five Forces Porter* pada suatu usaha. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah terletak pada fokus penelitian. Fokus penelitian ini yaitu analisis strategi bersaing PT. Smart TBK. di industri hulu kelapa sawit, sedangkan fokus penelitian peneliti yaitu analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

3. Mardian. 2019. “Analisis Industri Semen Dalam Persaingan Pasar Yang Meningkat di Indonesia”. Universitas Andalas¹⁶

Pada penelitian ini menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data yaitu melalui laporan dari perusahaan, informasi dari media elektronik, dan catatan pada forum diskusi. Hasil analisis dari penelitian ini yaitu daya saing dan

¹⁶ Mardian, “Analisis Industri Semen Dalam Persaingan Pasar Yang Meningkat Di Indonesia”, (*Tesis*, Universitas Andalas, 2019), 15.

daya tarik dalam industri semen diperoleh bahwa kondisi tingkat persaingan dalam industri semen lebih kuat dibandingkan terhadap kekuatan daya saing lainnya menurut Porter seperti ancaman dari pendatang baru, ancaman produk substitusi, daya tawar pemasok, dan daya tawar pembeli.

Persamaan dari penelitian ini dan penelitian peneliti yaitu menganalisis tentang strategi Porter *Five Forces* pada suatu usaha. Menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada fokus penelitian. Pada penelitian ini fokus penelitiannya yaitu analisis industri semen dalam persaingan pasar yang meningkat di Indonesia, sedangkan fokus penelitian peneliti yaitu analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu.

4. Arief Yanto Rukmana, Tuntun Ariadi Sukanta. 2020. “Analisis Strategi Bersaing Dan Strategi Bertahan Pada Industri Mikro Dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Coblong Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 di Tengah Situasi sulit Penyebaran Pandemi Covid-19”. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi STAN IM Bandung.¹⁷

¹⁷ Arief Yanto Rukmana, “Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan Pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Coblong Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 Ditengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi Covid-19”, *Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi*, Vol 12. No. 01, (2020), 37.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data yaitu dengan survei di lapangan dan wawancara. Hasil dari penelitian ini adalah strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan tiga strategi, yaitu strategi bersaing, strategi bertahan, dan strategi persaingan menurut Porter. Pada strategi Porter pada industri ini para produsen memilih strategi bersaing terkait harga jual produk yang diberikan kepada konsumen. Daya tawar pembeli para produsen tentunya pembeli konsumen akan meminta penurunan harga dari harga yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, produsen menaikkan harga produk terlebih dahulu, sehingga pada saat terjadi proses transaksi penjual akan tetap mendapatkan keuntungan.

Persamaan pada penelitian ini yaitu menggunakan metode pengumpulan data dengan survei di lapangan dan wawancara dan menganalisis sebuah persaingan bisnis dengan menggunakan strategi Porter. Perbedaan yang terletak pada penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada fokus penelitian. Pada penelitian ini fokus penelitiannya yaitu strategi bersaing dan strategi bertahan pada industri mikro dan kecil. Fokus penelitian peneliti yaitu analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu.

5. Ellen Vista Syahara. 2020. “Analisis Persaingan Usaha Di Pasar Sambi Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri Ditinjau Dari Prespektif Etika Bisnis Islam”. Iain Tulungagung¹⁸

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang diperoleh dari para informan yang didapatkan di lokasi penelitian. Hasil dari penelitian ini yaitu berdasarkan observasi dari hasil wawancara dengan pedagang di pasar Sambi, kepala pasar, dan petugas keamanan pasar. Persaingan usaha yang terjadi di Pasar Sambi ditandai dengan terdapatnya beberapa pedagang yang bebas membanting harga dalam artian bebas memberikan harga atas dasar permintaan dan penawaran. Dilihat dari indikator etika bisnis secara Islam yang dijadikan tolak ukur sepenuhnya diterapkan dengan baik oleh ketiga jenis pedagang di pasar Sambi dan masih banyak para pedagang yang saling berlomba untuk menyaingi pedagang yang laung dengan tujuan untuk menaikkan harganya kepada pembeli, dan pedagang yang belum memberikan keterangan ketika ada kecacatan barang yang dijual dan belum memberikan kualitas yang terbaik bagi konsumen.

Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu menganalisis persaingan sebuah usaha pada kriteria pasar tertentu dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data

¹⁸ Ellen Vista Syahara, “ Analisis Persaingan Usaha Di Pasar Sambi Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2020), 51.

dari hasil observasi dan wawancara dengan pemilik atau pedagang. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada fokus penelitian. analisis persaingan usaha yang digunakan. Pada penelitian ini fokus penelitiannya yaitu bagaimana analisis persaingan usaha di pasar Sambu Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri ditinjau dari perspektif etika bisnis islam, sedangkan fokus penelitian peneliti yaitu bagaimana persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

6. Muhammad Najih Arwi. 2020. “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Gurami (Studi kasus Usaha Budidaya Ikan gurami “Arifin Ikan” di Dusun Nusawaru Desa Jatijajar Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen” Iain Purwokerto.¹⁹

Pada penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu peneliti langsung terjun ke lapangan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini yaitu mengenai strategi pengembangan usaha budidaya ikan gurami ditemukan mengembangkan beberapa strategi usaha budidaya yaitu strategi pengembangan produk, kompetensi

¹⁹ Muhammad Najih Arwi, “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Gurami Di Dusun Nusawaru Jatijajar Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purwokerto, 2020), 49.

kelas, keunggulan kompetitif yaitu dengan mengurangi biaya produksi dalam menghasilkan ikan yang berkualitas dengan memberikan pakan dedaunan dan pengurangan bahan kimia dalam perawatan ikan agar tercipta kondisi *cost leadership* yang baik sehingga menghasilkan produk yang berkualitas sama tetapi dengan biaya yang lebih rendah. Kemudian menggunakan strategi pemasaran, strategi pendekatan dengan konsumen, harga dan operasi.

Persamaan dari penelitian ini yaitu menganalisis sebuah usaha dengan menggunakan strategi Porter dan menggunakan pendekatan kualitatif serta menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada fokus penelitian. Pada penelitian ini fokus penelitian dan objek penelitiannya yaitu fokus ke strategi pengembangan usaha pada budidaya ikan gurami, sedangkan fokus penelitian peneliti yaitu *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu.

7. Felicia Fiorenita, Agustine Dwianika. 2021. “ Penerapan *Five Porter Analysis* pada Efektifitas Kelangsungan Usaha Pelaku UKM (Studi kasus *UD Rey Collection* Banten)”. Universitas Pembangunan Jaya Tangerang selatan, Banten.²⁰

²⁰ Felicia Fiorenita, Agustine Dwianika, “Penerapan *Five Porter Analysis* pada Efektifitas Kelangsungan Usaha Pelaku UKM (Studi Kasus *UD Rey Collection*)”, *Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi*, Vol. 13, No. 1, (2021), 56.

Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian studi literatur dan wawancara dengan salah satu pelaku usaha UD *Rey Collection* Banten. UKM ini beroperasi secara *online* melalui media sosial dan *e-commerce*. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu melalui wawancara dan berbagai informasi dari berbagai sumber tertulis yang berkaitan tentang UD *Rey Collection*.

Hasil dari penelitian ini yaitu pada persaingan UD *Rey Collection* dengan *competitor* yang ada sangat lemah. Hal yang dapat dilakukan adalah dengan cara memiliki target dalam melakukan pemasaran. Target yang dapat dicapai untuk memunculkan pemasaran. Target yang akan dicapai untuk memunculkan pelanggan adalah dengan cara mempromosikan produk yang diperuntukkan untuk pelanggan kelas menengah ke bawah. Dengan diberlakukannya *Five Porter* maka dengan mudah UD *Rey Collection* menemukan strategi dan usahanya akan berjalan dengan efektif.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu menganalisis strategi *Five Forces Porter* pada suatu usaha. Perbedaan pada penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah terletak fokus penelitian. Pada penelitian ini fokus penelitiannya yaitu penerapan *Five Porter Analysis* pada efektifitas kelangsungan usaha pelaku UKM, sedangkan fokus penelitian peneliti yaitu analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon.

8. Arif, Gian. 2021. “Analisis Daya Tarik Industri Kerajinan Rajapolah Melalui Porter *Five Forces*”. Universitas Perjuangan Tasikmalaya.²¹

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan kuesioner. Hasil dari penelitian ini yaitu strategi yang dikembangkan oleh CV. Yukka Handicraft diketahui bahwa daya tarik industri kerajinan di Rajapolah terdapat 25-35 perusahaan yang ada di industri ini dan 60% menggunakan sistem penjualan secara konvensional. CV. Yukka Handicraft masih bisa meningkatkan potensi strategi bisnisnya dari sisi loyalitas konsumen dan sistem penjualan secara *online*.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu sama-sama meneliti tentang strategi *Five Forces Porter* pada suatu usaha. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada fokus penelitiannya. Fokus penelitian ini yaitu analisis daya tarik industri kerajinan Rajapolah melalui Porter *Five Forces*. Sedangkan fokus penelitian peneliti yaitu analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu.

9. Tika Diliana. 2021. “Analisis Manajemen Strategi Keunggulan Bersaing Teori Michael E-Porter Dalam Upaya Mempertahankan Eksistensi Usaha

²¹ Arif, dan Gian, “Analisis Daya Tarik Industri Kerajinan Rajapolah Melalui Porter *Five Forces*”. *Jurnal Ekonomi Perjuangan*, Vol. 3, No. 2, (2021), 83.

(Studi Kasus Unit Usaha Pondok Pesantren Sunan Drajat). Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.²²

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dengan teknik pengamatan, wawancara, dokumentasi, observasi, dan partisipasi. Hasil penelitian ini yaitu unit usaha PP. Sunan Drajat menerapkan *Halal Value Chain* yakni sesuai dengan akidah dan syariah, melakukan aktivitas berdasarkan dengan prinsip *maslahat*, kejujuran, keadilan, terbebas dari *gharar* dan amanah. Unit Usaha PP. Sunan Drajat menggunakan strategi diferensiasi citra dalam pemasaran produknya untuk tetap unggul di tengah banyaknya unit usaha sejenis.

Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu meneliti tentang strategi bersaing suatu usaha dengan menganalisis menggunakan strategi generik Porter, dan pendekatan penelitian menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada fokus penelitian. Pada penelitian ini fokus penelitiannya yaitu analisis manajemen strategi keunggulan bersaing teori Michael E. Porter dalam upaya mempertahankan eksistensi usaha (studi kasus unit usaha pondok pesantren Sunan Drajat). Sedangkan

²² Tika Diliana, “Analisis Manajemen Strategi Keunggulan Bersaing Teori Michael E-Porter Dalam Upaya Mempertahankan Eksistensi Usaha (Studi Kasus Unit Usaha Pondok Pesantren Sunan Drajat)”, (Tesis, Program Magister Ekonomi Syariah Pascasarjana, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2021), 75.

fokus penelitian peneliti yaitu analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu.

10. Dwi Endarti. 2021. “Analisis Porter *Five Force* Dalam Upaya Meningkatkan Strategi Bersaing”. Universitas Pembangunan Nasional Surabaya.²³

Pendekatan pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif. Metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi langsung dan dokumentasi. Teknik pemilihan sampel dilakukan dengan *purposive* sampling.

Hasil dari penelitian ini yaitu menunjukkan bahwa analisis porter *Five Force* dilakukan dapat digunakan sebagai formulasi strategi bersaing pada CV. *Naturalic Dunacare*. CV. *Naturalic Dunacare* menerapkan strategi diferensiasi untuk dapat meningkatkan strategi bersaing. Strategi diferensiasi dengan memperluas pasar sehingga jangkauan akan semakin luas. Fokus pasar sasaran juga tidak hanya untuk konsumen yang pernah membeli produk CV. *Naturalic Dunacare* saja melainkan juga dapat menjangkau konsumen lain dengan memanfaatkan media online untuk sarana berpromosi serta dapat selalu menjaga kualitas bahan baku serta keunggulan yang dimiliki.

²³ Dwi Endarti, “Analisis Porter *Five Forces* Dalam Upaya Meningkatkan Strategi Bersaing”, (Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Pembangunan Nasional Surabaya, 2021), 30.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu menganalisis strategi Porter *Five Forces* pada sebuah perusahaan dan menggunakan metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu terletak pada objek penelitian dan fokus penelitian. Pada penelitian ini objek yang digunakan yaitu industri perdagangan masker wajah pada CV. *Naturalic Dunacare*. Sedangkan fokus penelitian peneliti yaitu analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu.

Tabel 1.2
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

NO	NAMA	JUDUL	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1.	Muhammad Wadud, (2018)	Analisis Strategi Generik Porter Kajian Perusahaan IKEA : Teknik Analisis Tows (Konsep, Teoritik, dan Empirik).	Meneliti tentang strategi generik porter yang digunakan dalam sebuah perusahaan dan menggunakan metode penelitian kualitatif.	Fokus penelitian, teknik pengumpulan data, subjek penelitian, dan hasil penelitian.
2.	Saur Helena, (2019).	Analisis Strategi Bersaing PT. Smart TBK. Di Industri Hulu Kelapa Sawit.	Meneliti tentang strategi <i>generic</i> Porter pada suatu usaha, dan menggunakan metode penelitian kualitatif.	Fokus penelitian, teknik pengumpulan data, subjek penelitian, dan hasil penelitian.
3.	Mardian, (2019).	Analisis Industri Semen Dalam Persaingan Pasar Yang Meningkatkan Di	Meneliti tentang strategi <i>generic</i> pada suatu usaha, dan menggunakan	Fokus penelitian, teknik pengumpulan

NO	NAMA	JUDUL	PERSAMAAN	PERBEDAAN
		Indonesia.	metode penelitian kualitatif.	data, subjek penelitian, dan hasil penelitian.
4.	Arief Yanto Rukmana, Tun tun Ariadi Sukanta, (2020)	Analisis Strategi Bersaing Dan Strategi Bertahan Pada Industri Mikro Dan kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Cobleng Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 Ditengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi Covid-19.	Menganalisis sebuah persaingan bisnis dengan menggunakan strategi Porter, dan menggunakan metode pengumpulan data dengan survei di lapangan dan wawancara	Fokus penelitian, subjek penelitian, dan hasil penelitian.
5.	Ellen Vista Syahara, (2020)	Analisis Persaingan Usaha Di Pasar Sambi Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam	Menganalisis persaingan usaha. Teknik pengumpulan data dari hasil observasi dan Wawancara	Fokus penelitian, subjek penelitian, dan hasil penelitian.
6.	Muhammad Najih Arwi, (2020)	Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Gurami (Studi Kasus Usaha Budidaya Ikan Gurami “Arifin Ikan” Di Dusun Nusawaru Desa Jatijajar Kecamatan Ayah Kabupaten Kabumen.	Menganalisis sebuah usaha dengan menggunakan strategi Porter, dan menggunakan pendekatan kualitatif serta menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Fokus penelitian, subjek penelitian, dan hasil penelitian.

7.	Felicia Fiorenita, Agustine Dwianika, (2021)	Penerapan <i>Five Porter</i> Analisis Pada Efektifitas Kelangsungan Usaha Pelaku UKM (Studi Kasus UD Rey Collection)	Meneliti tentang strategi Porter pada suatu usaha.	Fokus penelitian, teknik pengumpulan data. subjek penelitian. dan hasil penelitian.
8.	Arif, Gian, (2021)	Analisis Daya Tarik Industri Kerajinan Rajapolah Melalui <i>Porter Five Forces</i> .	Meneliti suatu usaha menggunakan strategi Porter. Menggunakan metode pendekatan kualitatif	Fokus penelitian, teknik pengumpulan data, subjek penelitian, dan hasil penelitian.
9.	Tika Diliana, (2021)	Analisis Manajemen Strategi Keunggulan Bersaing Teori Michael E-Porter Dalam Upaya Mempertahankan Eksistensi Usaha (Studi Kasus Unit Usaha Pondok Pesantren Sunan Drajat).	Meneliti tentang strategi bersaing suatu usaha dengan menganalisis menggunakan strategi <i>generic</i> Porter, dan pendekatan penelitian menggunakan metode kualitatif.	Fokus penelitian. teknik pengumpulan data, subjek penelitian, dan hasil penelitian.
10.	Dwi Endarti, (2021)	Analisis Porter <i>Five Forces</i> Dalam Upaya Meningkatkan Strategi Bersaing	Meneliti tentang strategi bersaing menggunakan analisis <i>Five Forces</i> , dan menggunakan metode kualitatif	Fokus penelitian, teknik pengumpulan data, subjek penelitian dan hasil penelitian.

Sumber : Skripsi dan Jurnal Tahun 2018 – 2021

Dari beberapa penelitian terdahulu di atas terdapat perbedaan yaitu dalam penelitian terdahulu belum ada yang meneliti menggunakan subjek penelitian bisnis sepatu yang berlokasi di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto. Adapun persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan

yaitu menganalisis persaingan bisnis dengan menggunakan teori *Five Forces Porter*.

B. Kajian Teori

Pada bagian ini berisi pembahasan tentang teori yang dijadikan sebagai pedoman dalam penelitian.

1. Persaingan Pasar

Persaingan mempunyai dampak positif dan negatif. Dampak positif dari persaingan adalah bahwa pelaku usaha menekan harga menjadi lebih rendah dengan cara melakukan efisiensi dan formula lainnya supaya pelaku usaha tersebut dapat menarik lebih banyak konsumen dibanding pesaingnya, lalu dengan adanya persaingan, pelaku usaha selalu berlomba-lomba untuk melakukan inovasi dan menciptakan produk baru demi terus menjaga pangsa pasar.

Jadi maksud dari persaingan ini merupakan bersaingnya para pedagang yang sama-sama berusaha atau ingin mendapatkan keuntungan, pangsa pasar dan juga jumlah penjualan. Para pemilik usaha ini biasanya melakukan persaingan dengan membedakan harga, kualitas produk, distribusi maupun mempromosikannya.

Struktur pasar juga merupakan aspek yang menunjukkan keadaan suatu pasar tentang aspek-aspek penting yang mengacu pada kinerja pasar dan perilaku usaha, antara lain terkait jumlah penjual dan pembeli, hambatan masuk dan keluar pasar, keragaman produk, sistem distribusi,

dan penguasaan pasar.²⁴ Berikut beberapa jenis struktur pasar diantaranya:

a) Persaingan pasar sempurna

Persaingan pasar sempurna bisa disebut dengan persaingan murni yaitu sebagai struktur pasar atau industri di mana terdapat banyak penjual dan pembeli, dan setiap penjual atau pun pembeli tidak dapat mempengaruhi keadaan di pasar. Barang yang dijualkan bersifat sejenis (homogen).

1. Perusahaan adalah pengambil harga.
2. Setiap perusahaan mudah keluar dan masuk.
3. Menghasilkan barang serupa.
4. Terdapat banyak perusahaan di pasar.
5. Pembeli memiliki pengetahuan sempurna mengenai pasar.²⁵

Persaingan pasar sempurna memiliki kelemahan dan kelebihan.

Adapun kelemahan dan kelebihan dari persaingan pasar sempurna sebagai berikut :

a. Kelemahan persaingan pasar sempurna :

- 1) Tidak mendorong motivasi
- 2) Pembeli terbatas dalam pilihan barang

²⁴ Adisty Rizkyanti, "Analisis Struktur Pasar Industri Karet dan Barang Karet Periode Tahun 2009", *Jurnal Media Ekonomi*, Vol. 18, No.2 (2011), 6.

²⁵ Sri Rahayu, Dinarrosi Utami, *Buku Ajar Teori Ekonomi Mikro* (Palembang: Universitas Muhammadiyah, 2016), 98.

- 3) Adanya ongkos sosial
- 4) Distribusi pendapatan tidak merata

b. Kelebihan persaingan pasar sempurna :

- 1) Pembeli bebas memilih produk
- 2) Tidak ada hambatan dalam mobilitas satu usaha ke usaha yang lainnya.
- 3) Dapat memaksimalkan efisiensi
- 4) Bebas dalam memilih dan bertindak

b) Persaingan pasar tidak sempurna.

Persaingan pasar tidak sempurna kebalikan dari persaingan pasar sempurna. Persaingan pasar tidak sempurna adalah pasar yang penjual dan pembelinya sedikit. Barang yang diperjualbelikan

jenisnya berbeda-beda atau banyak jenis barangnya. Adapun jenis-jenis persaingan pasar tidak sempurna antara lain :

- a. Pasar monopoli : suatu bentuk pasar dimana hanya terdapat satu perusahaan saja dan perusahaan ini menghasilkan barang yang tidak mempunyai barang pengganti yang sangat dekat. Contoh dari pasar monopoli yaitu PT Pertamina (Persero).²⁶

Ciri-ciri pasar monopoli :

²⁶ Sri Rahayu, Dinarrosi Utami, *Buku Ajar Teori Ekonomi Mikro* (Palembang: Universitas Muhammadiyah, 2016) , 114.

- a. Hanya ada 1 penjual sebagai pengambil keputusan harga (untuk monopoli pasar).
- b. Penjual lainnya tidak dapat menyaingi dagangannya.
- c. Pedagang lain tidak dapat masuk.
- d. Barang dagangan sejenis.
- e. Pemerintah tidak ikut campur tangan dalam penentuan harga.

Pasar monopoli memiliki kelemahan dan kelebihan sebagai berikut :

1) Kelemahan pasar monopoli :

- a. Pembeli tidak dapat memilih barang.
- b. Keuntungan terpusat ke satu perusahaan.
- c. Terjadi eksploitasi pembeli.

2) Kelebihan pasar monopoli :

- a. Keuntungan relatif tinggi
- b. Produk umumnya diatur oleh pemerintah.

b. Persaingan pasar monopolistik

Persaingan pasar monopolistik yaitu pasar yang berada di antara dua jenis bentuk pasar yang ekstrem, yaitu persaingan sempurna dan monopoli. Oleh karena itu sifat-sifat bentuk pasar ini mengandung unsur-unsur sifat pasar monopoli

dan sifat pasar persaingan sempurna.²⁷ Ciri-ciri dari pasar monopolistik antara lain:

- a. Banyaknya penjual dan pembeli.
- b. Barangnya sejenis tetapi corak berbeda.
- c. Banyak penjual yang memiliki harga sama.
- d. Penjual dapat mudah menawarkan barang dagangannya.
- e. Penjual dapat menguasai pasar.
- f. Adanya peluang bersaing dalam jenis barang yang dijual.

Pasar monopolistik memiliki kelemahan dan kelebihan diantaranya :

1) Kelemahan pasar monopolistik :

- a) Jumlah penjual tidak sebanyak pasar persaingan sempurna.
- b) Produsen terpacu untuk berkreaitivitas.
- c) Konsumen tidak mudah berpindah produk.

2) Kelebihan pasar monopolistik :

- a) Biaya mahal karena adanya riset pengembangan produk.
- b) Persaingan yang berat karena didominasi berbagai jenis produk ternama.

²⁷ *Ibid.*, 131.

c. Persaingan pasar oligopoli.

Pasar ini merupakan suatu pasar dimana terdapat beberapa produsen yang menghasilkan barang-barang yang saling bersaing. Ini merupakan sifat utama dari pasar oligopoli. Oligopoli yaitu keadaan dimana hanya ada beberapa perusahaan yang menguasai pasar baik secara independen (sendiri-sendiri) maupun secara diam-diam bekerjasama. Contoh dari pasar ini yaitu perusahaan rokok, perusahaan semen, dan lain-lain.²⁸ Ciri-ciri pasar oligopoli antara lain :

- a. Penjualnya sedikit dan dapat mempengaruhi yang lainnya.
- b. Produknya berstandar.
- c. Pasar terbuka dan penjual lain bisa masuk.
- d. Iklan berperan besar dalam penjualan produk.

Pasar oligopoli juga memiliki kelemahan dan kelebihan sebagai berikut :

- a) Kelemahan pasar oligopoli :
 - 1) Persaingan harga yang ketat.
 - 2) Banyak rintangan yang kuat untuk bisa masuk ke pasar oligopoli.

²⁸ *Ibid.*, 137.

- b) Kelebihan pasar oligopoli :
 - 1) Barang memiliki banyak corak.
 - 2) Efisiensi menggunakan banyak sumber daya.
 - 3) Pengembangan teknologi dan inovasi.

2. Persaingan Bisnis

Persaingan bisnis (usaha) adalah istilah yang sering muncul dalam aspek hukum persaingan bisnis. Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya kegiatan bersaing, pertandingan, atau kompetisi. Penjelasan tentang persaingan usaha dapat ditemui dalam Undang-Undang No. 5 tahun 1999 tentang larangan praktek monopoli dan persaingan tidak sehat. Secara umum, persaingan bisnis adalah persetujuan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula (Undang-undang No.5 Tahun 1999).²⁹

Dalam persaingan, menilai pesaing lain adalah sebagai patner bukan lawan yang dapat memotivasi untuk lebih maju dan berkembang dengan baik. Semakin ketatnya persaingan bisnis maka akan semakin mengharuskan setiap pengusaha bersungguh-sungguh menjadi profesional dalam profesinya. Persaingan dalam bidang bisnis dapat

²⁹ Siti Hoffah, "Analisis Persaingan Usaha Pedagang Musiman Di Ngebel Ponorogo Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam", *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 2, (2020), 39.

mendorong pengusaha untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya dan konsumen dapat berlangganan dengan produk. Persaingan bisnis memiliki dampak positif terhadap pengembangan kreatifitas sumber daya manusia untuk menggunakan secara optimal dan menghasilkan produk yang bernilai tinggi dengan harga yang kompetitif. Dengan banyaknya usaha-usaha baru diharapkan dapat menyerap tenaga kerja yang cukup banyak sehingga dapat membantu masyarakat memiliki penghasilan untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari.

3. *Five Forces Porter*

Dalam *Five Forces Porter*, makna kata *Five* menunjukkan jumlah dari faktor kekuatan yang diciptakan oleh Michael Porter, dengan tujuan menggambarkan kerangka sebagai analisis pengembangan suatu bisnis. Kata *Forces* yaitu kekuatan atau *tool* yang digunakan untuk lingkungan yang kompetitif akan berpengaruh terhadap pemasaran suatu produk. *Tool* ini sederhana tetapi *powerfull* untuk mengerti kondisi dari usaha atau bisnis yang dijalankan. Selain itu, membantu untuk mengetahui keseimbangan kekuatan yang berpengaruh dalam situasi bisnis yang sedang dihadapi.³⁰

Analisis ini dipublikasikan oleh Michael E Porter yaitu persaingan antar perusahaan yang sudah ada sangat ketat, pesaing-pesaing baru bisa

³⁰ Dian Lestari, "Analisis Potensi Keunggulan Kompetitif", (*Tesis*, Universitas Indonesia, 2007), 21.

masuk dengan relatif mudah dan pemasok maupun konsumen dapat memiliki daya tawar yang sangat besar. *Five Forces Porter* ini berguna untuk memahami dan mengetahui posisi bisnis yang telah diterapkan sehingga dapat mengetahui strategi yang dapat digunakan untuk memperluas usaha atau mengembangkan usahanya. Adapun isi dari *Five Forces Porter* ini yaitu adanya persaingan antar perusahaan pesaing, masuknya pesaing baru, ancaman dari produk pengganti, daya tawar pemasok, dan daya tawar konsumen

Dalam membantu perancangan strategi untuk mengembangkan suatu perusahaan atau usaha diperlukan strategi Porter. Selain itu juga untuk menghindari adanya ancaman bagi pendatang baru maka suatu usaha atau perusahaan memerlukan adanya strategi. Dari beberapa hasil perusahaan yang menggunakan *Five Forces Porter* perusahaan dapat berkembang dengan baik dan dapat bertahan dalam persaingan dengan pendatang baru. Strategi dalam bersaing juga sering disebut dengan strategi bisnis, fokus terhadap persaingan. Peningkatan produk dalam segmentasi pasar dapat menguntungkan suatu usaha maupun perusahaan dalam mengembangkan usahanya dalam persaingan yang ketat. Keuntungan yang diperoleh dapat meningkatkan kinerja yang lebih baik dalam perusahaan.³¹

³¹ Wheelen, Thomas L. & Hunger, J. David, *Strategic Management and Business Polic* (New York: Pearson, 2012) 5.

Perancangan strategi sangat diperlukan dalam hal bisnis. Strategi dirancang dan dibentuk sedemikian rupa untuk memperlancar pergerakan usaha sehingga berjalan dengan lancar, sehingga dibuat strategi untuk meningkatkan usahanya. *Five Forces Porter* inilah yang tepat dalam menjalankan bisnis persaingan. Adapun kelima faktor kekuatan yang dikemukakan oleh Porter adalah sebagai berikut :

a. Persaingan antar perusahaan sejenis

Suatu perusahaan akan menguntungkan apabila posisi perusahaan kuat dan tingkat persaingan pada pasar rendah. Persaingan akan semakin besar apabila pesaing merebut pangsa pasar yang sama, loyalitas pelanggan yang rendah, produk cepat diganti dan banyak pesaing yang memiliki kemampuan dalam menghadapi persaingan. Perusahaan harus bersaing secara agresif untuk mendapatkan pangsa pasar yang besar. Adapun faktor yang mengakibatkan terjadinya persaingan antar perusahaan :

1) Jumlah pesaing

Apabila jumlah pesaing banyak atau besar maka kemungkinan akan terjadi persaingan yang besar juga. Bahkan biasanya adanya pesaing tidak diketahui oleh perusahaan. Apabila jumlah pesaing sedikit dan seimbang sumber daya maka akan tidak stabil karena mereka cenderung

saling bertarung dan mempunyai sumber daya untuk bersaing secara lama dan keras.

2) Diferensiasi

Perusahaan fokus terhadap produk dan harus berhenti menggunakan model murah dalam artian harus berlaku inovasi dalam layanan dan nilai tambah produk seiring berjalannya waktu dan *trend* yang lebih menarik dengan tujuan untuk menambah daya tarik konsumen.

3) Penambahan kapasitas

Apabila kapasitas ditingkatkan dalam jumlah besar, maka penambahan kapasitas akan berpengaruh terhadap permintaan dan penawaran dalam industri. Khususnya apabila terdapat resiko penambahan kapasitas yang mengelompok.

4) Pesaing yang beragam

Pesaing yang berbeda dalam strategi, asal usul maupun yang lainnya dengan perusahaan induk mempunyai tujuan yang berbeda dan strategi yang berlainan untuk bersaing dan akan terus menerus berhadapan satu sama lain dalam proses. Pesaing akan tetap berusaha menambah keragaman dalam industri karena tujuan mereka untuk bisa bersaing dengan perusahaan lainnya.

5) Hambatan masuk dan hambatan keluar

Hambatan masuk dan keluar berupa faktor ekonomis, strategi dan emosional yang membuat perusahaan tetap bersaing dalam bisnis meskipun mereka mungkin memperoleh laba atas investasi yang rendah bahkan negatif. Seringkali kedua macam hambatan ini saling berkaitan.³²

b. Ancaman pendatang baru

Pada kekuatan ini dapat menentukan bagaimana mudah atau sulitnya untuk memasuki dunia industri tertentu. Semakin banyak perusahaan kompetitor terhadap *market* yang sama, maka keuntungan akan semakin menurun. Begitupun sebaliknya, jika semakin tinggi hambatan bagi pendatang baru maka posisi perusahaan yang bergerak akan semakin diuntungkan.

Ancaman masuknya pendatang baru ke dalam industri tergantung pada rintangan masuk yang ada, digabung dengan reaksi dari para pesaing yang sudah dapat diperkirakan oleh pendatang baru. Ada lima sumber utama rintangan masuk :

1. Skala ekonomi

Skala ekonomi menggambarkan turunnya biaya satuan (*unit costs*) suatu produk apabila volume absolut per-periode meningkat. Skala ekonomis menghalangi masuknya

³² Junio Laveto Nadapdap, "Penerapan Analisis SWOT Matrix dan Porter's Five Forces pada X-tra Juice & Burger di Kantin Universitas Batam", *Jurnal Ekonomi Program Studi Manajemen*, Vol. 01, No. 01 (2019) 10.

pendatang baru dengan memaksa mereka untuk masuk pada skala besar dan mengambil resiko menghadapi reaksi yang keras dari pesaing yang ada atau masuk dengan skala kecil dan beroperasi dengan tingkat biaya yang tidak menguntungkan. Menurut Porter, perusahaan harus mengelola semua aspek dari rantai nilai dan interaksi antara mereka untuk mencapai biaya paling rendah selain itu perusahaan juga harus berhati-hati bahwa tindakan di satu daerah tidak menciptakan hambatan untuk skala ekonomi di daerah lain.³³

2. Diferensiasi produk

Diferensiasi produk artinya perusahaan tertentu mempunyai identifikasi merek dan kesetiaan pelanggan, yang disebabkan oleh periklanan, pelayanan pelanggan, perbedaan produk di masa yang lampau, atau sekedar karena merupakan perusahaan pertama yang memasuki industri. Diferensiasi menciptakan hambatan masuk dengan memaksa pendatang baru mengeluarkan biaya yang besar untuk mengatasi kesetiaan pelanggan yang ada. Usaha ini biasanya menyebabkan kerugian di awal (*start-up losses*) dan seringkali bertahan untuk waktu yang cukup panjang.

³³ Dian Lestari, “Analisis Potensi Keunggulan Kompetitif Telkom Flexi Pasca Migrasi Frekuensi”, (Tesis, Manajemen Telekomunikasi, Universitas Indonesia, 2007), 21-26.

3. Kebutuhan modal

Kebutuhan untuk menanamkan sumber daya keuangan yang besar agar dapat bersaing menciptakan hambatan masuk, khususnya jika modal tersebut diperlukan untuk periklanan garis depan yang tidak dapat kembali atau untuk kegiatan penelitian dan pengembangan yang penuh resiko. Modal mungkin diperlukan bukan hanya untuk fasilitas produksi tetapi juga untuk hal-hal seperti kredit pelanggan, persediaan, atau untuk menutup kerugian di saat awal.

4. Biaya tidak menguntungkan terlepas dari skala

Perusahaan yang telah mapan mungkin mempunyai keunggulan biaya yang tidak dapat ditiru oleh pendatang baru yang akan masuk tidak peduli berapapun besarnya dan berapapun pencapaian skala ekonomis dari pendatang baru ini.³⁴

Jika biaya menurun dengan bertambahnya pengalaman pada suatu industri, dan jika pengalaman dapat dijaga kerahasaiannya oleh perusahaan yang telah ada, maka pengaruh ini akan mengakibatkan timbulnya hambatan masuk. Perusahaan yang baru memulai usaha, tanpa

³⁴ Dian Lestari, "Analisis Potensi Keunggulan Kompetitif Telkom Flexi Pasca Migrasi Frekuensi", (Tesis Program Pasca Sarjana Bidang Ilmu Teknik, Universitas Indonesia, 2007), 23.

pengalaman, akan memikul biaya lebih tinggi daripada perusahaan yang telah mapan dan harus menanggung kerugian awal yang besar akibat penetapan harga yang di bawah atau mendekati biaya agar memperoleh pengalaman untuk mencapai tingkat biaya yang setara dengan perusahaan yang telah mapan.

5. Kebijakan pemerintah

Pemerintah dapat membatasi atau bahkan menutup kemungkinan masuk ke dalam industri dengan peraturan-peraturan seperti lisensi dan membatasi akses ke bahan baku. Pembatasan masuk oleh pemerintah biasanya berupa peraturan mengenai standar pencemaran udara dan air, serta peraturan keamanan dan khasiat produk. Kebijakan pemerintah dalam bidang-bidang tersebut mempunyai efek yang besar dan sering kali menimbulkan konsekuensi sekunder terhadap usaha masuk yang tidak disadari oleh para pendatang baru.

c. Ancaman produk substitusi (pengganti)

Perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa dan tidak memiliki pengganti akan memiliki kekuatan lebih besar untuk menaikkan harga dan mengunci persyaratan yang menguntungkan. Perusahaan yang tidak memiliki produk pengganti akan lebih

sukses dalam menghadapi persaingan dan mendapatkan hasil yang lebih memuaskan dalam persaingan bisnis sehingga mendapatkan hasil yang memuaskan. Produk pengganti membatasi laba potensial dari industri dengan menetapkan harga pagu (*ceiling price*) yang dapat diberikan oleh perusahaan dalam industri. Menurut Porter, Semakin menarik alternatif harga yang ditawarkan oleh produk pengganti, maka akan semakin ketat juga pembatasan laba industri.

Mengenali produk pengganti merupakan persoalan mencari produk lain yang menjalankan fungsi yang sama seperti produk dalam industri. Adapun ciri-ciri produk pengganti yang harus diperhatikan yaitu :

- a. Harga dan prestasi produk lebih baik
- b. Menghasilkan laba tinggi

Produk pengganti ikut berperan jika perkembangan berjalan dengan cepat dan akan meningkatkan persaingan yang menyebabkan penurunan harga dan peningkatan prestasi.³⁵

- d. Daya tawar konsumen

Dengan adanya basis konsumen yang lebih kecil dan lebih kuat maka berarti bahwa setiap pelanggan memiliki lebih banyak kekuatan untuk bernegosiasi harga yang lebih rendah dan

³⁵ Damar Purba Pamungkas, "Analisis *Competitive Force And Competitive Strategy* Sistem Informasi Kuliner Di Indonesia", *Jurnal Electronic, Informatic, and Vocational Education (ELINVO)*, Vol.1, No. 2, (2016), 120.

kesepakatan yang lebih baik. Perusahaan yang memiliki banyak pelanggan dan memiliki waktu yang lebih mudah mengenakan harga yang lebih tinggi akan dapat meningkatkan keuntungan yang besar.³⁶

Menurut Porter kekuatan dari tiap-tiap kelompok pembeli yang penting dalam industri tergantung pada sejumlah karakteristik situasi pasarnya dan pada kepentingan relatif pembeliannya dari industri yang bersangkutan. Berikut tiga situasi yang membuat pembeli memiliki kekuatan dalam tawar menawar :

1. Kelompok pembeli terpusat

Jika sebagian besar hasil penjualan merupakan pembelian dari satu pembeli tertentu maka ini akan mempertinggi pentingnya bisnis pembeli. Pembeli jumlah besar merupakan kekuatan yang ampuh jika biaya tetap yang besar menjadi ciri industri.

2. Produk yang dibeli bagian dari biaya

Dalam hal ini pembeli cenderung untuk mencari harga yang menguntungkan dan menggunakan dananya untuk melakukan pembelian secara selektif. Apabila produk yang

³⁶ Damar Purba Pamungkas, "Analisis *Competitive Force And Competitive Strategy* Sistem Informasi Kuliner Di Indonesia", *Jurnal Electronic, Informatic, and Vocational Education (ELINVO)*, Vol.1, No. 2, (2016), 122.

dijual oleh industri hanya bagian kecil dari biaya pembeli, pembeli biasanya jauh lebih faham pada harga.

3. Mutu produk atau jasa pembeli

Apabila mutu produk pembeli sangat dipengaruhi oleh produk industri, pembeli umumnya akan kurang peka terhadap harga.

e. Daya tawar pemasok

Porter menyatakan bahwa pemasok dapat menggunakan kekuatan tawar menawar terhadap industri dengan menaikkan harga atau menurunkan mutu produk atau jasa yang dibeli. Semakin sedikit pemasok maka semakin banyak perusahaan bergantung pada pemasok. Akibatnya, pemasok memiliki lebih banyak kekuatan dan

dapat menaikkan biaya masuk dan mendorong keuntungan lainnya dalam perdagangan. Ketika ada pemasok maka perusahaan dapat menjaga biaya lebih rendah dan dapat meningkatkan keuntungan.

Berikut empat kondisi yang membuat pemasok memiliki kekuatan :

1. Pemasok tidak menghadapi produk pengganti lain untuk dijual pada industri. Kekuatan dari pemasok yang besar dapat berkurang jika mereka bersaing dengan produk pengganti.
2. Industri bukan pelanggan yang penting bagi pemasok. Hal ini terjadi bila pemasok menjual kepada beberapa industri dan

industri tertentu tidak memberikan bagian penjualan yang cukup berarti.

3. Produk pemasok merupakan input penting bagi bisnis pembeli. Kemampuan pemasok berfungsi sebagai sumber daya kunci dalam pengembangan kemampuan pembeli dan kinerja. Hal ini meningkatkan kekuatan pemasok, sehingga memungkinkan pembeli wajib membeli dalam jumlah banyak dan menimbun.
4. Produk kelompok pemasok terdiferensiasi. Diferensiasi atau biaya peralihan yang dihadapi pembeli mengurangi kesempatan untuk memperbandingkan satu pemasok dengan yang lainnya.

4. Teori SWOT

SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity) dan ancaman (Threat) yang terjadi dalam proyek atau di sebuah usaha bisnis, atau mengevaluasi lini-lini produk sendiri maupun pesaing. Untuk melakukan analisis, ditentukan tujuan usaha atau mengidentifikasi objek yang akan dianalisis. Kekuatan dan kelemahan

dikelompokkan ke dalam faktor internal, sedangkan peluang dan ancaman diidentifikasi sebagai faktor eksternal.³⁷

Menurut Pearce dan Robinson SWOT adalah singkatan dari kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*weakness*) intern perusahaan serta peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threat*) dalam lingkungan yang dihadapi perusahaan. Analisis SWOT merupakan cara sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor dan strategi yang menggambarkan kecocokan paling baik diantara mereka. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Analisis ini secara logis dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan. Proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan visi dan misi perusahaan serta tujuan perusahaan. Sehingga analisis SWOT dapat digunakan sebagai alat efektif untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan, sebagai proses pengambilan keputusan untuk menentukan strategi. Berikut faktor-faktor dalam analisis SWOT:

a. Kekuatan (*Strenghts*)

Kekuatan merupakan sumber daya/ kapabilitas yang dikendalikan oleh perusahaan atau tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat perusahaan relatif lebih unggul dibanding dengan pesaingnya

³⁷ Freddy Rangkuty, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Gramedia Pustaka Utama, 2004), 19.

dalam memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan merupakan keterbatasan/ kekurangan dalam satu atau lebih sumber daya/ kapabilitas suatu perusahaan relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif. Dalam praktek keterbatasan dan kelemahan - kelemahan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh konsumen atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.³⁸

c. Peluang (*Opportunities*)

Peluang merupakan situasi utama yang menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Kecenderungan utama merupakan salah satu sumber peluang. Identifikasi atas segmen pasar yang sebelumnya terlewatkan, perubahan dalam kondisi persaingan/ regulasi, perubahan teknologi, dan membaiknya hubungan dengan pembeli/ pemasok dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

³⁸ Fred, R. David, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), 17.

d. Ancaman (*Threats*)

Ancaman merupakan situasi utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Ancaman merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi saat ini atau yang diinginkan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli/ pemasok utama, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaharuan peraturan, dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan perusahaan.³⁹

Faktor kekuatan dan kelemahan dalam suatu perusahaan, sedang peluang dan ancaman merupakan faktor- faktor lingkungan yang dihadapi oleh perusahaan yang bersangkutan. Analisis SWOT merupakan instrument yang ampuh dalam melakukan analisis strategi,

keampuan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh perusahaan dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.

³⁹ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2014), 109

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif merupakan pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat, mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta situasi tertentu termasuk tentang hubungan, kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, dan proses-proses yang sedang berlangsung dan pengaruh dari suatu fenomena.⁴⁰

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan merupakan suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengumpulkan data yang terdapat di lapangan.⁴¹ Dalam hal ini peneliti langsung turun ke lapangan untuk mengamati dan mendapatkan informasi yang berasal dari berbagai sumber yang berkaitan.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini dilakukan pada bisnis sepatu yang berada di Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto. Kecamatan Prajurit Kulon terdiri dari 8 kelurahan yang terdiri dari Surodinawan, Kranggan, Miji, Prajurit Kulon, Blooto, Mentikan, Kauman, dan Pulorejo. Dari dahulu sampai

⁴⁰ Moh.Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2005), 37.

⁴¹ Suharismi Arikunto, *Dasar-Dasar Research* (Bandung: Tarsoto, 1995), 58.

sekarang, usaha sepatu yang diproduksi di Mojokerto salah satunya di Kecamatan Prajurit Kulon banyak diminati oleh masyarakat khususnya daerah Bali, Yogyakarta, Lombok, dan Jakarta. Di Kecamatan Prajurit Kulon merupakan pusat industri kecil sepatu dan sandal dengan memiliki jumlah industri kecil paling besar sebanyak 20 industri kecil. Dari 20 jumlah industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon ada beberapa industri sepatu yang sudah tidak beroperasi. Saat ini ada 5 industri sepatu besar yang masih tetap beroperasi antara lain CV. Karya Abadi, UD. Shandy Surya Wijaya., Sepatu Starnet, CV. Muhajir Vandiaz, dan *home industry* sepatu kulit mujiono. Selain itu, industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon memproduksi sepatu dengan berbagai motif dan harga yang terjangkau.

Pada strategi harga industri sepatu di Kota Mojokerto, menurut data analisis memiliki struktur pasar monopolistik yang berarti adanya banyak penjual yang memproduksi barang sejenis namun coraknya berbeda dan penjual dapat menguasai pasar. Hal ini juga mempengaruhi biaya input seperti bahan material, biaya tenaga kerja, dan biaya input lainnya. Penentuan harga pada industri sepatu juga dipengaruhi oleh penetapan harga pesaing lainnya, terbukti pada harga sepatu yang tidak jauh berbeda antara satu dengan yang lainnya selama kualitas dan model masih sejenis.⁴²

⁴² Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif* (Jakarta : Erlangga, 2005), 86.

Hal ini juga dapat menyebabkan persaingan industri di Kecamatan Prajurit Kulon berpengaruh pada harga produk, daya beli, jumlah produksi, dan jumlah konsumen. Adanya perbedaan skala usaha pada industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon juga menyebabkan perbedaan struktur, khususnya ditinjau dari bahan baku, jenis produksi, dan jumlah produksi yang dihasilkan dan pemasaran. Untuk meningkatkan produksinya, pengusaha industri sepatu melakukan berbagai macam cara. Salah satunya yaitu dengan melakukan strategi *Five Forces Porter* dengan tujuan untuk menilai intensitas persaingan dalam suatu industri. Model dari strategi ini didasarkan pada lima kekuatan yang mengatur kekuatan dan kelemahan suatu industri, yang pada akhirnya menentukan potensi profitabilitasnya. Hal ini tentu menjadi menarik untuk diteliti terkait bagaimana analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto.

C. Subyek Penelitian

Subjek yang terdapat dalam penelitian kualitatif yaitu merupakan informan yang dibutuhkan untuk menggali informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Dalam penelitian ini diperlukan adanya data-data yang terkait, maka untuk mendukung data yang diperlukan oleh peneliti dilakukan pencarian dan pengumpulan data yang berasal dari informan dengan menggunakan teknik *purposive*. Teknik *purposive* merupakan teknik penentuan informan dengan adanya suatu pertimbangan tertentu yang berdasarkan dengan karakteristik yang telah ditetapkan dan memiliki

kesesuaian dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian.⁴³ Adapun dalam penelitian ini peneliti menentukan subyek penelitian diantaranya Bapak Taufik, Bapak Yudi, Bapak Budi, Bapak Mujiono, dan Bapak Klisi sebagai pemilik (*owner*) bisnis sepatu yang berada di Kecamatan Prajurit Kulon.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini terdapat beberapa metode yang digunakan oleh peneliti dalam proses pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan metode yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data yang terkait di lapangan dengan cara melakukan pengamatan yang berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan informan yang diamati.⁴⁴

Dalam hal ini peneliti mendapatkan data terkait banyaknya pengusaha sepatu yang memproduksi setiap hari di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

2. Wawancara

Wawancara merupakan percakapan antara dua orang atau lebih dan berlangsung antara pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan narasumber yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Informasi yang didapatkan berhubungan dengan fakta, kepercayaan, maupun

⁴³ Sirajuddin Saleh, *Analisis Data Kualitatif* (Bandung : Pustaka Ramadhan, 2017), 41.

⁴⁴ Lexy, J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012) 166.

keinginan yang diperlukan untuk mendukung peneliti dalam mencapai tujuan penelitian.⁴⁵

Dalam metode ini peneliti mendapatkan data terkait persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto dan mengenai analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk membantu peneliti dalam mengumpulkan data dan informasi terkait dengan membaca surat-surat, pernyataan tertulis, dokumen-dokumen maupun bahan tulisan lainnya.⁴⁶ Dokumentasi yang akan dicari mengenai data yang berupa catatan, buku, surat kabar, dan lain-lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi akan digambarkan dalam bentuk kata-kata dan kalimat. Bukan bentuk angka-angka statistik atau presentase seperti penelitian kuantitatif.

Peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk melengkapi data yang telah didapatkan dari observasi dan wawancara dengan mempelajari berbagai catatan maupun dokumen yang terkait dengan fokus penelitian.

⁴⁵ Lexi J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 186.

⁴⁶ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 225.

E. Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknis analisis deskriptif yaitu cara analisis yang cenderung menggunakan kata-kata atau narasi untuk menjelaskan fenomena atau data yang diperoleh. Terdapat beberapa langkah analisis data yakni: reduksi data (data reduction), penyajian data (data display), dan kesimpulan atau verifikasi (conclusion drawing). Berikut penulis jelaskan sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Reduksi data pada penelitian ini bertujuan untuk mempermudah pemahaman penelitian terhadap data yang terkumpul dari hasil penelitian. Dalam hal ini, peneliti mengumpulkan informasi melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara. Dengan demikian, data yang telah direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah

peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.

2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan, hubungan antar kategori berdasarkan urutan teori yang disajikan. Penyajian data bisa dilakukan dengan teks yang bersifat naratif. Dengan penyajian data, maka memudahkan pembaca dalam memahami data-data lapangan yang sudah didapatkan oleh peneliti

3. Kesimpulan atau Verifikasi

Permulaan pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, pola-pola, penjelasan, konfigurasi konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, posisi. Penelitian yang berkompeten akan menangani kesimpulan-kesimpulan, tetap terbuka dan skeptis.

Dalam hal ini peneliti berupaya untuk memberikan gambaran mengenai analisis *Five Forces Porter* pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto. Maka dengan demikian, hasil dari data yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi disajikan dalam bentuk kata dan kalimat.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep kesahihan (validitas) dan keterandalan (reliabilitas). Keabsahan data yang dilakukan pada penelitian ini yaitu triangulasi sumber yaitu menguji

kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah 67 diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan sesuatu kesimpulan selanjutnya diminta kesepakatan/keterangan dengan tiga sumber data tersebut.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdiri dari tahap pra-lapangan, tahap pelaksanaan penelitian dan tahap penyelesaian.

a. Tahap pra-lapangan

Pada tahap ini peneliti mempersiapkan dan menyusun rencana untuk penelitian dan memilih objek penelitian serta melakukan observasi awal dan melakukan konsultasi proposal terhadap dosen pembimbing.

b. Tahap pelaksanaan penelitian

Pada tahap ini peneliti melakukan penelitian langsung dengan turun ke lapangan dan mengumpulkan data dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan terkait objek penelitian.

c. Tahap penyelesaian

Pada tahap ini peneliti menyelesaikan penelitian dengan menganalisis data yang telah didapatkan dan menulis laporan terkait hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti.

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS

B. GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

Lokasi yang dijadikan objek penelitian ini adalah industri sepatu yang bertempat di Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto, provinsi Jawa Timur. Untuk mengetahui secara jelas tentang objek penelitian dan gambaran penelitian, maka akan dipaparkan secara sistematis tentang objek penelitian yang digunakan sebagai berikut :

1. Sejarah Singkat Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

Kota Mojokerto merupakan kota industri kreatif yang menghasilkan berbagai macam industri sepatu, makanan, dompet, batik, dan yang lainnya. Salah satu industri yang terkenal di Kota Mojokerto adalah industri sepatu. Industri sepatu di Kota Mojokerto sudah terkenal sejak dahulu yang berawal dari kerajinan yang semakin lama menunjukkan peningkatan besar dan permintaan yang tinggi. Salah satu industri kecil pengolahan sepatu di Kota Mojokerto yang telah dikenal sejak lama dan dikenal sebagai satu-satunya pusat pengolahan sepatu sejak tahun 1989 yang berkembang pesat hingga mampu memproduksi berbagai macam bentuk model sepatu terbanyak yaitu di Kecamatan Prajurit Kulon.⁴⁷

⁴⁷ Dwi Yulia Rohmatina, dkk. “Analisis Pengembangan Ekonomi Lokal Industri Alas Kaki Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto”, *Jurnal Teknis ITS* Vol.8, No. 2, (2019), 86.

Kecamatan Prajurit Kulon merupakan bagian wilayah kota Mojokerto yang memiliki usaha industri kecil menengah, salah satunya pengolahan sepatu. Kecamatan Prajurit Kulon merupakan kecamatan di Kota Mojokerto yang memiliki jumlah UMKM sepatu terbanyak dan selalu meningkat setiap tahunnya. Selain itu, jumlah industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon merupakan Kecamatan dengan jumlah industri tertinggi dibandingkan dengan Kecamatan lainnya. Mengenai kualitas produknya tidak perlu diragukan lagi sedangkan produksinya dengan berbagai desain yang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen. Untuk pemasaran disamping memenuhi kebutuhan masyarakat daerah sendiri juga dipasarkan ke daerah lain bahkan diekspor ke luar negeri.

Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto terletak di tengah-tengah Kabupaten Mojokerto. Produk sepatu diproduksi oleh UMKM kelas industri rumahan (*home industry*), namun secara kualitas diakui hingga tingkat Asia. Oleh karena itu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto kemudian dibentuk sebagai kampung sepatu. Dengan dibentuknya kampung sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon ini merupakan potensi untuk meningkatkan pengembangan ekonomi lokal industri sepatu di Kecamatan ini.

2. Letak Geografis Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto terletak di bagian tengah Kabupaten Mojokerto. Secara administratif Kecamatan Prajurit Kulon

memiliki 6 kelurahan yaitu Surodinawan, Prajurit Kulon, Blooto, Mentikan, Kauman dan Pulorejo yang terbagi atas 23 Dusun/Lingkungan, 48 Rukun Warga dan 189 Rukun Tetangga. Luas Kecamatan Prajurit Kulon adalah 6,23 km². Jumlah penduduk Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto adalah 42.032 jiwa. Penduduk laki-laki sebanyak 20.898 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 21.134 jiwa. Dengan tingkat kepadatan penduduk 6.627 jiwa per km².⁴⁸

3. Struktur Organisasi Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

Kecamatan merupakan perangkat daerah kabupaten/kota yang bertugas sebagai pelaksana teknis kewilayahan yang memiliki wilayah kerja tertentu dan dipimpin oleh camat. Susunan Organisasi Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terdiri dari :

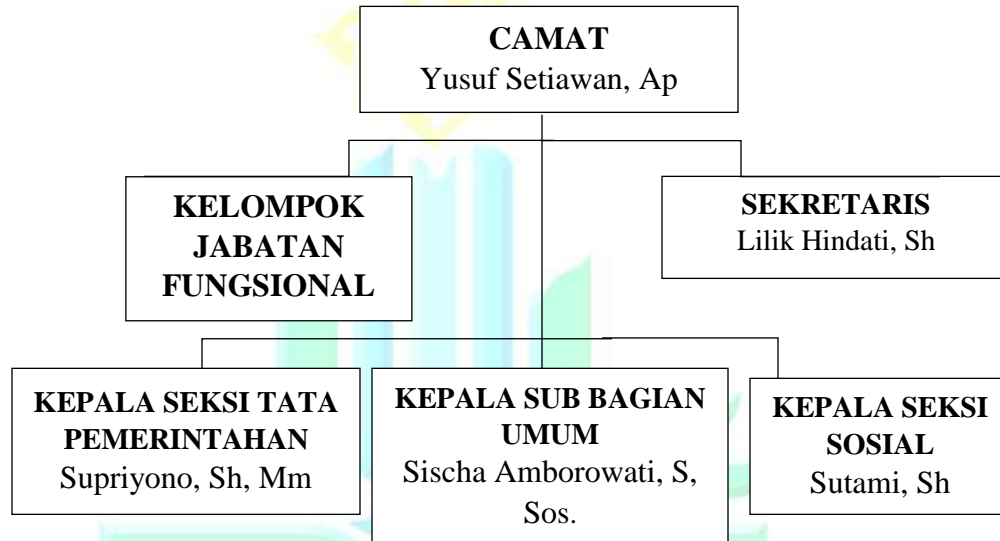
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁴⁸ Dwi Yulia Rohmatina, dkk. “Analisis Pengembangan Ekonomi Lokal Industri Alas Kaki Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto”, *Jurnal Teknis ITS* Vol.8, No. 2, (2019), 88.

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Kecamatan

Prajurit Kulon Mojokerto Tahun 2022⁴⁹



Sumber : hasil dokumentasi Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

C. Penyajian dan Analisis Data

Berikut penyajian data dari hasil penelitian yang digunakan sebagai penguat dalam penelitian ini. Data yang diperoleh akan dianalisis sehingga menghasilkan kesimpulan sesuai dengan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini. Penyajian data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi sebagai penguat dan pendukung dalam penelitian ini. Secara beruntun disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada fokus penelitian.

⁴⁹ Sumber Data: hasil dokumentasi Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto, 06 Juni 2022.

1. **Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.**

Pada dunia bisnis yang sejenis tentu ada persaingan yang berarti perubahan yang terjadi pada setiap industri sejenis untuk merebutkan pelanggan atau konsumen pada periode-periode tertentu. Untuk itu setiap industri perlu memperhatikan dinamika yang terjadi agar mereka bisa mengikuti persaingan supaya tidak mengalami kekalahan dalam kompetisi pasar. Setiap industri juga harus mengetahui bagaimana kondisi pasar dan jenis persaingan yang terjadi di lingkungan industri. Berikut hasil wawancara terkait persaingan bisnis dari beberapa pemilik industri sejenis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

a. Jumlah penjual dan pembeli

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan pemilik

industri di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terdapat 20 industri sejenis yang bergerak di industri sepatu. Akan tetapi sampai saat ini industri yang masih beroperasi hanya tersisa 5 industri sepatu. Berikut pernyataan yang disampaikan:

Industri sejenis sepatu atau alas kaki di Mojokerto banyak sekali mbak, dan yang terkenal di tengah kota itu di Kecamatan Prajurit Kulon, tapi sekarang sejak corona sudah sedikit yang masih aktif mbak sekitar 5 industri tinggal milik pak Budi belakang Gang 9, pak Yudi gang miji, pak hj. Klisi gang 7, pak Mujiono. Dulu orang-orang beri julukan di sini sebagai kampung sepatu. Banyak industri yang memproduksi sepatu di sini, dan banyak juga yang hanya menjadi distributor (penyalur) untuk dijual ke toko-toko maupun ke luar kota. Meskipun banyak industri sejenis, kualitas dan harga produk tentu berbeda. Bahkan bahan baku

yang digunakan juga berbeda-beda, tergantung dari kebutuhan dan pemesanannya. Pangsa pasar kita juga beda mbak. Saya sudah memiliki konsumen tetap, sekitar kurang leboh 6-9 toko pelanggan tetap yang biasanya memesan di tempat saya itu toko-toko dekat sini seperti toko Issabella, toko Sumber Baru, dan tooko grosiran biasanya saya terima juga mbak, kemudian dikirim luar kota biasanya ke Surabaya, Jakarta, Sidoarjo, Gresik.⁵⁰

Berdasarkan pernyataan yang disampaikan di atas dapat disimpulkan bahwa di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto ada 5 industri sejenis yang bergerak di bidang industri sepatu. Dari ke 5 industri memiliki kualitas dan harga yang berbeda-beda. Jumlah pembeli di industri milik Bapak Taufik sekitar 6-9 pelanggan tetap berasal dari toko terdekat di sekitar kota Mojokerto dan dikirim ke luar kota.

Hal ini juga ditambahkan oleh Bapak Yudi (pemilik industri sepatu) Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Di Kecamatan Prajurit Kulon sendiri banyak yang membuka usaha industri sepatu dan sandal mbak. biasanya ini musiman, dan tergantung dari pemesanan. Setau saya di sini kurang lebih sekitar 5-6 industri di daerah belakang gang miji. Tetapi kalau industri saya hanya menerima pesanan, tentunya dengan kualitas bahan dan harga yang berbeda-beda. Saya biasanya mengirim ke Jakarta, Surabaya, Semarang dan Malang mbak pakai mobil ekspedisi.⁵¹

Berdasarkan pernyataan dari beberapa informan di atas mengatakan bahwa di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

⁵⁰ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022.

⁵¹ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022

terdapat kurang lebih 5-6 industri sejenis sepatu, akan tetapi setiap industri memiliki produk dengan kualitas dan pangsa pasar yang berbeda. Industri milik Bapak Yudi dikirimkan ke luar kota seperti Jakarta, Surabaya, Semarang, dan Malang.

Hal tersebut juga diperkuat oleh Bapak Budi (pemilik industri sepatu) Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Iya benar, di sekitar sini ada sekitar 5 rumah industri mbak yang memproduksi sandal dan sepatu, tetapi kualitas, bahan dan pangsa pasarnya berbeda-beda. Jadi persaingannya tidak terlalu berpengaruh dengan industri lainnya. Kalau punya saya, saya jual di online mbak, jadi ini semua sudah sesuai pesanan. Kecuali nanti kalau misalnya ada sisa bahan itu saya gunakan untuk ngolah sepatu-sepatu biasa. Untuk pengiriman saya punya langganan di kota Surabaya, Medan, dan Pekanbaru mbak yang tentunya bukan langganan pemilik industri sepatu lainnya yang ada di sini. Mereka pasti sudah punya konsumen sendiri. Jadi untuk ke persaingan kami saling menjaga satu sama lain.⁵²

Berdasarkan hal yang disampaikan di atas dapat disimpulkan bahwa industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto ada 5 industri dengan kualitas produk yang berbeda dan diproduksi secara berbeda antar industri satu dengan yang lainnya. Menurut Bapak Budi setiap industri memiliki konsumen berlangganan sendiri-sendiri. Bapak Budi memiliki konsumen tetap di luar kota seperti Surabaya, Medan, dan Pekanbaru, Oleh karena itu maka industri satu dengan yang lainnya tidak saling berpengaruh.

⁵² Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022

Pernyataan di atas juga dijelaskan oleh Bapak Mujiono beliau pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Iya mbak di sini ada beberapa rumah industri sepatu, tetapi kalau kata saya persaingan industri sepatu di sini tidak terlalu ketat mbak meskipun ada industri sejenis, karena setiap rumah industri beda dan dari industri di sini kebanyakan sudah memiliki pangsa pasar sendiri. Jadi tidak ada perebutan pangsa pasar. Jumlah pesaing disekitar sini sekitar kurang lebih 5 industri yang masih aktif mbak. Kalau untuk konsumen saya kirim ke 3 toko terdekat sini mbak toko Ladies, Clarisse, dan Chekpoint jalan Gatoel dekat sini, tetapi sesuai dengan permintaan yang mereka butuhkan.⁵³

Berdasarkan paparan jawaban di atas dapat disimpulkan bahwa industri sejenis di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto berjumlah 5 industri dan setiap industri sudah memiliki pangsa pasar yang berbeda-beda. Industri milik Bapak Mujiono dikirimkan ke 3 toko sepatu terdekat kota Mojokerto seperti Ladies, Clarisse, dan Chekpoint. Dengan perbedaan pangsa pasar ini, maka setiap industri di Kecamatan Prajurit Kulon tidak merebutkan pangsa pasar ditempat yang sama.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Klisi (pemilik industri sepatu) di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Persaingan industri sepatu di sini standart mbak meskipun ada 5 industri sepatu dan sandal di Kecamatan Prajurit Kulon ini. Mengapa saya katakan demikian, karena dilihat dari segi kualitas, model, bahan dan harganya tentu berbeda.

⁵³ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022.

Tempat penjualan kami juga berbeda-beda. Saya menjual ke luar kota mbak. Biasanya paling banyak ke Surabaya, Sidoarjo dan Kediri.⁵⁴

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terdapat 5 industri sejenis yang bergerak di bidang industri sepatu. Dari masing-masing industri memiliki kualitas produk yang berbeda-beda. Bahan baku yang digunakan juga berbeda, bahkan pangsa pasar setiap industri juga berbeda-beda. Industri Bapak Klisi dipasarkan di luar kota seperti Surabaya, Sidoarjo, dan Kediri.

Dari hasil wawancara dari ke 5 pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto dapat disimpulkan bahwa di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto ada 5 industri yang menjual sepatu. Dari masing-masing industri memiliki pelanggan yang berbeda-beda. Oleh karena itu, pangsa pasar antara industri satu dengan yang lainnya tidak saling berpengaruh.

b. Hambatan masuk dan keluar

Hambatan keluar secara konseptual berbeda dengan hambatan masuk, titik temu keduanya merupakan aspek yang penting dalam analisis industri. Dilihat dari sudut pandang laba industri, keadaan yang terbaik yaitu apabila hambatan masuk tinggi tetapi hambatan

⁵⁴ Klisi, wawancara, Mojokerto, 01 November 2022

keluar rendah, maka masuknya pendatang baru akan terhambat, dan pesaing yang gagal akan keluar dari industri.

Di bawah ini dijelaskan oleh beberapa pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto berikut pernyataannya:

Untuk masuknya pesaing atau industri baru menurut saya mudah saja mbak, tetapi mungkin ada beberapa kendala untuk bersaing karena saya sudah memiliki merek sendiri, dan ada khasnya sendiri dan susah untuk dicontoh. Kualitas dari sepatu milik kami juga terjangkau apalagi terbuat dari bahan kulit asli. Dengan adanya merek dan kualitas produk kami ini saya bisa menjaga kestabilan harga dan keuntungannya mbak.⁵⁵

Menurut Bapak Taufik pemilik industri sepatu merek Vandiaz beliau mengatakan bahwa masuknya pesaing industri baru tergolong mudah akan tetapi ada beberapa kendala untuk bersaing karena beliau memiliki merek sendiri dan corak yang khas dari produknya. Oleh karena itu kestabilan harga dan profitabilitasnya dapat dipertahankan dalam jangka waktu yang lebih lama.

Ditambahkan juga oleh Bapak Yudi pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulo Mojokerto menjelaskan :

Meskipun ada beberapa industri sepatu ya mbak, tetapi di sini juga menurut saya mudah adanya industri baru tetapi tidak masuk seenaknya saja. Kuncinya kalau ada modal itu pun sudah bisa membuka usaha ini mbak. tetapi kalau untuk bersaing disaya itu ada khasnya, kayak nambah variasi jahitan seperti diberi motif disepatunya, itu biasanya pelanggan kami sudah hafal kalau itu produk dari kami. Tidak semua orang bisa membuat jahitan seperti ini mbak,

⁵⁵ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022

soalnya harus yang bener-bener ulet dan sabar. Untuk keuntungan kami selalu standartkan dengan harga bahan baku dan kualitas sepatunya mbak.⁵⁶

Seperti yang sudah dijelaskan oleh Bapak Yudi dapat disimpulkan bahwa masuknya industri baru tergolong mudah, tetapi ada beberapa hambatan untuk bersaing karena mereka sudah memiliki ciri khas tersendiri pada produk yang diproduksinya. Ciri khas yang dibuat oleh Bapak Yudi juga tergolong sulit untuk dicontoh atau ditirukan. Ini juga berpengaruh pada harga dan keuntungan industrinya.

Ditambahkan juga oleh Bapak Budi terkait masuknya pesaing atau industri baru menyatakan:

Kalau untuk mudahnya orang masuk ke industri ini menurut saya agak susah mbak. Cuma kalau orang itu punya modal besar untuk memasuki industri ini mungkin masih bisa dikatatakan mudah. Sebenarnya yang menjadi permasalahan untuk orang itu bisa membuka industri cuma modal mbak. Di sini yang bisa jadi pengrajin sepatu juga banyak, tetapi kelemahannya tidak memiliki modal. Untuk industri saya ini pekerja di sini juga kebanyakan orang dekat sini mbak. Persaingan di sini tergolong rendah mbak tidak begitu ketat. Kalau untuk yang menentukan harga juga saya mbak .Keuntungan yang saya ambil itu tergantung dari bahan baku dan model sepatunya. Jadi harus seimbang mbak.⁵⁷

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa masuknya industri baru tergolong mudah apabila orang tersebut

⁵⁶ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022

⁵⁷ Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022

memiliki modal besar, meskipun terdapat beberapa industri dan persaingan antar industri juga tergolong rendah, karena setiap industri sudah memiliki pangsa pasar sendiri. Bapak Budi menentukan harga dan keuntungannya diseimbangkan dengan harga bahan baku dan model sepatunya.

Ditambahkan juga oleh Bapak Mujiono pemilik industri sepatu menyatakan:

Masuknya industri baru bisa mudah mbak jika ada modal dan teknologinya tentunya, untuk susahnya itu mungkin kalau bersaing dengan yang sudah ada, apalagi saingannya yang sudah memiliki merek sendiri. Kalau keuntungan saya ngambil tidak jauh dari harga-harga sepatu biasanya mbak, standar dengan harga bahan baku dan proses pembuatannya. Kalau misalnya pembuatan yang dipesan konsumen itu agak susah, kita agak sedikit menaikkan harga.⁵⁸

Dapat disimpulkan bahwa adanya hambatan masuknya pesaing baru atau industri baru tergolong sulit dengan yang sudah memiliki merek sendiri. Bapak Mujiono mengambil keuntungan berstandart dengan harga bahan baku dan proses produksinya.

Berikut juga ditambahkan oleh Bapak Klisi pemilik industri sepatu menyampaikan:

Di sini tidak semudah yang dibayangkan mbak untuk masuk kedunia industri. Tetapi biasanya kalau harga lagi naik dan musimnya orang membeli sepatu ini biasanya ada yang tiba-tiba membuka jasa pembuatan sepatu. Dalam artian ketika banyaknya permintaan tentunya keuntungan

⁵⁸ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022

juga naik, ini biasanya ada saja yang membuka jasa pembuatan sepatu dadakan. Tetapi kalau misalnya sudah bukan musimnya mereka sudah tidak berlanjut lagi membuka usahanya. Jadi hanya membuka jasa saat mereka mengetahui kalau permintaan sepatu banyak dan bisa mendapatkan keuntungan yang banyak. Untuk milik saya ini sudah berjalan hampir 8 tahun mbak usaha industri ini. Saya juga ada pelanggan tetap, tidak mungkin saya membuka jasa hanya diwaktu itu saja, tentunya saya lebih memilih keuntungan standar tetapi dengan jangka waktu yang lama.⁵⁹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa menurut Bapak Klisi mudah untuk masuk ke industri ini tetapi terdapat hambatan untuk masuk di dunia industri sepatu, jika permintaan konsumen dan keuntungan bertambah, terkadang ada yang membuka usaha jasa pembuatan sepatu yang bersifat sementara. Bapak Klisi industrinya sudah berjalan kurang lebih 8 tahun dan sudah memiliki pelanggan tetap dengan tujuan untuk memiliki keuntungan dalam jangka waktu panjang.

c. Keragaman produk

Produk merupakan bagian segala sesuatu yang dapat ditawarkan perusahaan kepada pasar untuk daya tarik, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Pada hasil wawancara dengan pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto produk yang diproduksi

⁵⁹ Klisi, wawancara, Mojokerto, 01 November 2022

sama yaitu sepatu. Akan tetapi setiap produk masing-masing industri memiliki kualitas yang berbeda.

Berikut serangkaian wawancara dengan informan mengenai produk yang diproduksi di industri sepatu Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto berikut pernyataannya:

Kalau soal produk saya hanya membuat sepatu kantor saja mbak, yang terbuat dari kulit asli. Dulu saya juga memproduksi sepatu olahraga, tapi peminatnya masih sedikit. Kalau sekarang saya hanya fokus ke produksi sepatu kerja saja mbak. Untuk proses produksinya biasanya saya awal itu membuat gambar cetakan dulu di atas bahan, kemudian nanti digunting, setelah itu dimasukkan ke shoul sepatunya, nanti setelah dipasangkan baru kita buat motif atau corak sepatu khasnya. Untuk merek saya tambahkan tulisannya dibagian dalamnya mbak dan dikotak sepatunya.⁶⁰

Berdasarkan paparan di atas dapat disimpulkan bahwa produk yang diproduksi di industri milik Bapak Taufik hanya terfokus ke sepatu kerja pantofel. Beliau mencantumkan merek khas produknya pada sepatu bagian dalam dan pada kotak tempat sepatunya.

Hal tersebut juga diperkuat oleh Bapak Yudi (pemilik industri sepatu) Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Produk yang kami produksi sesuai dengan pemesanan dari pelanggan kami. Hanya saja biasanya kami menambahkan sedikit motif kayak garis-garis gini supaya tidak mudah ditiru oleh industri lain mbak. ini juga bisa sebagai simbol atau tanda kalau sepatu ini hasil produksi industri kami. Kita

⁶⁰ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022

dibagian produksi ada yang bagian menggunting ukurannya, ada yang bagian pengeleman, dan ada yang bagian jahitnya. Jadi setiap proses sudah ada bagiannya sendiri-sendiri. produk kami juga kadang saya tambahkan ada bahan kainnya sedikit dibagian atasnya mbak, jadi ini yang menjadi khas kami.⁶¹

Sesuai dengan hasil wawancara bahwa produk industri milik Bapak Yudi memiliki ciri khas yang berbeda dengan industri lain. beliau menambahkan motif atau corak pada produk supaya mudah dikenal oleh pembeli. Pada bagian produksi terdapat masing-masing tugas yang berbeda-beda seperti saat pemotongan, pengeleman, dan bagian penjahitan.

Hal ini juga diperkuat dari jawaban Bapak Budi selaku pemilik industri di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto:

Saya membuat produk sesuai pesanan mbak. Model sepatu dan sandal jika dikasih dari pemesan, maka pengerjaan atau prosesnya semakin cepat. Bahan yang kami gunakan dari bahan campuran bekas limbah dan imitasi yang biasanya dijual ditoko-toko dekat sini mbak. nanti setelah pembuatan untuk sisanya bisa dikumpulkan dan diolah lagi. Jadi untuk kualitas juga tergantung dari bahan yang digunakan. Proses pembuatannya dirumah ini ada bagiannya masing-masing mbak, ya seperti yang samean liat begini mbak.⁶²

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa bapak Budi membuat produk sepatu atau sandal yang berasal dari pemesanan. Bahan yang digunakan untuk membuat sepatu dan sandal terbuat dari campuran bahan limbah dan imitasi.

⁶¹ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022

⁶² Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022

Untuk yang terbuat dari bahan limbah harganya lebih rendah dari pada yang berbahan imitasi.

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Mujiono (pemilik industri) menjelaskan:

Produk sepatu yang saya produksi terbuat dari kulit dan ada yang dari imitasi, dan ada juga yang campuran dari keduanya. Proses pembuatannya sama kayak sepatu sepatu biasanya mbak. untuk awal desain garis-garis terlebih dulu, kemudian nanti dipotong kemudian dilem dengan menggunakan lem khusus sepatu, kemudian dikasih sedikit spons untuk alas dan dimasukkan shoulnya. Proses terakhir penambahan keterangan khusus atau motif diproduksi.⁶³

Dari hasil wawancara Bapak Mujiono memproduksi sepatu yang terbuat dari bahan kulit dan imitasi, dan ada juga yang terbuat dari kulit dan imitasi atau campuran. Proses pembuatannya sama seperti sepatu yang lainnya, hanya saja ada penambahan keterangan khusus dan motif khas pada tahap akhir pembuatan sepatunya.

Ditambahkan oleh Bapak Klisi terkait produk yang diproduksi:

Saya memproduksi barang sesuai dengan pemesanan konsumen mbak, merek juga bisa dari konsumen. Kami hanya menerima sesuai dengan yang dipesankan oleh konsumen dari bahan bakunya juga sesuai dengan keinginan konsumen.⁶⁴

⁶³ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022

⁶⁴ Klisi, *wawancara*, Mojokerto, 01 November 2022

Berdasarkan paparan di atas disimpulkan bahwa produk industri Bapak Klisi sesuai dengan pemesanan saja. Bahan baku, model dan merek berasal dari konsumennya sendiri.

d. Sistem distribusi

Dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan menyalurkan barang dan jasa kepada konsumen dan menetapkan harga secara tepat dan seimbang dengan jumlah modal dan kebutuhan awal produksi. Harga juga dapat ditentukan dengan melihat dari kualitas produk dan bahan baku yang dibutuhkan.

Berdasarkan serangkaian wawancara dengan informan berikut disajikan data mengenai penentuan harga pada industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto:

Pengiriman kami menggunakan mobil pengiriman khusus mbak. untuk ongkosnya tergnatung dari jarak pengiriman. Kalau soal harga saya nentukan dari kualitas sepatunya mbak. Dari bahan baku saya memakai kulit asli, kalau dari kulit asli itu lebih awet dipakai dan harganya lumayan mahal⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa untuk meyalurkan produknya Bapak Taufik menggunakan mobil khusus dan biaya kirimnya sesuai dengan jarak pengiriman. Dalam menentukan harga produk Bapak Taufik memberikan harga sesuai dengan kualitas sepatunya.

⁶⁵ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Yudi pemilik industri sepatu menjelaskan:

Saya biasanya melihat dulu dari harga bahan baku kemudian nanti dipresentasikan mbak. Harga bahan baku tidak akan turun mbak, setiap tahunnya mesti naik terus menerus. Jadi harga yang kita berikan juga bergantung pada harga bahan baku dan kualitasnya. Untuk pengiriman kami pakai ekspedisi mbak, dan ongkos kirimnya sesuai jarak pengiriman, biasanya kurang lebih satu bulan itu sekitar 1 juta⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara disimpulkan bahwa harga yang ditentukan oleh Bapak Yudi untuk menyalurkan distribusinya menggunakan ekspedisi yang kurang lebih dalam satu bulan biayanya sekitar 1 juta bergantung pada jarak pengiriman. Untuk menentukan harga produknya sesuai dengan kebutuhan harga bahan baku yang digunakan dan dibutuhkan. Bahan baku juga akan berpengaruh pada kualitas produknya.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Budi selaku pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto:

Satu kali pengiriman biasanya tembus omset 75-100 juta mbak. Biaya pengiriman bersifat relatif tergantung dari jarak pengiriman. Saya menggunakan jasa ekspedisi jne dan jnt biasanya mbak. Untuk soal harga ini saya sesuaikan dengan bahan yang digunakan mbak, kalau terbuat dari limbah ya biasanya saya kasih harga murah mbak, tapi ya gitu kualitas barangnya tidak se bagus dari imitasi, kalau dari bahan imitasi harganya agak mahal juga tapi tidak semahan dari bahan kulit biasanya.”⁶⁷

⁶⁶ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022

⁶⁷ Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022

Berdasarkan paparan di atas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi yang digunakan Bapak Budi yaitu menggunakan ekspedisi JNT dan JNE. Biaya kirim juga bergantung pada jarak pengiriman. Dalam menentukan harga sesuai dengan kualitas barangnya, jika produk terbuat dari bahan limbah harganya lebih murah. Jika bahannya dari imitasi maka harga produk tidak murah dan tidak semahal harga sepatu yang terbuat dari kulit.

Bapak Mujiono juga menjelaskan tentang hal ini, beliau mengatakan:

Untuk jasa pengiriman saya menggunakan armada pengiriman. Pengiriman barangnya saya menggunakan armada pengiriman, biaya pengiriman tergantung dari jarak jauhnya mbak. Satu kali pengiriman saya biasanya mengirim paling banyak 10 kodi. Harga produk saya sewajarnya saja mbak, tergantung dari bahan baku yang digunakan. Bahan baku yang dipakai akan berpengaruh ke kualitas barang.⁶⁸

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi yang digunakan Bapak Mujiono menggunakan armada pengiriman. Biaya pengiriman bergantung pada jarak jauhnya pengiriman. Dalam menentukan harga jual yang ditentukan sesuai dengan kualitas barang yang digunakan.

Ditambahkan oleh Bapak Klisi (pemilik industri) mengatakan tentang hal ini:

⁶⁸ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022

Saya mengirim barang biasanya ke luar kota, kalau yang dalam kota sini jarang mbak, dalam artian tidak tetap. Biaya distribusi juga bergantung pada jarak jauhnya pengiriman. Saya mengirim barang menggunakan jasa kirim. Harga produk kami juga bergantung pada harga bahan baku dan kualitas yang bisa berubah-ubah. Jika bahan baku langka, biasanya saya menaikkan harga juga mbak. biasanya pembeli tergiur dengan harga murah tetapi biasanya yang harganya murah sepatunya tidak awet mbak.”⁶⁹

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi yang digunakan oleh Bapak Klisi yaitu jasa kirim yang biasanya bergantung pada jarak jauhnya pengiriman. Dalam menentukan harga, apabila bahan baku yang digunakan itu langka, maka ini juga menentukan harga jual yang akan ditetapkan oleh produsen.

e. Penguasaan pasar

Penguasaan pasar berkaitan dengan adanya peluang bersaing berkaitan tentang mudah atau sulitnya industri baru untuk membuka usaha yang sejenis guna memanfaatkan kesempatan agar mendapat keuntungan.

Dari serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data sebagai berikut pernyataannya:

Di sekitar sini mudah mbak untuk membuka usaha sejenis sepatu, di daerah Mojokerto mudah mbak untuk membeli bahan-bahan baku untuk membuat sepatu. Tinggal pinter-

⁶⁹ Klisi, *wawancara*, Mojokerto, 01 November 2022

pintiran ngolah saja. Kadang ada saja orang yang mudah niru model gitu ada mbak⁷⁰

Berdasarkan pernyataan di atas dikatakan bahwa peluang bersaing dalam industri yang sejenis barang sangat mudah. Untuk memperoleh bahan baku juga sangat mudah, jadi peluang untuk bersaing tergolong mudah.

Hal ini juga diperkuat oleh pemilik industri lainnya yaitu Bapak Yudi menjelaskan:

Di Kota Mojokerto sendiri itu banyak mbak yang menjual bahan baku untuk pembuatan kayak sandal sepatu, jadi seseorang itu mudah untuk menyaingi industri lain. Cuman harus pinter-pinter berkreasi ngolahnya dan bisa bergantung jumlah modalnya yang dimiliki juga mbak.⁷¹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa peluang bersaing di Kota Mojokerto termasuk mudah, dikarenakan banyak penjual bahan baku dan memiliki kreativitas untuk mengolahnya.

Ditambahkan oleh Bapak Budi (pemilik industri) terkait hal ini menyatakan:

Di sini peluang untuk bersaingnya mudah mbak, sekarang pokok intinya tergantung modal. Kalau punya modal banyak sudah bisa membuka usaha industri gini. Orang-orang sini juga sudah banyak yang pinter membuat sandal dan sepatu mbak. Misalnya kayak lemnya sepatu, shoulnya, karetanya itu sekarang sudah banyak dijual ditoko-toko dekat sini.⁷²

⁷⁰ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022

⁷¹ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022

⁷² Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa peluang bersaing membuka industri sepatu di Kota Mojokerto tergolong mudah apabila memiliki modal usaha yang banyak.

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Mujiono pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto, berikut pernyataannya:

Iya untuk peluang bersaingnya di sini mudah mbak, sekarang corak, motif sudah mudah untuk ditiru. Dalam artian orang sini banyak yang bisa membuat tiruan, cuman kendalanya mereka tidak punya modal jadi biasanya mereka hanya sebagai penyalur atau distributor saja. Kalau soal kreatifitas orang-orang sini banyak yang bisa mbak. Kadang ada yang ngambil dari sini tapi diolah dirumahnya, kemudian ngajak tetangganya. Ini kan bisa membuat mereka pintar juga untuk meniru dan berkreatifitas.⁷³

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa menurut Bapak Mujiono peluang bersaing di sekitar Kecamatan Prajurit Kulon tergolong mudah, dikarenakan banyak orang sekitar yang sudah mengetahui teknik dan cara untuk membuat sepatu dan sandal.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Klisi selaku pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto mengatakan:

Di sini kan banyak yang membuka usaha industri sepatu, jadi peluang bersaingnya besar mbak. tetapi biasanya mereka sudah punya pelanggan sendiri dan ciri khas dari

⁷³ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022

masing-masing produknya. Jadi peluang bersaingnya cuma bisa pinter-pinter ngolah produknya saja mbak agar tidak mudah ditiru dan berusaha supaya pasar kita tidak diambil oleh mereka.⁷⁴

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa penguasaan pasar dan peluang bersaing industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto tergolong besar, karena banyaknya industri yang bergerak di bidang yang sama. Akan tetapi setiap industri memiliki pasar yang berbeda-beda dan ciri khas dari produknya yang berpengaruh pada persaingan.

Dari beberapa hasil wawancara dengan kelima pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto dapat diambil kesimpulan bahwa di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto jumlah penjual industri sejenis yang bergerak di bidang industri sepatu ada 5 penjual. Pembeli atau pelanggan, dan pangsa pasar setiap industri berbeda-beda, diantaranya toko-toko terdekat dalam kota seperti toko Isabella, Checkpoint, Ladies, dan Clarisse, sedangkan untuk yang di luar kota, seperti Surabaya, Kediri, Malang, Gresik, Jombang, Yogyakarta, Sidoarjo, dan Jakarta. Produk yang dihasilkan berbeda coraknya dan secara fisik mudah untuk membedakan antara industri satu dengan yang lainnya. Perbedaan-perbedaan lainnya juga dapat berupa

⁷⁴ Kilisi, *wawancara*, Mojokerto, 01 November 2022

pembungkusannya, cara pembuatannya, dan bahan yang digunakan.

Dalam kekuatan menentukan harga bersumber dari perbedaan corak produk. Perbedaan ini juga akan mengakibatkan pembeli akan memilih. Sehingga jika harga naik, pembeli akan tetap tertarik walaupun tidak sebanyak sebelum menaikkan harga. Sebaliknya jika harga diturunkan, belum tentu diikuti oleh kenaikan permintaan produk yang dihasilkan.

Masuk ke dalam industri ini tergolong relatif mudah, akan tetapi untuk masuk ke industri ini diperlukan modal yang relatif besar dan harus menghasilkan produk yang berbeda dengan produk yang sudah ada di dalam pasar. Produsen dapat keluar

masuk pasar, hal ini dipengaruhi laba ekonomis. Dalam artian jika produsen di dalam pasar sedikit maka bisa dikatakan laba yang diterima banyak.

Dari hasil paparan di atas dapat disimpulkan bahwa struktur pasar yang ada di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto memiliki karakteristik persaingan yang termasuk sesuai dengan ciri persaingan pasar tidak sempurna monopolistik. Dengan ciri yang disebutkan yaitu terdapat banyak penjual dan pembeli, produk yang dihasilkan sejenis tetapi memiliki corak dan kualitas produk yang berbeda. Pemilik industri dapat menguasai pasar dan harga

tinggi atau mahal dikarenakan adanya pengembangan pada produknya. Produsen dapat terpacu untuk berkeaktivitas sesuai permintaan, dan konsumen tidak mudah untuk berpindah produk.

2. Analisis *Five Forces Porter* pada Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

Perspektif lima kekuatan yang dikemukakan oleh Michael E. Porter yaitu: persaingan antar perusahaan sejenis, ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, daya tawar pembeli, dan daya tawar pemasok.

a. Persaingan antar perusahaan sejenis

Dengan adanya pesaing industri sejenis maka kemungkinan akan terjadi persaingan. Perusahaan yang fokus terhadap produk

harus berlaku inovasi dan nilai tambah produk seiring berjalannya waktu dan *trend* yang lebih menarik untuk menambah daya tarik konsumen.

Menurut Bapak Taufik (pemilik industri) saat diwawancara menyatakan:

Persaingan industri sepatu di sini tidak seperti dulu mbak, apalagi semenjak corona. Sekarang hanya sedikit industri yang masih memproduksi. Pesaing lain biasanya masuk kedalam industri dengan membawa kapasitas baru dan *trend* baru yaitu dengan membanting harga yang sangat murah dan tidak wajar dengan menekan profit mereka dengan bentuk modifikasi produk yang unik. Akan tetapi di sini pesaing

sulit untuk masuk dikarenakan saya sudah mempunyai merek sendiri Vandiaz itu mbak.⁷⁵

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa persaingan industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon tergolong sulit dikarenakan industri milik Bapak Taufik sudah memiliki merek sendiri. Kualitas dan harga produk juga bisa menentukan persaingan antar industri.

Hal ini juga disampaikan pemilik industri lainnya yaitu Bapak Yudi mengatakan:

Meskipun banyak industri yang sama yaitu alas kaki seperti sandal dan sepatu, kualitas tentu berbeda mbak. Peningkatan pesaing itu bertambah biasanya kalau waktu mau lebaran mbk. Jadi setiap tahunnya mungkin sekitar 1-2 pesaing industri. Soalnya di daerah Mojokerto untuk mencari bahan buat memproduksi sepatu atau sandal itu sangat mudah. Cuma kita harus pinter-pinter ngolahnya.⁷⁶

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa dengan banyaknya industri yang bergerak di bidang yang sama dan setiap tahun meningkatnya pesaing sekitar 1-2 industri. Dari setiap industri memiliki kualitas produk yang berbeda-beda.

Menurut Bapak Budi (pemilik industri) juga menyampaikan terkait hal ini:

Di Kecamatan Prajurit Kulon sini banyak mbak industri sejenis gini, tetapi tidak bersaing sangat keras cuman biasanya yang membedakan harga, kualitas dan produk atau

⁷⁵ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022.

⁷⁶ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022.

bahkan modelnya tentu berbeda, tergantung dari kreativitas pekerja⁷⁷

Dapat disimpulkan bahwa banyak industri yang bergerak di bidang industri sejenis yaitu industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto dengan harga, kualitas, produk, model yang berbeda-beda dan bergantung pada kreativitas pekerja industrinya.

Berikut juga ditambahkan Bapak Mujiono pemilik industri sejenis :

Peningkatan industri yang sama setiap tahun biasanya ada sekitar 1-2 industri. Biasanya ini ada ketika musim lebaran atau biasanya mereka membuat ketika permintaan atau kebutuhan sepatu atau sandal itu meningkat. Ini menjadi pengukur pertumbuhan industrinya juga. Dari adanya permintaan ini biasanya harga produk bisa naik dan terjadi daya tawar dan belinya. Dilihat dari bahan bakunya mayoritas sama, tetapi biasanya yang menjadi perbedaan itu dilihat dari model dan kualitasnya.⁷⁸

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa meningkatnya pesaing industri sejenis bersifat musiman sekitar 1-2 industri sejenis. Dari masing-masing industri memiliki perbedaan pada kualitas, produk dan modelnya.

Bapak Klisi (pemilik industri) juga menambahkan mengenai hal ini mengatakan:

Setiap tahunnya peningkatan pesaing mungkin sekitar 1-2 industri tergantung musiman. Mayoritas industri di sini menggunakan bahan sama yaitu antara kulit, imitasi, dan

⁷⁷ Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022.

⁷⁸ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022

campuran limbah, tetapi produk yang diproduksi tentu berbeda karena tujuan dari pangsa pasar kami berbeda-beda.⁷⁹

Dari hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa persaingan antar pesaing sejenis tidak berpengaruh di industri sepatu Kecamatan Prajurit Kulon, dikarenakan dari masing-masing industri memiliki corak, kualitas, bahan baku yang berbeda dan ini berpengaruh dengan harga masing-masing produk.

b. Ancaman pendatang baru

Ancaman pendatang baru ke dalam industri tergantung pada rintangan masuk yang ada, digabung dengan reaksi pesaing yang sudah diperkirakan oleh pendatang baru. Adapun sumber rintangan pendatang baru dilihat dari skala ekonomi atau jumlah kebutuhan modal, loyalitas pelanggan, biaya dan akses saluran distribusi, dan adanya kebijakan pemerintah.

Lebih lanjut saat Bapak Taufik (pemilik industri) saat diwawancarai mengatakan:

Tahun 2002 saya memulai memproduksi sepatu dengan modal awal 25 juta itu habis untuk membuat contoh sepatu. Usaha mulai bisa berjalan dan berkembang kembali hanya dengan modal kepercayaan. Bahkan saat ini pesanan telah banyak datang dari seluruh daerah di Indonesia. Sepatu dengan merek dagang Vandiaz yang diproduksi sekarang sudah dipasarkan ke Surabaya, Makasar, Manado, Yogyakarta, dan di Jakarta yang penjualannya sudah dilakukan sistem trading. Untuk akses pengiriman kami

⁷⁹ Klisi, *wawancara*, Mojokerto, 01 November 2022

menggunakan jasa kirim mbak. Industri saya masih belum mengajukan ke pemerintahan mbak, karena masih industri rumahan dengan fasilitas yang seadanya saja.⁸⁰

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa modal awal yang digunakan Bapak Taufik untuk awal usaha sekitar 25 Juta. Ini juga termasuk kedalam ancaman masuknya pendatang baru ke sebuah industri. Skala akses distribusi juga termasuk didalamnya yakni menggunakan jasa kirim. Industri milik Bapak Taufik belum mendapatkan izin dari pemerintahan karena masih tergolong industri kecil.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Yudi (pemilik industri) saat wawancara mengatakan:

Tingkat kebutuhan produksi ini tergantung pada permintaan dan kualitasnya mbak. Untuk akses saluran distribusinya kami menggunakan ekspedisi yang biayanya tiap bulan kurang lebih 1juta. Dominasi pembeli kami musiman dan tergantung permintaan. Tetapi kalau pemesanan sangat banyak dalam waktu yang sedikit biasanya saya tolak mbak.⁸¹

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa tingkat kebutuhan industri bergantung pada permintaan dan kualitas produk yang diproduksi yang akan berpengaruh pada ancaman pendatang baru. Akses distribusi yang digunakan

⁸⁰ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022.

⁸¹ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022.

menggunakan ekspedisi dengan biaya tergantung dari jarak pengiriman.

Kemudian ditambahkan oleh Bapak Budi (pemilik industri)

beliau mengatakan :

Untuk jumlah biaya produksi industri ini kurang lebih sekitar 20 juta per-kodi. Satu kali pengiriman omsetnya tembus sampai 75 juta – 100 juta. Biaya yang digunakan relatif dan tergantung dari jarak distribusinya. Strategi yang saya gunakan agar pelanggan tidak diambil orang lain, saya memberikan label di sepatu atau sandalnya yang tercantum nomer *handphone* saya mbak, jadi orang kalau ingin memesan langsung melalui saya. Untuk perizinan kebijakan pemerintah di sini masih belum mbak.⁸²

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi dan biaya distribusi berpengaruh pada ancaman pendatang batu. Kebijakan pemerintah juga berpengaruh pada anacam produk baru.

Bapak Mujiono (pemilik industri) saat di wawancarai juga mengatakan:

Modal yang dibutuhkan untuk industri ini sekitar 100-200 juta rupiah. Untuk mencukupi kebutuhan industri lainnya saya mengambil sedikit dari hasil penjualan. Salah satunya kebutuhan terkait saluran distribusi yaitu menggunakan armada pengiriman. Untuk pengiriman barangnya saya memiliki 2 armada pengiriman. Biaya yang dibutuhkan tergantung dari jarak pengiriman. Satu kali pengiriman biasanya paling banyak 10 kodi. Produk yang kami buat tergantung dari permintaan konsumennya.⁸³

⁸² Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022.

⁸³ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022.

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa modal dan kebutuhan untuk distribusi berpengaruh pada ancaman pendatang baru. Modal yang dibutuhkan sekitar 100-200 juta, sedangkan untuk biaya distribusi tergantung pada jarak pengiriman.

Bapak Klisi (pemilik industri) juga menyatakan:

Industri ini sejak tahun 2003 sampai sekarang dengan modal awal 300 juta rupiah. . Loyalitas pelanggan kami dari awal tidak seperti ini mbak. Dulu susah kita untuk mencari pelanggan. Seiring berjalannya waktu kami berusaha berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan pelayanan dan kinerja yang maksimal, sehingga bisa memuaskan pelanggan. Kami mengirim barang kebanyakan ke luar kota, kalau pemesanan dalam kota jarang dalam artian tidak tetap mereka hanya menambah stok barang saja. Kita membeli bahan baku tidak di satu tempat saja melainkan ada 2-4 tempat. Ketika bahan baku langka atau sedikit ini biasanya mereka menaikkan harganya mbak jadi tidak selalu tetap karena tergantung kualitasnya juga. Untuk kebijakan pemerintah kami belum meminta perizinan, karena masih industri rumahan biasa mbak, dan masih menggunakan alat alat produksi sederhana.⁸⁴

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa ancaman pendatang baru sulit untuk memasuki industri, dikarenakan dari beberapa industri ada merek dan kesetiaan pelanggan sendiri. Kebutuhan yang dibutuhkan dari masing-masing industri juga berbeda, ini bergantung pada permintaan konsumen dan juga termasuk biaya akses pengiriman barang.

⁸⁴ Klisi, *wawancara*, Mojokerto, 01 November 2022

c. Ancaman produk pengganti

Industri yang menghasilkan barang atau jasa dan tidak memiliki pengganti akan memiliki kekuatan lebih besar untuk menaikkan harga. Perusahaan yang tidak memiliki produk pengganti akan lebih sukses dalam menghadapi persaingan dan mendapatkan hasil yang lebih memuaskan dalam persaingan bisnis.

Hal ini disampaikan oleh Bapak Taufik (pemilik wawancara) saat diwawancarai mengatakan:

Saya hanya memproduksi sepatu kantor saja tidak ada produk lain seperti sepatu sekolah, sandal, sepatu olahraga. Saya hanya fokus memproduksi sepatu kulit pria untuk kerja kantoran. Karena menurut saya sepatu kantoran merupakan sebuah kebutuhan bukan untuk memenuhi fashion.⁸⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Bapak Taufik memproduksi sepatu kantor dan tidak memproduksi produk lain seperti sandal, sepatu olahraga, dan lain-lain. Jadi hanya terfokus dengan satu produk.

Bapak Yudi (pemilik industri) saat diwawancarai juga mengatakan:

Saya tidak memiliki merek mbak, ini merek dan modelnya dari pembeli. Saya memproduksi sepatu sesuai dengan pemesanan pelanggan. Hanya saja kita menambah motif disepatunya supaya susah untuk ditiru pesaing lainnya. Motif yang seperti ini biasanya susah untuk ditiru mbak.

⁸⁵ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022

Dan ini juga mempengaruhi harga produknya. Tingkat kebutuhan produksi ini tergantung pada permintaan dan kualitasnya mbak. Dengan menambah motif seperti garis-garis jahitan tepi seperti ini menambah konsumen lebih menyukai produk kita. Ini juga bisa menjadi ciri khas kami. Kalau motifnya seperti ini biasanya pembeli sudah faham kalau itu produk kami⁸⁶

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Bapak Yudi memproduksi sepatu sesuai dengan pesanan dan memberikan motif khas pada produk. Tingkat kebutuhan produksi tergantung pada permintaan dan kualitas barang yang diproduksi.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Budi (pemilik industri) mengatakan:

Model pesanan sepatu dan sandal dari pemesan, jadi pengerjaan akan semakin cepat. Tetapi jika pemesanan banyak tetapi model hanya dari maka pembuatan prosesnya semakin lama. Untuk pengiriman keluar Jawa kami kirim ke daerah Medan dan Pekanbaru, sedangkan ke luar kota hanya ke Surabaya. Produk kami bisa sepatu bisa sandal mbak, tergantung dari permintaan konsumen.⁸⁷

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa model sepatu dan sandal yang diproduksi sesuai dengan pemesanan. Industri milik Bapak Budi memproduksi sepatu dan sandal sesuai dengan pemesanan dan tergantung dari permintaan konsumennya.

⁸⁶ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022

⁸⁷ Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022

Kemudian ditambahkan oleh Bapak Mujiono (pemilik industri) saat diwawancarai mengatakan:

Kalau produk punya saya ini ada yang berbahan kulit ada yang dari imitasi, dan ada juga yang dari kulit dan imitasi atau campuran. Saya tidak mengambil bahan limbah mbak, karena bahan limbah sekarang jarang ada yang masih bagus dan harganya selisih sedikit dari yang baru. Untuk yang terbuat dari bahan kulit biasanya harganya agak mahal. Tetapi kalau yang berbahan imitasi cenderung murah. Karena yang bahan kulit lebih awet daripada yang bahan imitasi.⁸⁸

Dari hasil wawancara yang dijelaskan di atas bahwa produk yang diproduksi Bapak Mujiono hanya sepatu yang terbuat dari kulit dan imitasi, atau bisa saja ada yang terbuat dari bahan campuran. Tidak terdapat produk pengganti dan hanya terfokus pada satu produk saja.

Bapak Klisi (pemilik industri) juga mengatakan tentang hal ini:

Saya memproduksi barang sesuai dengan pemesanan konsumen merek juga dari konsumen. Jadi produk kami tergantung pada konsumen. Harga yang kami berikan sesuai dengan kualitas produk yang didapat dari hasil presentase harga bahan dan model. Seiring berjalannya waktu kami berusaha berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan pelayanan dan kinerja yang maksimal, sehingga bisa memuaskan pelanggan.⁸⁹

Dari hasil wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa di industri sepatu Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto Tingkat

⁸⁸ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022

⁸⁹ Klisi, *wawancara*, Mojokerto, 01 November 2022

kebutuhan terhadap produk pengganti industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto sedang dan tergantung permintaan, karena konsumen akan memilih produk sejenis dengan merek yang berbeda sesuai dengan kebutuhan. Konsumen juga mudah untuk mendapatkan produk atau jasa pengganti tergantung dari pemesanan mereka.

d. Daya tawar pembeli

Kelompok pembeli yang penting dalam industri tergantung pada sejumlah karakteristik situasi pasarnya dan pada kepentingan yang relatif pembeliannya dari industri yang bersangkutan.

Hal ini disampaikan oleh Bapak Taufik (pemilik industri) mengatakan:

Konsumen biasanya menawar ketika jumlah permintaan banyak mbak. Saya biasanya terima tawaran yang harganya tidak jauh dari harga awal, dan ini biasanya konsumen langganan kami. Ini musim mbak, tidak setiap pembelian. Biasanya juga ada konsumen baru itu langsung menawar harga juga ada. Untuk penawaran pembeli biasanya tergantung pada permintaan dan situasi pasarnya. Jika pembeli membeli sepatu lebih dari 10 kodi, mereka meminta untuk harganya dimiringkan.⁹⁰

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa daya tawar pembeli terjadi ketika jumlah permintaan banyak, dan hal ini terjadi kepada konsumen langganan yang melakukan pemesanan dengan jumlah banyak.

⁹⁰ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022.

Bapak Yudi (pemilik industri) juga mengatakan terkait hal ini:

Dominasi pembeli kami musiman dan tergantung permintaan. Tetapi kalau pemesanan sangat banyak dalam waktu yang sedikit biasanya saya tolak mbak, ini juga akan berpengaruh dengan harga, biasanya mereka menawar dengan -harga serendah-rendahnya. Saya melihat dulu dari harga bahan baku, nanti di presentasikan. Harga bahan baku tidak akan turun, tetapi semakin naik terus menerus. Harga yang diberikan kepada konsumen sesuai dengan kualitas produknya. Jadi tidak mungkin jika harganya mahal tetapi kualitasnya dibawah standar.⁹¹

Sesuai dengan yang telah dijelaskan saat wawancara bahwa daya tawar pembeli akan ditentukan sesuai dengan kualitas barang dan harga bahan baku yang dibutuhkan.

Hal ini juga ditambahkan oleh Bapak Budi (pemilik industri) mengatakan :

Harga bahan baku akan naik ketika hasil limbah yang bagus sedikit dan langkah. Ketika bahan baku limbah sedikit maka beliau akan membeli bahan baku di toko sekitar kota Mojokerto sendiri. Harga bahan baku juga akan mempengaruhi harga produk. Hal ini menyebabkan terjadinya daya tawar pembeli yang tinggi. Jadi untuk harga saya mengambil harga yang murah mbak. Ini kebetulan saya mengerjakan pemesanan sandal mbak untuk sepatu ada pesanan tetapi masih belum kita proses, karena saya hanya mengambil lewat pesanan online saja, jadi ini musiman mbak.⁹²

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa harga bahan baku juga akan berpengaruh pada harga produk. Daya

⁹¹ Yudi, *wawancara* , Mojokerto, 26 Juli 2022

⁹² Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022

tawar pembeli akan terjadi ketika harga jual produk tidak sesuai dengan harapan konsumen. Harga produk juga akan disesuaikan dengan kualitas produknya.

Bapak Mujiono (pemilik industri) juga menjelaskan tentang hal ini, beliau mengatakan:

Dari adanya permintaan ini biasanya harga produk bisa naik dan terjadi daya tawar dan belinya. Dilihat dari bahan bakunya mayoritas sama, tetapi biasanya yang menjadi perbedaan itu dilihat dari model dan kualitasnya. Kalau produk punya saya ini ada yang berbahan kulit ada yang dari imitasi, dan ada juga yang dari kulit dan imitasi atau campuran. Saya tidak mengambil bahan limbah mbak, karena bahan limbah sekarang jarang ada yang masih bagus dan harganya selisih sedikit dari yang baru. Untuk yang terbuat dari bahan kulit biasanya harganya agak mahal. Tetapi kalau yang berbahan imitasi cenderung murah. Karena yang bahan kulit lebih awet daripada yang bahan imitasi. Ini biasanya berpengaruh ke biaya produksi yang tidak tetap. Dimana biaya kenaikan harga biasanya dilihat dari kenaikan bahan bakunya.⁹³

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa adanya permintaan barang yang banyak akan mempengaruhi daya tawar konsumen. Jika bahan baku yang digunakan kualitasnya baik dan harganya cukup tinggi, maka harga jual produk juga mahal. Masing-masing harga jual dilihat dari kualitas produk.

Ditambahkan oleh Bapak Klisi (pemilik industri) mengatakan :

⁹³ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022

Ketika bahan baku langka atau sedikit ini biasanya mereka menaikkan harganya mbak jadi tidak selalu tetap karena tergantung kualitasnya juga. Biasanya pembeli tergiur oleh harga murah, dengan kualitas barang yang minim dari awet dan modelnya. Biasanya ada yang modelnya bagus tetapi tidak awet itu biasanya harganya murah. Kalau punya saya ini harga terjangkau mbak, sesuai dengan kualitas barangnya. Barang ini lebih awet dipakai daripada tidak dipakai. Karena kalau bahannya imitasi itu bisa mengelupas. Dari sini bisa muncul tawar-menawar pembeli.⁹⁴

Dari hasil wawancara di atas terkait daya tawar pembeli, dapat disimpulkan bahwa Dominasi pembeli dari masing-masing industri tidak selalu tetap, tergantung dari jumlah permintaan. Pangsa pasar pembeli di setiap industri seperti Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terbilang tetap karena selalu ada kebutuhan atas produk yang diproduksi untuk pelanggan tetap. Jadi pangsa pasar pembeli tetap setiap tahunnya sekitar kurang lebih 5-10%.

e. Daya tawar pemasok

Kekuatan daya tawar pemasok terhadap industri dengan menaikkan harga atau menurunkan mutu produk atau jasa yang dibeli. Ketika ada pemasok maka perusahaan dapat menjaga biaya lebih rendah dan dapat meningkatkan keuntungan.

Hal ini disampaikan oleh Bapak Taufik (pemilik industri) saat diwawancarai mengatakan:

⁹⁴ Klisi, wawancara, Mojokerto, 01 November 2022

Bahan-bahan mentah seperti kulit asli, shoul sepatu, imitasi saya sudah belangan beli di Surabaya. Jadi tidak ada daya tawar dengan tempat tegkulakmya karena harga sudah menjadi kesepakatan kami. Kualitas produk pemasok tergantung dari harga belinya, dan tentunya kami memilih bahan baku yang kualitasnya memadai.⁹⁵

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk pemasok tergantung dari harga beli bahan baku. Apabila harga bahan baku naik, maka harga produk yang dijual juga akan naik. Dari hal ini maka akan terjadi daya tawar pemasok.

Bapak Yudi (pemilik industri) saat diwawancarai juga menambahkan penjelasannya:

Jadi ditempat kami kualitas produk mulai dari bahannya, prosesnya, hingga produk sampai ke tangan konsumen merupakan hal yang sangat penting dan berpengaruh terhadap usaha kami kedepannya. Untuk tempat membeli bahan baku saya mengambil dari toko terdekat sini mbak. tetapi biasanya ada juga yang langsung dari konsumen kita hanya mengolahnya saja. Mungkin sekitar 2-4 toko tempat kami membeli bahan baku disekitar sini. Pastinya mbak, kita memilih kualitas produk bahan baku yang bagus supaya konsumen tetap memilih jasa dan produk kami.⁹⁶

Berdasarkan hasil penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk dilihat dari kualitas bahan bakunya. Setiap industri memiliki tempat membeli bahan baku yang bersifat tetap

⁹⁵ Taufik, *wawancara*, Mojokerto, 12 Juli 2022.

⁹⁶ Yudi, *wawancara*, Mojokerto, 26 Juli 2022.

dengan tujuan untuk menjaga kualitas barang sesuai dengan yang diharapkan konsumen.

Kemudian ditambahkan juga oleh Bapak Budi (pemilik industri) menjelaskan:

Untuk bahan yang saya gunakan bukan dari kulit tetapi dari campuran bahan imitasi utuh dan bahan limbah yang masih bagus. Jadi untuk harga saya mengambil harga yang murah mbak. Kualitas produk kami tidak selalu konstan karena mengikuti harga beli dengan kualitasnya. harga bahan baku akan naik ketika hasil limbah yang bagus sedikit dan langkah. Ketika bahan baku limbah sedikit maka beliau akan membeli bahan baku di toko sekitar kota Mojokerto sendiri.⁹⁷

Dari hasil penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas barang bergantung pada bahan baku yang digunakan.

Ketetapan kualitas barang akan dapat lebih banyak diminati konsumen. Semakin berkualitas produknya maka semakin mahal juga harga jualnya.

Bapak Mujiono (pemilik industri) juga menjelaskan terkait hal ini:

Untuk yang terbuat dari bahan kulit biasanya harganya agak mahal. Tetapi kalau yang berbahan imitasi cenderung murah. Karena yang bahan kulit lebih awet daripada yang bahan imitasi. Ini biasanya berpengaruh ke biaya produksi yang tidak tetap. Dimana biaya kenaikan harga biasanya dilihat dari kenaikan bahan bakunya. Saya biasanya beli bahan baku di tempat langganan kami dengan harga sesuai kesepakatan. Kualitas produk bahan baku tidak selalu

⁹⁷ Budi, *wawancara*, Mojokerto, 20 September 2022

konstan karena mengikuti harga beli dan kualitasnya, jadi tidak tetap mbak.⁹⁸

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa kualitas produk tidak selalu bersifat konstan, hal ini dilihat dari bahan baku yang digunakan dan persediaan bahan bakunya. Dengan adanya pemasok industri bisa menjaga biaya lebih rendah untuk dapat meningkatkan keuntungannya.

Dijelaskan juga oleh Bapak Klisi (pemilik industri) saat diwawancarai mengatakan:

Kita membeli bahan baku tidak di satu tempat saja melainkan ada 2-4 tempat. Ketika bahan baku langka atau sedikit ini biasanya mereka menaikkan harganya mbak jadi tidak selalu tetap karena tergantung kualitasnya juga. Biasanya pembeli tergiur oleh harga murah, dengan kualitas barang yang minim dari awet dan modelnya. Biasanya ada yang modelnya bagus tetapi tidak awet itu biasanya harganya murah. Kalau punya saya ini harga terjangkau mbak, sesuai dengan kualitas barangnya.⁹⁹

Dari hasil wawancara dengan pemilik industri, dapat disimpulkan bahwa Kualitas produk pemasok tidak selalu konstan karena tergantung harga beli dengan kualitasnya. Tingkat kualitas produk pemasok baik karena industri memiliki standar yang harus dipenuhi oleh pemasok dan bisa menjadi pelanggan tetap. Jumlah pemasok yang dibutuhkan setiap industri sekitar 2-4 pemasok, karena sebagai cadangan apabila stok bahan baku sedikit.

⁹⁸ Mujiono, *wawancara*, Mojokerto, 04 Oktober 2022.

⁹⁹ Klisi, *wawancara*, Mojokerto, 01 November 2022

Persaingan pasar pemasok selalu netral dan relatif, bergantung pada kebutuhan industri.

Analisis persaingan industri di sini bertujuan untuk mengetahui tingkat persaingan industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terhadap industri pesaing lainnya. Metode yang digunakan untuk menganalisis persaingan adalah metode analisis *Five Forces Porter*. Komponen yang akan digunakan pada *Five Forces Porter* yaitu persaingan antar perusahaan sejenis, ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, daya tawar pemasok, dan daya tawar konsumen.

Berikut adalah rincian dari persaingan industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto yang diterapkan melalui analisis *Five Forces Porter*:

a) Persaingan antar perusahaan sejenis

Persaingan industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto cenderung standar atau sedang. Hal ini diketahui dari jumlah pesaing industri sejenis yang berjumlah 5 industri yang masih aktif bergerak di bidang industri sepatu. Selain itu, peningkatan jumlah industri setiap tahunnya sekitar 1 sampai 2 industri. Dalam menghadapi persaingan diantara pesaing industri sejenis, strategi yang digunakan oleh setiap industri di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto dengan

memperluas permintaan serta meningkatkan dan menjaga kualitas produk. Persaingan yang semakin tinggi juga dapat dilihat dari semakin banyaknya industri yang memiliki diferensiasi produk yang menekan biaya produksi namun tetap memperhatikan kualitas produknya, sehingga industri dapat memberikan manfaat kepada konsumen sesuai yang mereka inginkan dengan harga yang lebih murah dan produk yang berkualitas. Untuk bahan baku mayoritas masing-masing industri menggunakan bahan baku yang sama tetapi dengan kualitas yang berbeda, sehingga persaingan bahan baku cenderung rendah.

Tabel 1.3

Persaingan antar perusahaan sejenis

No	Indikator	Analisis
1.	Jumlah Pesaing	Jumlah pesaing industri sepatu yang berada di Kecamatan Prajurit Kulon Mojoketo sekitar 20 industri. Namun, pesaing yang potensial hanya sebesar 5 industri sepatu.
2.	Peningkatan jumlah pesaing	Perkiraan peningkatan pesaing setiap tahunnya sekitar 1-2 industri. (musiman)
3.	Diferensiasi bahan baku	Mayoritas industri menggunakan bahan baku yang sama tetapi masing-masing kualitasnya berbeda-beda.
4.	Jumlah biaya produksi	Biaya produksi tidak tetap, tergantung dari kenaikan bahan baku dan permintaan.

Sumber: diolah

b) Ancaman pendatang baru

Masuknya pendatang baru di industri Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto tergolong sulit untuk memasuki industri, dikarenakan dari beberapa industri ada merek dan kesetiaan pelanggan sendiri. Kebutuhan yang dibutuhkan dari masing-masing industri juga berbeda, ini bergantung pada permintaan konsumen dan juga termasuk biaya akses pengiriman barang.

Dari hasil data di lapangan yang menunjukkan bahwa dalam menghadapi persaingan diantara pesaing industri yang sama, biasanya strategi yang digunakan oleh setiap industri yaitu memperluas permintaan serta dengan meningkatkan dan

menjaga kualitas produk. Kemudian dengan melakukan pemasaran dan pelayanan yang baik dengan konsumen tanpa mengubah standar kualitas produk. Loyalitas konsumen merupakan faktor yang mempengaruhi rendahnya ancaman pendatang baru. Dalam hal ini setiap industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto memiliki pelanggan tetap sekitar 85% sehingga ancaman pendatang baru tidak terlalu tinggi atau sedang.

Dengan adanya loyalitas pelanggan, secara otomatis akan menarik pelanggan untuk terus melakukan pembelian

berlangganan pada industri tersebut, sehingga tidak akan beralih ke kompetitor baru. Namun, untuk membentuk loyalitas pelanggan tidak mudah karena industri harus memiliki kinerja atau nilai tambah dari pelanggan dengan memberikan pelayanan yang maksimal dan memberikan produk yang berkualitas dengan harga terjangkau serta segala bentuk kemudahan pemesanan, pengiriman, dan lain sebagainya.

Tabel 1.4
Ancaman pendatang baru

No	Indikator	Analisis
1.	Kebutuhan Modal	Kebutuhan modal untuk membuka bisnis industri sepatu kurang lebih sekitar 100-300 juta rupiah. Modal utama untuk menyediakan barang-barang pendukung saat proses pembuatan produk dilakukan.
2.	Loyalitas pelanggan	Loyalitas pelanggan di industri sepatu kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto fleksibel tergantung kecocokan. Rata-rata setiap industri 85% memiliki pelanggan tetap.
3.	Akses saluran distribusi	Akses saluran distribusi industri sepatu Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto menggunakan ekspedisi dan armada pengiriman.
4.	Biaya distribusi	Biaya distribusi relatif dan tergantung dari jarak pengiriman.

Sumber : diolah

c) Ancaman produk pengganti

Di industri sepatu Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto pada tingkat kebutuhan terhadap produk pengganti industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto sedang dan bergantung pada jumlah permintaan, karena konsumen akan memilih produk sejenis dengan merek yang berbeda sesuai dengan kebutuhan. Konsumen juga mudah untuk mendapatkan produk atau jasa pengganti tergantung dari pemesanan yang mereka butuhkan. Jadi, industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto tidak semua industri memiliki produk pengganti, produk pengganti ada ketika industri mengikuti sesuai dengan permintaan konsumen.

Setiap industri perlu mempertimbangkan atas adanya produk pengganti, karena dengan ini akan mempermudah pelanggan dalam menentukan produk mana yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Adanya produk atau jasa pengganti akan membatasi jumlah laba potensial yang diperoleh oleh setiap industri. Hal ini mencakup faktor seperti biaya perpindahan dan loyalitas pembeli yang menentukan sejauh mana pelanggan cenderung membeli suatu produk pengganti. Karenanya, produk substitusi

yang harganya lebih rendah akan mengancam produk yang ada.

Tabel 1.5

Ancaman produk pengganti

No	Indikator	Analisis
1.	Tingkat kebutuhan terhadap produk pengganti	Tingkat kebutuhan terhadap produk pengganti industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto sedang dan tergantung permintaan, karena konsumen akan memilih produk sejenis dengan merek yang berbeda sesuai dengan kebutuhan.
2.	Kemudahan mendapatkan produk pengganti	Konsumen mudah untuk mendapatkan produk atau jasa pengganti.

Sumber : diolah

d) Daya tawar konsumen

Pada industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto dominasi pembeli dari masing-masing industri tidak selalu tetap, tergantung dari jumlah permintaan. Pangsa pasar pembeli di setiap industri sepatu Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terbilang tetap karena selalu ada kebutuhan atas produk yang diproduksi untuk pelanggan tetap. Jadi pangsa pasar pembeli tetap setiap tahunnya sekitar kurang lebih 5-10%. Jadi adanya daya tawar pembeli biasanya terjadi ketika permintaan konsumen bertambah. Dominasi pembeli

juga akan bergantung pada jumlah permintaan, semakin banyak permintaan maka kekuatan tawar menawar akan semakin meningkat.

Tabel 1.6
Daya tawar pembeli

No	Indikator	Analisis
1	Tingkat dominasi pembeli	Dominasi pembeli dari masing-masing industri tidak konstan, tergantung dari jumlah permintaan.
2.	Pangsa pasar pembeli setiap tahun	Pangsa pasar pembeli di tiap industri sepatu Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terbilang konstan karena selalu ada kebutuhan atas produk yang produksikan.

Sumber : diolah

e) Daya tawar pemasok

Adanya daya tawar pemasok di industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto yaitu terjadi apabila jumlah bahan baku hanya ada sedikit atau habis. Kualitas produk pemasok juga tergolong konstan atau mudah berubah, hal ini dikarenakan mengikuti harga beli. Kenaikan harga bahan baku juga akan berpengaruh pada harga produk setiap industri. Kualitas produk pemasok tidak selalu konstan karena tergantung harga beli dengan kualitasnya. Tingkat kualitas produk pemasok baik karena industri memiliki standar yang

harus dipenuhi oleh pemasok dan bisa menjadi pelanggan tetap. Jumlah pemasok yang dibutuhkan setiap industri sekitar 2-4 pemasok, karena sebagai cadangan apabila stok bahan baku sedikit. Persaingan pasar pemasok selalu netral dan relatif, bergantung pada kebutuhan industri.

Tabel 1.7

Daya tawar pemasok

No	Indikator	Analisis
1.	Kualitas produk pemasok	Kualitas produk pemasok tidak selalu kontan karena tergantung harga beli dengan kualitasnya
2.	Tingkat kualitas produk	Tingkat kualitas produk pemasok baik karena industri memiliki standar yang harus dipenuhi oleh pemasok dan bisa menjadi pelanggan tetap
3.	Jumlah pemasok yang dibutuhkan	Jumlah pemasok yang dibutuhkan setiap industri sekitar 2-4 pemasok, karena sebagai cadangan apabila stok bahan baku sedikit.
4.	Persaingan pasar pemasok	Persaingan pasar pemasok selalu netral dan relatif, bergantung pada kebutuhan industri.

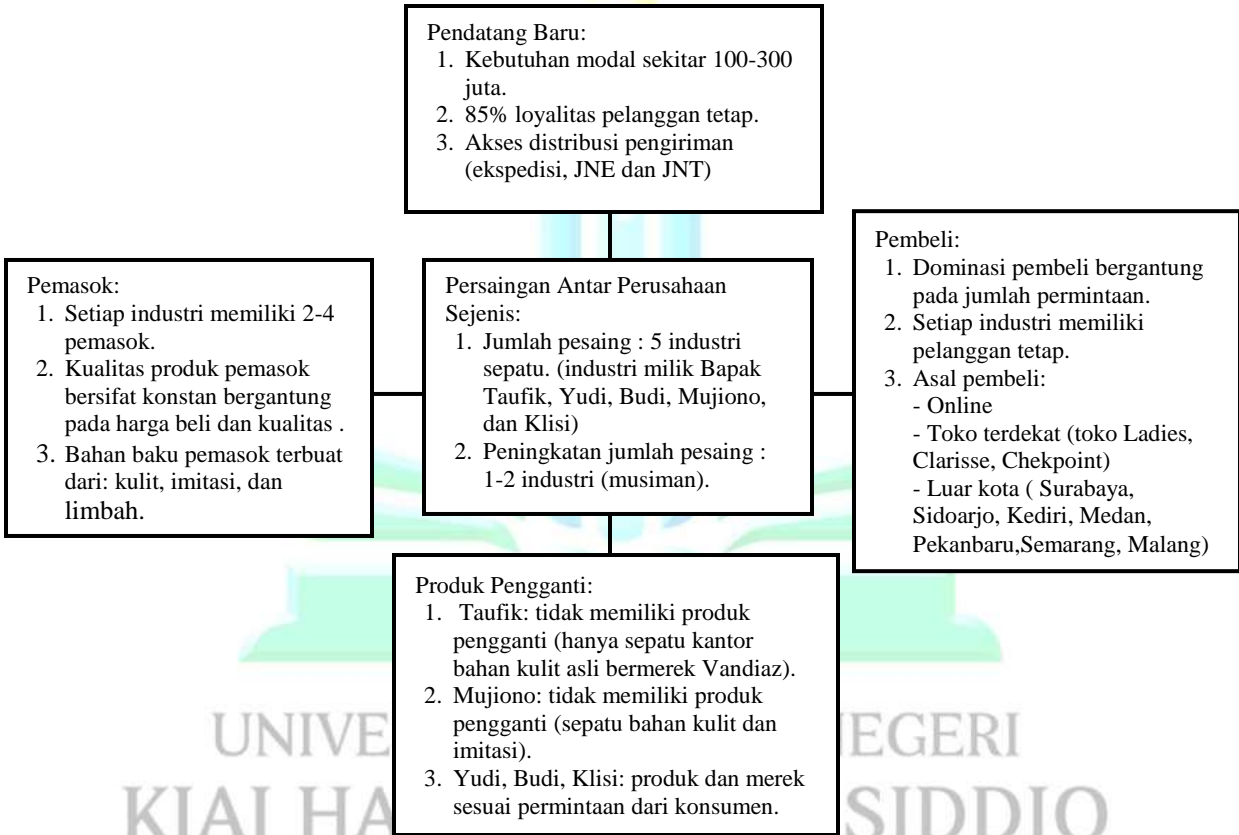
Sumber : diolah

Berdasarkan penjelasan di atas bisa digambarkan dengan analisis *Five Forces Porter* sebagai berikut :

Gambar 4.2

Analisis Five Forces Porter Pada Industri Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon

Mojokerto



Sumber : diolah

D. Pembahasan Temuan

Setelah memperoleh data dari hasil penelitian dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi data akan disajikan dan dianalisa melalui pembahasan temuan. Data yang disajikan merupakan bagian pokok pikiran atau pertanyaan dari metode penelitian dan dan kajian teori yang telah dibahas pada bagian sebelumnya.

1. Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

Berdasarkan hasil analisis pada persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terdapat kesesuaian dengan teori yaitu persaingan bisnis yang dilihat dari segi struktur pasar yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya yaitu terkait jumlah penjual dan pembeli, hambatan masuk dan keluar, keragaman produk, sistem distribusi, dan penguasaan pasar yang ada di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

a. Jumlah penjual dan pembeli

Dari hasil temuan di lapangan menunjukkan bahwa di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto terdapat 5 penjual atau pemilik industri sejenis sepatu. Masing-masing industri memiliki pembeli atau pelanggan yang berbeda-beda. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat cukup banyak penjual dan pembeli yang memiliki karakteristik berbeda.

b. Hambatan masuk dan keluar

Dari hasil temuan di lapangan menunjukkan dalam hal ini bahwa hambatan masuknya industri baru ke dalam pasar tergolong mudah atau rendah, maka dalam persaingan pasar ini industri dapat keluar dan masuk pasar dengan mudah. Akibatnya, ada cukup banyak penjual yang membuat mereka dalam posisi persaingan untuk memperoleh laba yang tinggi.

c. Keragaman produk

Dari hasil temuan di lapangan menunjukkan bahwa dari beberapa industri di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto menjual produk sejenis tetapi memiliki keragaman produk dan proses produksi yang berbeda-beda. Bahan baku yang digunakan juga berbeda-beda dan berpengaruh pada kualitas produknya. Perbedaan yang ada yaitu salah satunya terdapat corak dan khas tersendiri seperti adanya merek pada produk dengan tujuan untuk menambah daya tarik konsumen. Setiap produsen dapat terpacu untuk berkekrativitas.

d. Sistem distribusi

Dari hasil temuan di lapangan menunjukkan pada sistem distribusi setiap industri di Kecamatan Prajurit Kulon menggunakan jasa ekspedisi untuk pengiriman. Biaya pengiriman bergantung pada jarak pengirimannya. Dalam menentukan harga setiap industri melihat dari bahan baku serta kualitas dari setiap produknya. Jadi, biaya produk yang mahal dapat disebabkan karena adanya riset pengembangan pada produk.

e. Penguasaan pasar

Dari hasil temuan di lapangan menunjukkan bahwa industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto dalam menentukan pasar masing-masing memiliki pangsa pasar yang berbeda, karena

penjual dapat mudah menawarkan barang dagangannya dan dapat menguasai pasar.

Persaingan bisnis yaitu kegiatan bersaing antar pedagang atau penjual produk yang sejenis dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan, pangsa pasar, dan jumlah penjualan. Para pedagang biasanya melakukan persaingan dengan membedakan harga, kualitas, produk, distribusi maupun cara untuk mempromosikan. Semakin ketat persaingan bisnis maka akan semakin mendorong pengusaha untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya sehingga konsumen dapat berlangganan dengan produk.¹⁰⁰

Adanya perbedaan skala usaha pada industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon menyebabkan adanya perbedaan struktur. Untuk menghadapi persaingan diperlukan adanya kekuatan-kekuatan atau daya saing untuk memenangkan suatu persaingan, salah satunya yaitu dengan mengetahui keadaan struktur pasar yang menunjukkan keadaan suatu pasar tentang aspek penting yang mengacu pada kinerja pasar dan perilaku usaha, khususnya dilihat dari jumlah penjual dan pembeli, hambatan masuk dan keluar pasar, keragaman produk, sistem distribusi, dan penguasaan pasar. Adapun jenis-jenis persaingan pasar berdasarkan

¹⁰⁰ Siti Hofifah, “Analisis Persaingan Usaha Pedagang Musiman Di Ngebel Ponorogo Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam”, *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, Vol. 3, No. 2, (2020), 39.

strukturnya yaitu persaingan pasar sempurna dan persaingan pasar tidak sempurna yang terdiri dari pasar monopoli, monopolistik, dan oligopoli.

Dari beberapa hasil temuan di atas dapat disimpulkan bahwa industri di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto memiliki karakteristik persaingan industri yang termasuk sesuai dengan ciri persaingan pasar tidak sempurna monopolistik, dimana terdapat kesesuaian ciri-ciri yaitu banyak penjual yang menjual produk sejenis tetapi memiliki corak dan kualitas produk yang berbeda. Pemilik dapat menguasai pangsa pasar dan biaya produk mahal dikarenakan adanya pengembangan pada produknya. Pada pasar ini produsen dapat terpacu untuk berkreaitivitas dan konsumen tidak mudah untuk berpindah produk.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian oleh Ellen Vista Syahara dari Iain Tulungagung yang mana temuannya, bahwa persaingan usaha tersebut ditinjau dari perspektif etika bisnis islam.¹⁰¹ Temuan peneliti menggunakan persaingan bisnis dengan model penentuan jenis struktur pasar yaitu persaingan pasar sempurna dan persaingan pasar tidak sempurna yang meliputi pasar monopoli, monopolistik, dan oligopoli.

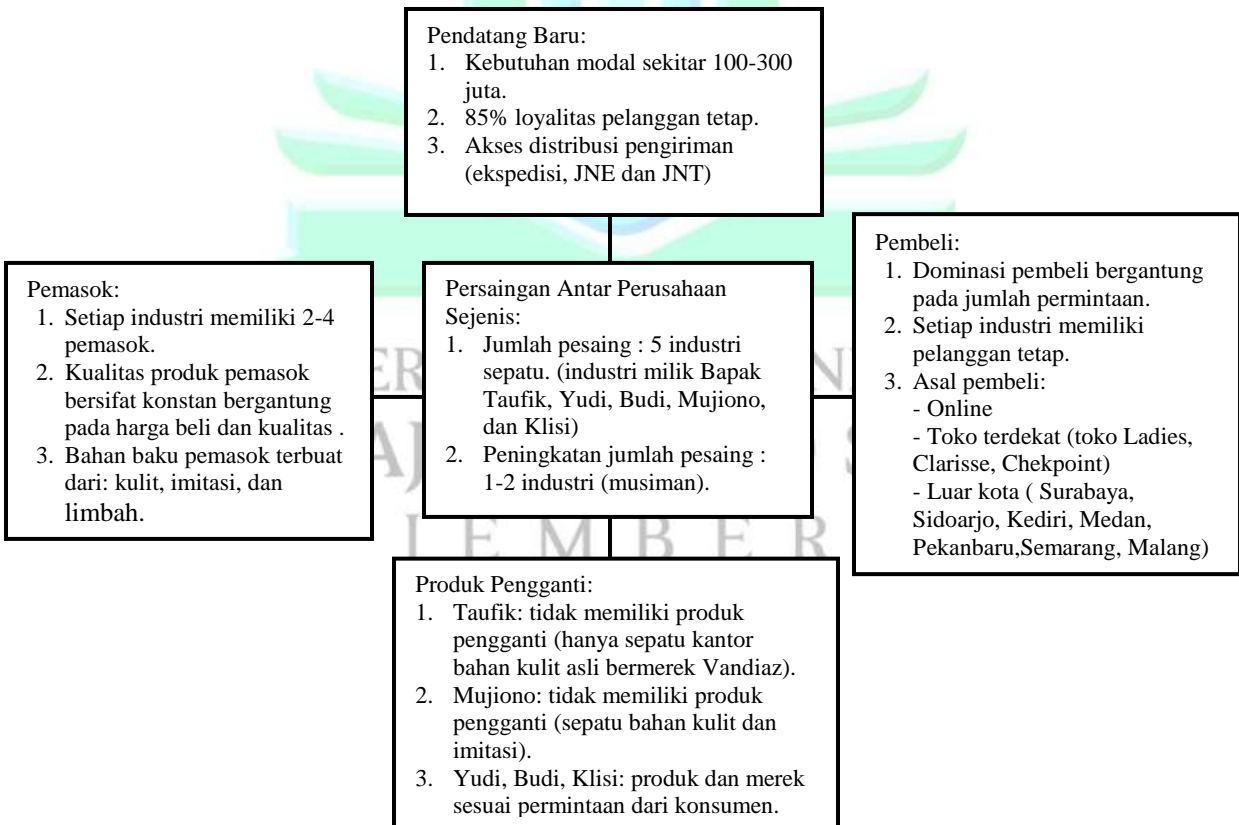
¹⁰¹ Ellen Vista Syahara, "Analisis Persaingan Usaha Di Pasar Sambi Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam", (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2020), 51.

2. Analisis *Five Forces Porter* Pada Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Berdasarkan dari hasil penjelasan di atas dapat digambarkan analisis *Five Forces Porter* pada industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto sebagai berikut :

Gambar 4.3

Analisis *Five Forces Porter* Pada Industri Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto



Sumber : diolah

Five Forces Porter merupakan suatu model yang dikembangkan oleh Michael Porter untuk membantu industri menentukan intensitas

persaingan dan kemampulabaan dalam industri. Analisis ini digunakan dengan tujuan untuk menganalisis industri bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon dalam tingkat persaingan suatu industri dan strategi pengembangan bisnis dengan mempengaruhi atau mengubah kekuatan industri agar dapat memberikan situasi yang menguntungkan bagi industri. Analisis *Five Forces Porter* ini juga bertujuan untuk menganalisa lingkungan eksternal industri berdasarkan lima faktor kekuatan diantaranya persaingan antar perusahaan sejenis, ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti (subtitusi), daya tawar pemasok, dan daya tawar pembeli.

a. Persaingan antar perusahaan sejenis

Menurut Porter persaingan antar pesaing dalam industri

yang sama ini menjadi pusat kekuatan persaingan. Kompetitor dalam hal ini adalah pemain yang menghasilkan serta menjual produk sejenis yang bersaing untuk merebutkan pangsa pasar.

Banyaknya industri yang bergerak di bidang yang sama. Saat ini tidak hanya berkompetisi pada harga saja, tetapi juga terkait kualitas, pemasaran, pelayanan, maupun model. Semakin banyak industri yang bergerak di bidang yang sama maka akan semakin berjuang keras untuk merebutkan pasar.¹⁰²

¹⁰² Wheelen, Thomas L. & Hanger, J. David, *Strategic Management and Business Polic* (New York: Pearson, 2012) 5.

Jika dikaitkan dengan hasil di lapangan bahwa menurut hasil analisis *Five Forces Porter* persaingan industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto cenderung standart atau sedang. Hal ini diketahui dari jumlah pesaing yang ada di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto saat ini mencapai 5 industri sepatu yang bergerak di bidang industri sepatu (sejenis). Selain itu, peningkatan jumlah industri sejenis sekitar 1 sampai 2 industri setiap tahunnya. Persaingan yang semakin tinggi juga dapat dilihat dari semakin banyaknya industri yang memiliki diferensiasi produk yang menekan biaya produksi namun tetap memperhatikan kualitas produknya, sehingga industri dapat memberikan manfaat kepada konsumen sesuai yang mereka inginkan dengan harga yang lebih murah dan produk yang berkualitas. Untuk bahan baku mayoritas masing-masing industri menggunakan bahan baku yang sama tetapi dengan kualitas yang berbeda, sehingga persaingan bahan baku cenderung rendah.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Saur Helena dari Universitas Gadjah Mada, menunjukkan bahwa persaingan di industri hulu kelapa sawit PT. Smart TBK adanya persaingan yang ketat.¹⁰³ Berbeda dengan

¹⁰³ Saur Helena, “Analisis Strategi Bersaing PT. Smart TBK. Di Industri Hulu Kelapa Sawit”, (*Tesis*, Magister Manajemen, Universitas Gadjah Mada, 2019), 57.

temuan peneliti yaitu di industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto persaingan cenderung standart atau rendah, karena setiap industri memiliki produk dan kualitas produk yang berbeda-beda.

b. Ancaman pendatang baru

Masuknya pendatang baru akan membuat persaingan menjadi ketat yang pada akhirnya menyebabkan turunnya laba yang diterima bagi perusahaan. Hal ini berkaitan dengan seberapa mudah pendatang baru ikut berkompetisi dalam persaingan industri sejenis. Ini merupakan seberapa mudah atau sulit pendatang baru untuk memasuki pasar. Semakin tinggi hambatan masuk maka akan semakin rendah ancaman yang masuk dari pendatang baru.¹⁰⁴

Dari hasil data di lapangan yang menunjukkan bahwa dalam menghadapi persaingan diantara pesaing industri yang sama, industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto biasanya strategi yang digunakan oleh setiap industri yaitu memperluas permintaan serta dengan meningkatkan dan menjaga kualitas produk. Dengan adanya loyalitas pelanggan, secara otomatis akan menarik pelanggan untuk terus melakukan pembelian berlangganan pada industri tersebut, sehingga tidak akan beralih ke kompetitor baru. Namun, untuk membentuk loyalitas pelanggan tidak mudah

¹⁰⁴ Dian Lestari, "Analisis Potensi Keunggulan Kompetitif Telkom Flexi Pasca Migrasi Frekuensi", (*Tesis*, Manajemen Telekomunikasi, Universitas Indonesia, 2007), 21-26.

karena industri harus memiliki kinerja atau nilai tambah dari pelanggan dengan memberikan pelayanan yang maksimal dan memberikan produk yang berkualitas dengan harga terjangkau serta segala bentuk kemudahan pemesanan, pengiriman, dan lain sebagainya.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian Tika Diliana dari Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, yang mana tetap menjaga citra produk dalam pemasaran produknya agar tetap unggul di tengah banyaknya unit usaha sejenis.¹⁰⁵

c. Ancaman produk pengganti

Ancaman produk pengganti merupakan barang atau jasa yang dapat menggantikan produk sejenis. Produk pengganti ikut berperan dengan cepat dan akan meningkatkan persaingan yang menyebabkan penurunan harga dan peningkatan prestasi produk.¹⁰⁶

Dari hasil di lapangan terkait ancaman produk pengganti atau substitusi, setiap industri di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto industri mereka perlu menjadikan pertimbangan atas

¹⁰⁵ Tika Diliana, "Analisis Manajemen Strategi Keunggulan Bersaing Teori Michael E-Porter Dalam Upaya, Mempertahankan Eksistensi Usaha (Studi Kasus Unit Usaha Pondok Pesantren Sunan Drajat)", (Tesis, Program Magister Ekonomi Syariah Pascasarjana, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2021), 75.

¹⁰⁶ Damar Purba Pamungkas, "Analisis *Copetitive Force And Competitive Strategy* Sistem Informasi Kuliner Di Indonesia", *Jurnal Electronic, Informatic, and Vocational Education (ELINVO)*, Vol.1, No. 2, (2016), 120.

adanya produk pengganti, karena akan mempermudah pelanggan dalam menentukan produk mana yang sesuai dengan kebutuhan mereka, dimana dominasi pembeli setiap tahun tergolong konstan atau berubah tergantung dari kebutuhan (permintaan) yang mereka butuhkan.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian Muhammad Najih Arwi dari Iain Purwokerto yang mana pada temuan biaya produksi dalam menghasilkan produk yang berkualitas dan sama dengan menggunakan biaya yang lebih rendah. Berbeda dengan temuan peneliti adalah untuk menciptakan produk pengganti perlu adanya pertimbangan atas adanya produk pengganti, karena akan mempermudah pelanggan dalam menentukan produk mana yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.¹⁰⁷

d. Daya tawar pembeli

Daya tawar pembeli pada industri berperan dalam menekan harga untuk turun, serta memberikan penawaran dalam hal kualitas produk yang lebih, dan membuat *competitor* saling bersaing satu sama lain. proses penawaran terkadang melebihi atau berada diposisi tingkat paling bawah. Jangan sampai harga tawar pembeli

¹⁰⁷ Muhammad Najih Arwi, “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Gurami Di Dusun Nusawaru Jatijajar Kecamatan Ayah Kabupaten Kebumen”, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Purowkerto, 2020), 49.

sama dengan biaya produksi, karena jika hal itu terjadi maka industri akan menurunkan kualitas produk yang diproduksi. Dengan rendahnya kualitas, maka tingkat kompetisi industri tersebut akan menurun. Hal ini berkaitan dengan kemampuan konsumen untuk dapat mempengaruhi harga jual barang sehingga menjadi lebih rendah.¹⁰⁸

Dari hasil lapangan menunjukkan bahwa pada industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto untuk meningkatkan kekuatan tawar menawar pembeli, setiap industri perlu memberikan informasi terkait produk kepada pembeli. Dominasi pembeli akan bergantung pada jumlah permintaan, semakin banyak jumlah permintaan maka kekuatan tawar menawar pembeli akan semakin tinggi. Pangsa pasar yang konstan atau mudah berubah juga mempengaruhi adanya daya tawar pembeli.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian oleh Arief Yanto Rukmana dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi STAN IM Bandung, bahwa dalam strategi Porter pada industri para produsen memilih strategi bersaing terkait harga jual produk yang diberikan kepada konsumen. Daya tawar konsumen akan meminta penurunan harga dari harga yang telah ditetapkan, dan setiap industri perlu

¹⁰⁸ Damar Purba Pamungkas, "Analisis *Competitive Force And Competitive Strategy* Sistem Informasi Kuliner di Indonesia", *Jurnal Electronic, Informatic, and Vocational Education (ELINVO)*, Vol.1, No. 2, (2016), 120.

memberikan informasi terkait produk kepada pembeli. Oleh karena itu, produsen menaikkan harga produk terlebih dahulu, sehingga pada saat terjadi proses jual beli akan tetap mendapatkan keuntungan.¹⁰⁹

e. Daya tawar pemasok

Selain pembeli pemasok juga dapat mempengaruhi industri melalui kemampuan mereka untuk menaikkan harga atau pengurangan kualitas produk atau jasa yang di beli. Industri akan berusaha mendapatkan harga semurah mungkin dengan kualitas yang tinggi. Jika industri mendapatkan pemasok yang demikian, maka industri tersebut akan memperoleh kompetisi yang baik dibandingkan dengan industri yang lain.

Dapat dikaitkan dengan hasil di lapangan bahwa dalam memenuhi kebutuhan bahan baku, setiap industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon masing-masing memiliki pemasok. Pemasok setiap industri tentu berbeda-beda dan tidak mungkin hanya memiliki satu pemasok saja. Demikian halnya setiap industri memiliki 2-4 pemasok, hal ini dikarenakan apabila jumlah bahan baku disalah satu pemasok hanya sedikit atau habis maka industri

¹⁰⁹ Arief Yanto Rukmana, “Analisis Strategi Bersaing Dan Strategi Bertahan Pada Industri Mikro Dan Kecil Panganan Keripik Kemasan Di Kecamatan Cobleng Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 Di Tengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi Covid-19”, *Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi*, Vol.12, No.01, (2020), 37.

akan membeli ke *supplier* lain dan proses produksi akan tetap berjalan dengan lancar. Kualitas produk pemasok juga tergolong konstan, hal ini dikarenakan mengikuti harga beli, semakin murah harga yang dijual maka akan semakin rendah kualitasnya. Begitupun sebaliknya, apabila harga bahan baku mahal atau tinggi maka industri akan mendapatkan bahan baku yang berkualitas tinggi atau baik, karena industri juga telah memiliki standart yang harus dipenuhi oleh pemasok, sehingga industri dapat tetap menjaga kualitas produk yang diproduksinya.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian oleh Dwi Endarti dari Universitas Pembangunan Nasional Surabaya, bahwa dengan memperluas pasar maka jangkauan akan semakin luas, dan dapat menjangkau konsumen lain dengan memanfaatkan media sosial untuk sarana berpromosi serta dapat selalu menjaga kualitas bahan baku serta keunggulan yang dimiliki.¹¹⁰ Temuan peneliti kualitas bahan baku bersifat mudah berubah, hal ini dikarenakan mengikuti harga beli, semakin murah harga yang dijual maka akan semakin rendah kualitasnya. Begitupun sebaliknya, apabila harga bahan baku mahal atau tinggi maka industri akan mendapatkan bahan baku yang berkualitas tinggi atau baik, karena

¹¹⁰ Dwi Endarti, “Analisis Porter *Five Forces* Dalam Upaya Meningkatkan Strategi Bersaing”, (Skripsi, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Pembangunan Nasional Surabaya, 2021), 30.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan pembahasan yang telah dijabarkan, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

Persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto termasuk persaingan pasar monopolistik, karena ada 5 industri sejenis bergerak di bidang industri sepatu. Setiap industri memiliki produk sejenis tetapi dengan kualitas produk dan pangsa pasar yang berbeda-beda. Perbedaan produk dapat bersaing atas dasar harga dan kualitas dengan produk yang berbeda. Penjual juga dapat menguasai pasar dan mudah untuk berkreaitivitas. Adanya biaya produk mahal disebabkan karena adanya riset pengembangan pada produk.

2. Analisis *Five Forces Porter* Pada Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Hasil analisis *Five Forces Porter* terkait persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto menyatakan bahwa telah diterapkan seperti jumlah pesaing sejenis yang awalnya 20 industri sepatu, saat ini hanya ada 5 industri sepatu yang masih aktif di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto. Pemasok setiap industri sekitar 2-

4 pemasok yang bahan bakunya terbuat dari kulit, imitasi, dan limbah. Terdapat produk pengganti jika ada permintaan dari konsumen. Dominasi setiap pembeli bergantung pada jumlah permintaan yang berasal dari *online*, toko terdekat (Ladies, Clarisse, Checkpoint), luar kota (Surabaya, Sidoarjo, Kediri, Medan, Pekanbaru, Semarang, dan Malang) sehingga industri dapat menjual produknya dengan harga di bawah kompetitor tetapi dengan tetap menjaga kualitas barang yang di produksinya dan hal ini juga bisa dimanfaatkan untuk kemajuan bisnis untuk bisa bersaing sehat dengan pesaing lainnya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah dipaparkan di atas, dalam usaha untuk mencapai tingkat bisnis yang sesuai dengan harapan, berikut beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan, yaitu :

1. Bagi Industri Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto

Dalam proses persaingan bisnis pasar monopolistik, sebaiknya produsen lebih menambah kreativitas khusus pada produk supaya konsumen semakin menyukai produk yang di produksi dan tidak mudah berpindah produk.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan bagi peneliti selanjutnya bisa lebih memperdalam lagi pembahasan mengenai persaingan bisnis agar mendapat pengetahuan

DAFTAR PUSTAKA

- Andi, Suyanto. *Smart in Entrepreneur: Belajar dari Kesuksesan Pengusaha Top Dunia*. Yogyakarta: 2004.
- Ariadi , Arief . “Analisis strategi bersaing dan strategi bertahan pada Industri Mikro dan kecil panganan keripik kemasan diKecamatan Coblong Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 Ditengah Situasi sulit Penyebaran Pandemi Covid-19”. *Jurnal Sains Manajemen Akuntansi* No. 1, Vol 12 (2020): 37-53.
- Arikunto Suharismi. *Dasar-Dasar Research*. Bandung: Tarsoto, 1995.
- Bachtiar. “Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif”. *Jurnal Teknologi Pendidikan* No.1, Vol. 10 (2010): 46-61.
- Claudia, Altje, Maria. “Analisis Strategi Bersaing dalam persaingan usaha bisnis Document solution (Studi Kasus pada PT.Astragrphia , Tbk Manado)”. *Jurnal Ilmiah Efisiensi* No.03, Vol. 16 (2016): 303-310.
- Dwianika Agustine, Felicia. “Penerapan Five Porter Analysis pada Efektifitas Kelangsungan Usaha Pelaku UKM (Studi Kasus UD Rey Collection)”. *Jurnal Sains Manajemen Akuntansi* No.1, Vol. 13 (2021): 38-46.
- Elsa Tutut. “Analisis strategi pada UD Ayam Mas (Ayam Potong) menggunakan Porter Five Forces. (studi kasus pada UD Ayam Mas Kec.Besuki Kab.Tulungagung)”. *Jurnal Simci Economic* No. 1, Vol. 1 (2017): 4-9.
- Ety Dwi, Indarti Dwi. “Analisis Porter Five Force dalam Upaya Meningkatkan Strategi Bersaing”. *Jurnal Revolusi Indonesia* No. 6, Vol. 1 (2021): 505-517.
- Hermawan, Kertajaya. *Markplus Marketing The Second Generation*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007.
- Jonathan Sarwono. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012.

Michael E Porter. *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Jakarta: Binarupa Aksara, 1994.

Mita Rosaliza. “Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif”. *Jurnal Ilmu Budaya* No.2, Vol. 11 (2015).

Moh.Nazir. *Metode penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2005.

Mudrajad, Kuncoro. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Jakarta : Erlangga, 2005.

Muhammad Najih Arwi. “Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan”. Skripsi: IAIN Purwokerto, 2020.

Muhammad Wadud. “Analisis strategi Generik Porter Kajian Perusahaan IKEA : Teknik Analisis Tows (Konsep, Teoritik, dan Empirik)”. *Ekonomi Global Masa Kini Mandiri* No. 1, Vol. 9 (2018): 56-60.

Muhammd Saman. “Persaingan Industri PT. Pancanata Centralindo (Perspektif Etika Bisnis Islam)”. Skripsi: Universits Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2010.

Nurmala Sari, Eka. *Book of Proceedings published*. Universitas Negeri Padang, 2015.

Salim, Syahrums. *Metode Penelitian Kualitatif Konsep dan Aplikasi Dalam Ilmu Sosial, Keagamaan dan Pendidikan*. Bandung: Citapustaka Media, 2012.

Sirajuddin, Saleh. *Analisis Data Kualitatif*. Bandung: Pustaka Ramadhan, 2017.

Sitti Mania. “Observasi Sebagai Alat Evaluasi Dalam Dunia Pendidikan Dan Pengajaran”. *Jurnal Lentera Pendidikan* No.2, Vol. 11 (2008).

Tim Penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember, 2018.

Wheelen, Thomas L., Hunger, J. David. “*Strategic Management and Business Policy*”. New York: Pearson, 2012.

Internet:

Meyliana, Februari 2018, “*Porter’s 5 Forces Model*” <https://sis.binus.ac.id/2018/02/21/porters-5-forces-model/>

Cyndrei Itucas, Mei 2022, “*Five Forces Model Based Upon Michael E. Porter’s Work*”
https://www.academia.edu/38586072/Five_Forces_Model_Based_Upon_Michael_E_Porters_Work.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 1

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metodologi Penelitian	Fokus Penelitian
<p>Analisis <i>Five Forces Porter</i> Pada Persaingan Bisnis Sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto</p>	A. <i>Five Forces Porter</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Five</i> 2. <i>Forces</i> 3. <i>Porter</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan antar perusahaan 2. Masuknya pesaing baru 3. Produk substitusi (pengganti) 4. Daya tawar konsumen 5. Daya tawar pemasok 	<p>Informan:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Para Pemilik Industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan penelitian : Kualitatif 2. Jenis penelitian : <i>Field Research</i> 3. Penentuan subyek teknik <i>Purposive</i> 4. Teknik Pengumpulan Data : <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 5. Analisis Data : Deskriptif. 6. Keabsahan Data : <i>Triangulasi Sumber</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana persaingan bisnis sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto? 2. Bagaimana analisis <i>Five Forces Porter</i> pada persaingan bisnis sepatu di kecamatan prajurit kulon mojokerto?
	B. Persaingan Bisnis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan Pasar 2. Persaingan Bisnis 3. Teori SWOT 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan pasar sempurna 2. Persaingan pasar tidak sempurna 			

Lampiran 2

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Okky Rizqi Amaliah
NIM : E20182013
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Syariah/Ekonomi dan Bisnis Islam
Tempat, Tanggal Lahir : Lumajang, 24 Oktober 1999
Alamat : Jl. Argopuro Gg. Masjid RT.03 RW.20 Pulosari
Kelurahan Citrodiwangsan, Kabupaten Lumajang.

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **"Bagaimana Analisis Five Forces Porter Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto"** adalah benar-benar karya asli saya, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila terjadi kesalahan didalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat ini saya buat dengan sungguh-sungguh.

Jember, 13 Maret 2023
Yang menyatakan



Okky Rizqi Amaliah
NIM.E20182013

Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identitas Informan

Nama : Okky Rizqi Amaliah

Umur : 23 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Mahasiswa

B. Pertanyaan

1. Fokus: Bagaimana Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit

Kulon Mojokerto:

a. Bagaimana kondisi persaingan industri sepatu di Kecamatan Prajurit

Kulon Mojokerto?

b. Berapa jumlah industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?

c. Dimana tempat penjualan industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?

d. Apa hambatan jika ada pesaing baru masuk ke dalam industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?

e. Bagaimana kriteria produk yang diproduksi industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?

- f. Bagaimana sistem distribusi industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?
- g. Bagaimana sistem penguasaan pasar industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto?

2. Fokus: Bagaimana Analisis *Five Forces Porter* Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto:

- 1) Persaingan antar perusahaan sejenis:
 - a. Berapa jumlah pesaing sejenis?
 - b. Berapa jumlah peningkatan pesaing?
 - c. Bagaimana diferensiasi bahan baku produk?
 - d. Berapa jumlah biaya produksi?
- 2) Ancaman pendatang baru:
 - a. Berapa jumlah kebutuhan modal?
 - b. Bagaimana loyalitas pelanggan terhadap produk?
 - c. Bagaimana akses saluran distribusi?
 - d. Berapa jumlah biaya saluran distribusi?
- 3) Ancaman produk pengganti:
 - a. Berapa tingkat kebutuhan terhadap produk pengganti?
 - b. Apakah ada kemudahan untuk mendapatkan produk pengganti?
- 4) Daya tawar konsumen
 - a. Bagaimana tingkat dominasi pembeli?
 - b. Berapa persen pangsa pasar pembeli setiap tahun?

5) Daya tawar pemasok:

- a. Bagaimana kualitas produk pemasok?
- b. Berapa jumlah pemasok yang dibutuhkan?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 4



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B-508/Un.22/7.a/PP.00.9/08/2022 23 Juni 2022
Lampiran : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Pemilik Industri Sepatu
Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Okky Rizqi Amaliah
NIM : E20182013
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Five Forces Porter Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Dekan
Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu



Lampiran 5

 **PEMERINTAH KOTA MOJOKERTO**
KECAMATAN PRAJURIT KULON
Jl. Raya Prajurit Kulon, Kota Mojokerto No.70, Telepon (0321) 322844
Mojokerto 61328

SURAT KETERANGAN
No. 15 /ABR/XII/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lilik Hindati, Sh
Jabatan : Sekretaris Kecamatan Prajurit Kulon
Alamat : Jl. Brawijaya Gg. Mentikan RT. 01 RW. 01 Kecamatan Prajurit Kulon, Kota Mojokerto.

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Okky Rizqi Amaliah
NIM : E20182013
Prodi : Ekonomi Syariah
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Judul Penelitian : Analisis *Five Forces Porter* Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Mahasiswa dengan data tersebut telah benar-benar melaksanakan penelitian dan pengambilan data pada industri sepatu yang berada di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.

Dengan pernyataan ini kami buat agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mojokerto, 20 Oktober 2022

MENGETAHUI
An. CAMAT PRAJURIT KULON
SEKRETARIS


LILIK HINDATI, SH
NIP. 19790921 200112 2 003

Lampiran 6

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Nama : Okky Rizqi Amaliah
NIM : E20182013
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis *Five Forces Porter* Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto
Lokasi : Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto, Provinsi Jawa Timur

NO	Tanggal Kegiatan	Jenis Kegiatan	Informan	TTD
1	04 Juli 2022	Penyerahan surat izin penelitian.	Pemilik industri sepatu	
2	12 Juli 2022	Wawancara dengan Bapak Taufik selaku pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.	Pemilik industri sepatu	
3	26 Juli 2022	Wawancara dengan Bapak Yudi selaku pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto.	Pemilik industri sepatu	
4	20 September 2022	Wawancara dengan Bapak Budi selaku pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto	Pemilik industri sepatu	
5	01 November 2022	Wawancara dengan Bapak Mujiono selaku pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto	Pemilik industri sepatu	
6	04 Oktober 2022	Wawancara dengan Bapak Klisi selaku pemilik industri sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto	Pemilik industri sepatu	

Lampiran 7

Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan Bapak Taufik pemilik industri sepatu



Proses pemasangan sol sepatu



Wawancara dengan Bapak Yudi pemilik industri sepatu



Proses pembuatan garis motif pada sepatu



Wawancara dengan Bapak Budi pemilik industri sepatu



Proses pengeleman sepatu



Proses pengguntingan alas sepatu



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 9

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Malarum No. 01 Mangli, Kalwates, Jember, Jawa Timur, Kode Pos: 66136 Telp. (0331) 487500
Fax (0331) 427005 e-mail: feb@uinkhas.ac.id Website: <http://feb.uinkhas.ac.id>

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Okky Rizqi Amaliah
NIM : E20182013
Semester : 10

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 13 Maret 2023
Koordinator Prodi Ekonomi Syariah,


Dr. M. F. Widayatullah, M.Si
NIP. 197608122008011015

Lampiran 10

BIODATA PENULIS



1. Profil Pribadi

Nama : Okky Rizqi Amaliah
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir : Lumajang, 24 Oktober 1999
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jl Argopuro Gg Masjid RT.03 RW.20
Pulosari, Citrodiwangsan Lumajang,
Jawa Timur
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Haji
Achmad Siddiq Jember
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Angkatan : Ekonomi Islam, 2018

2. Riwayat Pendidikan

UIN KHAS Jember : Tahun 2018-2023
MAN Lumajang : Tahun 2015-2018
SMP Negeri 05 Lumajang : Tahun 2012-2015
MI Nurul Islam Kota Lumajang : Tahun 2006-2012

3. Informasi Kontak

No. Hp : 08970327630
Email : okkyamaliah24@gmail.com
Instagram : okkyamaliah24

4. Motto Hidup

“Jadilah seperti karang di lautan yang tetap kokoh diterjang ombak, walaupun demikian air laut tetap masuk kedalam pori-pori”



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R