

**IMPLEMENTASI *PORTER'S FIVE FORCES* SEBAGAI
PENINGKATAN DAYA SAING ANGKRINGAN HERU GLEN
DI DESA TEGALSARI KABUPATEN JEMBER**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:

Ria Wulandari

NIM: 221105020020

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
FEBRUARI 2026**

**IMPLEMENTASI *PORTER'S FIVE FORCES* SEBAGAI
PENINGKATAN DAYA SAING ANGKRINGAN HERU GLEN
DI DESA TEGALSARI KABUPATEN JEMBER**

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
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
Oleh:
Ria Wulandari
NIM: 221105020020

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
FEBRUARI 2026**

**IMPLEMENTASI *PORTER'S FIVE FORCES* SEBAGAI
PENINGKATAN DAYA SAING ANGKRINGAN HERU GLEN
DI DESA TEGALSARI KABUPATEN JEMBER**

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

Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

Ria Wulandari

NIM: 221105020020

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

Disetujui Pembimbing:



Prof. Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si.

NIP: 197509052005012003

**IMPLEMENTASI *PORTER'S FIVE FORCES* SEBAGAI
PENINGKATAN DAYA SAING ANGKRINGAN HERU GLEN
DI DESA TEGALSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Kamis

Tanggal : 26 Februari 2026

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


Aminatus Zahriyah, S.E., M.Si.

NIP. 198907232019032012


Mohammad Mirza Pratama, S.ST., M.M.

NIP. 199112052023211022

Anggota :

1. Dr. H. Fauzan, S.Pd., M.Si.
2. Prof. Dr. Hj. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si. ()

Menyetujui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.

NIP. 196812261996031001

MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”
(Qs. Al-Baqarah: 286)¹

“Selalu ada harga dalam sebuah proses, nikmati saja lelah-lelahmu itu. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kamu investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kamu impikan, mungkin tidak akan selalu lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kamu ceritakan”

(Boy Candra)²

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

¹ “Qur’an dan Terjemahan,” Qur’an Kemenag Online., <https://quran.kemenag.go.id/>.

² Boy Candra, *Kutipan Motivasi*

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan tugas akhir dengan baik. Sebagai tanda terimakasih, saya persembahkan karya tulis skripsi ini kepada :

1. Cinta pertama dan panutanku, Ayahanda Pamuji. Terimakasih banyak dukungannya baik dari segi moral serta materi. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau yang memberikan semangat, motivasi, serta doa yang selalu beliau berikan.
2. Pintu Surgaku, Ibunda Musrifah. Terima kasih sebesar-besarnya atas nasihat yang selalu diberikan, terima kasih atas kesabarannya. Ibu menjadi penguat dan pengingat paling hebat. Terima kasih, sudah menjadi tempatku untuk pulang, bu
3. Kedua adik penulis, Muhammad Rasya Alwafi dan Muhammad Fariduddin Attar yang telah memberikan doa serta dukungannya kepada penulis.
4. Teman-teman seperjuangan kelas Ekonomi Syariah 1 angkatan 2022. Terimakasih telah berbagi ilmu, informasi serta memberikan semangat dan dukungan.
5. Kepada sahabat penulis, Rika Amelia, Nonik Budiarti dan Nilam Adelia Kurniawati yang memberikan semangat dan terimakasih telah menemani selama masa perkuliahan.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga proses pelaksanaan dan penyusunan skripsi dengan judul "**Implementasi *Porter's Five Forces* Sebagai Peningkatan Daya Saing Angkringan Heru Glen di Desa Tegalsari Kabupaten Jember**" dapat terselesaikan dengan lancar.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Prof. Dr. Drs. H. Ubaidilah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

4. Dr. Sofiah, M.E., selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Prof. Dr. Nurul Widyawati Islami Rahayu, S.Sos., M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan serta masukan dan saran selama proses penyelesaian skripsi.
6. Seluruh dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca untuk meningkatkan kualitas skripsi di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi penulis dan pembaca.

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

Jember, 07 Januari 2026

Ria Wulandari

221105020020

ABSTRAK

Ria Wulandari, Nurul Widyawati Islami Rahayu, 2026: *“Implementasi Porter’s Five Forces Sebagai Peningkatan Daya Saing Angkringan Heru Glen Di Desa Tegalsari Kabupaten Jember”*

Kata kunci: *Porter’s Five Forces*, Daya Saing, UMKM.

Usaha angkringan sebagai bagian dari sektor UMKM memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan kuliner masyarakat dan menjadi sumber pendapatan bagi pelaku usaha lokal. Namun, dalam perkembangannya pelaku usaha angkringan menghadapi tantangan berupa persaingan yang semakin ketat, perubahan preferensi konsumen, serta kemudahan bagi pendatang baru untuk membuka usaha serupa. Oleh sebab itu, strategi *Porter’s Five Forces* diperlukan agar pelaku usaha mampu bertahan dan meningkatkan keunggulan dalam bersaing.

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah 1). Bagaimana implementasi strategi analisis *Porter’s Five Forces* untuk meningkatkan daya saing di Angkringan Heru Glen? 2). Apa saja faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam penerapan strategi *Porter’s Five Forces* di Angkringan Heru Glen?.

Tujuan penelitian ini adalah 1). Untuk mengetahui implementasi strategi analisis *Porter’s Five Forces* untuk meningkatkan daya saing di Angkringan Heru Glen. 2). Untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam penerapan strategi *Porter’s Five Forces* di Angkringan Heru Glen.

Metode penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian berbentuk penelitian lapangan. Subjek penelitian ini menggunakan Teknik *purposive*. Teknik pengumpulan data dari penelitian ini yaitu menggunakan 3 langkah, yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.

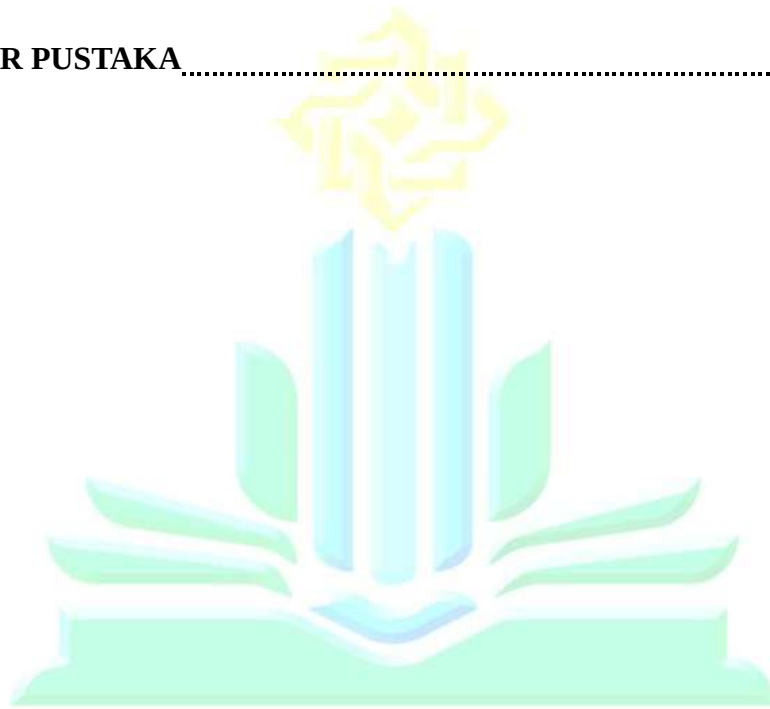
Hasil penelitian ini adalah :1). Implementasi strategi *Porter’s Five Forces* pada Angkringan Heru Glen dilakukan melalui peningkatan variasi menu, pemilihan lokasi yang strategis, menjaga kualitas produk, serta membangun hubungan baik dengan pelanggan agar dapat meningkatkan daya saing usaha. 2). Hambatan dalam penerapan strategi tersebut meliputi tingginya persaingan antar usaha sejenis, ancaman pendatang baru dan kurangnya pemasaran digital.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	11
E. Definisi Istilah.....	12
F. Sistematika Pembahasan.....	14

BAB II KAJIAN PUSTAKA	16
A. Penelitian Terdahulu	16
B. Kajian Teori	29
BAB III METODE PENELITIAN	40
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	40
B. Lokasi Penelitian	41
C. Subyek Penelitian	41
D. Teknik Pengumpulan Data	42
E. Analisis Data	44
F. Keabsahan Data	46
G. Tahap-tahap Penelitian	46
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	48
A. Gambaran Obyek Penelitian	48
1. Gambaran Umum Angkringan Heru Glen	48
2. Letak Geografis Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember	51
B. Penyajian Data dan Analisis	53
1. Implementasi Strategi Analisis Porter's Five Forces Untuk Meningkatkan Daya Saing di Angkringan Heru Glen	53
2. Faktor-Faktor Yang Menjadi Hambatan Dalam Penerapan Strategi <i>Porter's Five Forces</i> di Angkringan Heru Glen	60
C. Pembahasan Temuan	66

BAB V PENUTUP	71
A. Simpulan.....	71
B. Saran-Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA.....	73



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

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Jumlah Angkringan.....	4
Tabel 1.2 Perbandingan dengan Angkringan Lain.....	8
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	25



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

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Angkringan Heru Glen.....	51
Gambar 4.2 Letak Lokasi Angkringan Heru Glen.....	52



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

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah bentuk usaha produktif yang beroperasi secara independen dan dikelola oleh perorangan maupun badan usaha di berbagai sektor perekonomian. Perbedaan antara usaha mikro, kecil, menengah, dan usaha besar umumnya mengacu pada nilai aset yang dimiliki, besaran omzet rata-rata per tahun, serta jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan usaha tersebut.³ Dalam perkembangan dunia usaha modern, khususnya pada pada UMKM seperti bisnis angkringan, persaingan usaha semakin ketat dan dinamis. Hal ini disebabkan oleh kemudahan akses pasar, inovasi produk yang cepat, serta perubahan preferensi konsumen yang semakin kompleks.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan kegiatan usaha perdagangan yang dijalankan dalam skala mikro, kecil, hingga menengah. Umumnya, pelaku UMKM memulai usahanya dengan keterbatasan modal dan bergerak di bidang penjualan makanan serta beragam kuliner tradisional khas daerah. Di Indonesia, UMKM dipandang sebagai aktivitas ekonomi yang memiliki prospek cukup baik karena pelaku usahanya berinteraksi secara langsung

³ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), 11.

dengan konsumen, sehingga hubungan antara penjual dan pelanggan dapat terjalin secara dekat.⁴

Angkringan sebagai salah satu bentuk usaha kuliner tradisional yang menghadapi tantangan tidak hanya dari sesama pelaku usaha sejenis, tetapi juga dari pelaku usaha baru, produk pengganti, serta daya tawar pemasok dan konsumen yang semakin meningkat. Tetapi dari tantangan tersebut tantangan yang paling menonjol yaitu adanya produk sejenis yang telah lebih dahulu beredar di pasar yang menyebabkan persaingan semakin ketat. Dalam kondisi tersebut, bagi produk yang baru diluncurkan, upaya untuk memperoleh dan menguasai pangsa pasar bukanlah perkara mudah karena harus bersaing dengan produk-produk sejenis yang sudah lebih dahulu dikenal oleh konsumen.⁵ Oleh sebab itu, pelaku usaha angkringan perlu menerapkan strategi yang tepat guna meningkatkan daya saing sekaligus mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah kondisi persaingan yang kian kompetitif.

Dengan menerapkan analisis *Porter's Five Forces*, para pelaku usaha angkringan dapat mengidentifikasi posisi kompetitifnya, merumuskan strategi inovasi produk, mengembangkan produk, serta meningkatkan pelayanan agar mampu bertahan serta terus berkembang di tengah persaingan yang dinamis.

Porter's Five Forces melakukan analisis terhadap lima kekuatan utama yang

⁴ Nikmatul Masruroh dan M. Syaiful Anam "Pemaknaan Halal Antara Simbol Dan Bentuk Implementasi Keagamaan Oleh Pemilik UMKM Pasca Pemberlakuan UU No. 33 Tahun 2014," *Istinbath: Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam* 21, no. 2 (2022): 352, <https://doi.org/doi.org/10.20414/ijhi.v21i2.572>.

⁵ Siti Nur Azizatul Luthfyah, Nurul Widyawati Islami Rahayu, dan Abdul Rokhim, "Analisis Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kampung Sustainable Development Goals (Sdgs) Dalam Peningkatan Kesejahteraan," *Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah* 3 no 2 (2022), hal 283

berpengaruh terhadap tingkat daya saing usaha dan profitabilitas suatu usaha, seperti ancaman masuknya pelaku usaha baru, kekuatan daya tawar pemasok, kekuatan daya tawar pembeli, ancaman keberadaan produk pengganti, serta tingkat intensitas persaingan antar usaha yang sudah ada. Dengan memahami kelima kekuatan ini, para pelaku usaha angkringan mampu merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya di pasar lokal.

Di Kabupaten Jember terdapat 31 Kecamatan yang memiliki banyak UMKM terutama bergerak di bidang usaha angkringan termasuk salah satunya di Kecamatan Ambulu. Di Kecamatan Ambulu terdapat 7 Desa yaitu Desa Andongsari, Ambulu, Karanganyar, Pontang, Sabrang, Sumberejo, dan Tegalsari yang mana di tiap Desa ada beberapa yang mempunyai usaha angkringan. Setelah melakukan survey, peneliti mendapatkan beberapa data UMKM angkringan yang dominannya lebih banyak membuka usaha angkringan yaitu berada di Desa Tegalsari Kecamatan Ambulu yaitu sekitar 8 UMKM angkringan.

Pada dasarnya alasan peneliti mengambil di Kecamatan Ambulu sedangkan pada dasarnya usaha angkringan tidak hanya berada di Kecamatan Ambulu saja tetapi juga tersebar di beberapa Kecamatan yang berada di Kabupaten Jember, salah satunya disini peneliti membuat perbandingan yang berada di Kecamatan Wuluhan, karena di Kecamatan Ambulu dominannya banyak yang membuka usaha angkringan. Berikut tabel yang menjelaskan tentang perbandingan perbedaannya.

Tabel 1.1
Perbandingan Jumlah Angkringan

Kecamatan	Perkiraan Jumlah Angkringan
Ambulu	25-40
Wuluhan	12-28
Desa Tegalsari (di Kecamatan Ambulu)	Sekitar 8
Kecamatan Lain (rata-rata)	Bervariasi, kebanyakan lebih sedikit dari Kecamatan Ambulu

Sumber: Diolah Oleh Peneliti

Setelah melakukan observasi di Kecamatan Ambulu tentang usaha angkringan, peneliti menemukan beberapa perbedaan di tiap desanya perihal usaha angkringan tersebut, yang sangat menonjol yaitu dari segi pemasaran dan pola operasional. Salah satu contoh yang diambil dari penelitian angkringan Heru Glen di Desa Tegalsari menunjukkan bahwa angkringan tradisional yang dikelolanya beroperasi selama 24 jam, meskipun belum memanfaatkan layanan pengantaran melalui Gojek. Hal ini menandakan adanya strategi berbeda dalam menjangkau pelanggan serta mempertahankan keberlangsungan usaha, di mana keunggulan buka 24 jam menjadi nilai tambah tersendiri bagi angkringan Heru Glen dalam memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar secara fleksibel dan terus-menerus.

Di Desa Ambulu salah satu UMKM angkringan yang menarik untuk diteliti yaitu Angkringan Heru Glen dimana usaha angkringan ini memiliki beberapa perbedaan yang sangat menonjol jika di bandingkan dengan angkringan lain yang beroperasi di wilayah Desa Ambulu, salah satu yang dapat ditonjolkan pada usaha Angkringan Heru Glen adalah dari segi jam operasional yang buka selama 24 jam dan pertunjukan live musik setiap

jum'at malam. Selain itu, angkringan ini masih menerapkan konsep tradisional dan belum menggunakan layanan pengantaran digital seperti Gojek atau Gofood. Tetapi dalam membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan tidak cukup hanya dengan menciptakan produk yang berkualitas, menetapkan harga yang menarik, serta memastikan ketersediaan produk bagi konsumen. Pelaku usaha juga perlu menyampaikan proposisi nilai yang dimiliki kepada pelanggan secara jelas, serta memastikan bahwa pesan yang disampaikan tersebut dikelola dan dikomunikasikan secara konsisten, bukan dibiarkan tanpa tindak lanjut.⁶

Sebaliknya, angkringan lain di desa tersebut umumnya beroperasi dengan jam buka terbatas, misalnya hanya pada malam hari atau jam tertentu saja, dan sebagian mulai mengadopsi pengantaran secara online melalui platform seperti Gojek untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan tetap mempertahankan usaha secara tradisional dan keunggulan buka 24 jam, Angkringan Heru Glen memiliki daya saing yang berbeda dimana pelanggan dapat menikmati layanan secara langsung kapan pun dibutuhkan, sementara angkringan lain lebih bergantung pada pengantaran dan jam operasional yang lebih pendek. Pendekatan ini menunjukkan adaptasi strategi yang unik dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin dinamis. Tetapi Angkringan Heru Glen juga tengah menghadapi tantangan, berupa lokasi usaha yang strategis serta penetapan harga yang terjangkau kini tidak lagi menjadi jaminan kelangsungan bisnis, terutama di tengah tingginya

⁶ Nikmatul Masruroh dan Slamet Riyadi, "Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Hubungan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Peken Surabaya," *Ejournal Unitomo* 5, no. 1 (2024): 109–22, <https://doi.org/doi.org/10.25139/sbr.v5i1.8034>.

tingkat persaingan dan pergeseran perilaku konsumen. Kondisi ini mendorong pelaku usaha Angkringan Heru Glen untuk lebih inovatif dan kreatif dalam menyusun dan merancang strategi pemasaran, guna menjangkau pasar yang lebih luas dan membangun loyalitas pelanggan secara berkesinambungan.⁷

Selain buka 24 jam, Angkringan Heru Glen memiliki keunikan yang membedakannya dari angkringan lain yang juga buka 24 jam. Pertama, Angkringan Heru Glen berada pada lokasi yang sangat strategis, berada di tepi jalan utama yang mudah dijangkau dan dekat dengan pusat keramaian serta berada di area kawasan pemukiman, sehingga daya tarik kunjungan pelanggan lebih tinggi. Kedua, Angkringan Heru Glen menawarkan variasi menu yang lebih lengkap dan beragam, termasuk nasi kucing, gorengan, sate sosis, sate telur puyuh, serta minuman khas seperti wedang jahe dan susu jahe, yang tidak selalu ditemukan di angkringan lain yang cenderung menyediakan menu lebih terbatas. Ketiga, pelayanan di Angkringan Heru Glen dirancang untuk memberikan kenyamanan bagi pelanggan dengan suasana santai dan pelayanan yang ramah serta cepat. Keempat, meskipun masih mempertahankan konsep tradisional, Angkringan Heru Glen aktif membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggannya melalui pendekatan personal yang memperkuat loyalitas. Kelima, pada setiap jum'at malam ada pertunjukan live musiknya juga. Keunikan-keunikan ini menjadikan Angkringan Heru Glen memiliki keunggulan yang tidak hanya soal waktu operasional, tetapi juga strategi pemasaran, kualitas layanan, dan

⁷ Tri Yuwono., dkk., *Digital Marketing UMKM* (Cilacap: UNAIC Press Cilacap, 2024). hal.21-22

keanekaragaman produk yang mampu meningkatkan daya saingnya di tengah persaingan angkringan yang buka 24 jam lainnya.

Angkringan Heru Glen juga menyediakan minuman yang ditawarkan, mulai dari teh, jeruk, kopi, wedang jahe, wedang cor, susu jahe, hingga berbagai pilihan lainnya, yang seluruhnya dijual dengan harga yang terjangkau bagi konsumen. Meski dengan harga murah konsumen yang membeli di angkringan sangat bervariasi, mulai dari kalangan menengah kebawah hingga menengah keatas. Dengan harga yang terjangkau serta suasana tempat yang santai menjadikan angkringan sangat populer sebagai lokasi singgah, baik untuk menghilangkan rasa lapar maupun sekadar beristirahat dan melepas penat.⁸

Fenomena di lapangan menunjukkan bahwa ada 8 angkringan di Desa Tegalsari Kabupaten Jember yang berusaha bertahan dan berkembang dengan berbagai strategi, mulai dari inovasi menu, peningkatan pelayanan, hingga pemanfaatan media sosial untuk promosi. Namun, masih terdapat kendala seperti persaingan harga yang ketat, keterbatasan modal, dan perubahan perilaku konsumen yang menuntut adaptasi cepat. Oleh sebab itu, penerapan *Porter's Five Forces* sebagai alat analisis strategis yang memiliki peran yang sangat penting untuk membantu Angkringan Heru Glen dalam meningkatkan daya saingnya secara berkelanjutan di pasar lokal yang semakin kompetitif.

Pada saat peneliti melakukan penelitian pada beberapa usaha angkringan yang ada di Kecamatan Ambulu khususnya di Desa Tegalsari

⁸ Seanewati Oetama, *Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Dalam Bersaing* (Cv. Azka Pustaka, 2022). hal 7

sendiri, peneliti menemukan perbedaan antara Angkringan Heru Glen dengan tiga usaha angkringan lainnya, yaitu perbandingan dari segi pemasaran, lokasi, operasional, dan penerapan *Porter's Five Forces*. Berikut tabel yang menjelaskan tentang perbandingan perbedaannya.

Tabel 1.2

Perbandingan Angkringan Mas Heru Glen dengan Angkringan Lainnya

Angkringan	Pemasaran	Lokasi	Operasioanal	Penearanpan <i>Porter's Five Forces</i>
Angkringan Heru Glen	Konsep tradisional, buka 24 jam, belum menggunakan layanan online pengantaran, fokus membangun hubungan pelanggan.	Strategis di tepi jalan utama, dekat dengan tempat kuliner lainnya dan dekat dengan pemukiman.	Buka 24 jam, melayani secara langsung kapan saja.	Untuk penerapan <i>Porter's Five Forces</i> Angkringan Heru Glen ini kuat di daya tawar konsumen dan variasi produk, rentan ancaman pendatang baru
Angkringan Kemaki	Umumnya mengandalkan pelanggan lokal dan mulut ke mulut, beberapa menggunakan media sosial	Di pinggir jalan raya	Jam operasional terbatas malam hari.	Persaingan ketat, ancaman produk substitusi sedang, tawar-menawar pembeli sedang
Terminal Angkringan	Konsep tradisional, belum menggunakan layanan online pengantaran.	Dekat terminal transportasi, lokasi strategis.	Jam operasional terbatas, biasanya malam hari.	Ancaman produk pengganti lebih tinggi, persaingan aktif di sekitar lokasi ramai
Angkringan Cak Gembel	Pendekatan pemasaran	Lokasi dekat jalan utama,	Jam operasional	Kekuatan tawar pemasok

Angkringan	Pemasaran	Lokasi	Operasioanal	Penebaran <i>Porter's Five Forces</i>
	tradisional, tarikan utama adalah harga murah dan ramah	dekat dengan sungai yang dijadikan tempat konsumen nongkrong.	terbatas, biasanya malam hari.	cukup tinggi, daya saing harga menjadi fokus utama.

Sumber: Diolah oleh peneliti

Dari tabel tersebut, dapat diketahui bahwa Angkringan Heru Glen memiliki keunggulan dari segi pemasaran, pemilihan lokasi yang strategis, dan jam operasional. Hal ini membuatnya relatif lebih kompetitif dibandingkan angkringan lain. Namun, ancaman tetap ada, terutama dari pesaing baru yang bisa meniru konsep dan menjual dengan harga yang lebih murah.

Jika ditinjau dengan kerangka *Porter's Five Forces*, posisi Angkringan Heru Glen masih cukup kuat dalam aspek daya tawar konsumen dan variasi produk, tetapi tetap rentan terhadap ancaman pendatang baru. Dengan demikian, penelitian menjadi penting karena dapat mengungkap strategi apa saja yang seharusnya diterapkan oleh Angkringan Heru Glen agar mampu meningkatkan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai permasalahan yang ada di lapangan, dengan judul “Implementasi *Porter's Five Forces* Sebagai Peningkatan Daya Saing Angkringan Heru Glen Di Desa Tegalsari Kabupaten Jember.”

B. Fokus Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, masalah yang dirumuskan disebut fokus penelitian. Yang mana pada bagian ini mencantumkan semua rumusan masalah yang di cari jawabannya melalui proses penelitian. Perumusan masalah harus disusun secara singkat, jelas, tegas, spesifik, dan operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya.⁹ Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat diambil fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi strategi analisis *Porter's Five Forces* untuk meningkatkan daya saing di Angkringan Heru Glen?
2. Apa saja faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam penerapan strategi *Porter's Five Forces* di Angkringan Heru Glen?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.¹⁰ Adapun tujuan yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui implementasi strategi analisis *Porter's Five Forces* untuk meningkatkan daya saing di Angkringan Heru Glen.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam penerapan strategi *Porter's Five Forces* di Angkringan Heru Glen.

⁹ Tim Penyusun, "Pedoman penulisan karya ilmiah" (Jember : UIN KHAS Jember, 2022), 76.

¹⁰ Tim Penyusun, "Pedoman penulisan karya ilmiah" (Jember : UIN KHAS Jember, 2022), 76.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian.

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan terhadap permasalahan yang akan diteliti. Khususnya mengenai Implementasi *Porter's Five Forces* sebagai peningkatan daya saing usaha angkringan, serta dapat dimanfaatkan sebagai sumber rujukan atau bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Penulis

Penelitian ini disusun sebagai bagian dari proses akademik untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peneliti dalam penulisan karya ilmiah, serta menjadi media penerapan ilmu yang telah diperoleh, khususnya terkait dengan Implementasi *Porter's Five Forces* sebagai peningkatan daya saing usaha angkringan Heru Glen di Desa Tegalsari Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

b. Bagi UIN KHAS Jember

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah yang positif dan memberikan manfaat bagi pembaca sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

c. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai penerapan *Porter's Five Forces* dalam pengelolaan usaha angkringan, serta memberikan alternatif solusi yang dapat mendukung keberlangsungan dan kinerja usaha angkringan agar berjalan secara optimal.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya adalah agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti. Berikut ini istilah-istilah yang digunakan oleh peneliti yaitu:

1. UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merujuk pada kegiatan usaha yang dijalankan oleh masyarakat, baik dalam bentuk usaha perorangan maupun badan usaha. Dalam struktur perekonomian Indonesia, UMKM merupakan kelompok usaha dengan jumlah terbanyak dan telah

terbukti memiliki ketahanan yang kuat dalam menghadapi berbagai tekanan serta krisis ekonomi.¹¹

Dalam menghadapi dinamika persaingan global, UMKM di Kabupaten Jember dituntut untuk mampu menyesuaikan diri dengan perubahan zaman serta memperkuat inovasi di berbagai bidang. Upaya strategis yang perlu dilakukan antara lain melalui pengembangan produk dan layanan yang tidak hanya memenuhi standar kualitas, tetapi juga memiliki keunggulan nilai tambah dan ciri khas tersendiri agar mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Bentuk inovasi tersebut dapat diwujudkan melalui pembaruan desain, penggunaan bahan baku dengan mutu yang lebih baik, maupun pengembangan variasi produk yang selaras dengan kebutuhan dan tren pasar. Di samping inovasi produk, peningkatan kualitas sumber daya manusia juga menjadi aspek krusial dalam memperkuat daya saing UMKM. Para pelaku usaha perlu terus meningkatkan kompetensi dan pengetahuan mereka, baik dalam pengelolaan usaha, strategi pemasaran, maupun pemanfaatan teknologi produksi yang lebih efisien dan modern.¹²

2. *Porter's Five Forces*

Porter's Five Forces adalah model yang dikembangkan oleh Michael Porter, seorang profesor di Harvard University, pada tahun 1979. Model ini digunakan untuk menganalisis kekuatan-kekuatan kompetitif

¹¹Ika Farida Ulfah, *Akuntansi Untuk UKM* (Surakarta: CV Kekata Group, 2016), 7.

¹² Salsabila Aimatul Hasanah, Muzayanah, dan Wildan Khisbullah Suhma, "Upaya Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Jember: Studi Kasus Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember", *Jurnal Penelitian Nusantara*, Vol. 1, No. 3 (2025): 614.

yang mempengaruhi suatu industri atau bisnis. Lima kekuatan tersebut adalah ancaman pendatang baru, kekuatan tawar-menawar pemasok, kekuatan tawar-menawar pembeli, ancaman produk pengganti, dan persaingan antar usaha sejenis yang sudah ada dalam usaha tersebut. Model ini membantu bisnis untuk memahami struktur industri dan merumuskan strategi untuk mencapai keunggulan kompetitif.¹³

3. Daya Saing

Daya saing dapat diartikan sebagai kapasitas suatu perusahaan, sektor industri, wilayah, maupun negara untuk menciptakan tingkat pendapatan dan kesempatan kerja yang lebih tinggi secara berkelanjutan, sehingga mampu bertahan dan unggul dalam menghadapi tekanan persaingan di tingkat internasional. Oleh sebab itu, dalam konteks kabupaten/kota sebagai sebuah organisasi, daya saing diartikan sebagai kemampuan kabupaten/kota untuk mengembangkan kemampuan ekonomi sosial wilayahnya guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat di wilayahnya.¹⁴

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 deskriptif naratif,

¹³ Michael E. Porter, *Porter's Five Forces*, School of Information Systems, BINUS University, 2018

¹⁴ Nur Fadhilah., dkk. "Memperkuat Posisi Daya Saing Perusahaan" *Journal of Management and Creative Business (JMCBUS)* 1 no.1 (2023).

bukan seperti daftar isi.¹⁵ Adapun sistematika yang dimaksud adalah sebagai berikut :

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

Bab II Kajian Pustaka, Bab ini menguraikan tentang penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, serta kajian teori tentang *Five Forces Porter*

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

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

Bab V Penutup, Bab ini berisi tentang inti atau kesimpulan hasil penelitian yang dilakukan. Berdasarkan simpulan yang telah diperoleh, penulis menyampaikan sejumlah saran kepada pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian ini. Selanjutnya, skripsi ini ditutup dengan penyajian daftar pustaka serta lampiran-lampiran yang berfungsi sebagai pendukung kelengkapan data penelitian.

¹⁵ Tim Penyusun *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 77.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini, peneliti menyajikan berbagai hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian yang akan dilakukan, kemudian merangkumnya secara sistematis, baik penelitian yang telah dipublikasikan maupun yang belum dipublikasikan (skripsi, tesis, disertasi, laporan penelitian, serta artikel dalam jurnal ilmiah dan sumber akademik lainnya).

1. Jurnal oleh Septian Hintoro dan Agustinus Fritz Wijaya (2021) “Analisis Strategi Bersaing Pada Biznet Branch Salatiga Menggunakan *Porter’s Five Forces*”. Metode penelitian jurnal dari Septian Hintoro dan Agustinus Fritz Wijaya yaitu pengumpulan data dilakukan melalui teknik wawancara dan observasi. Analisis dilakukan dengan menggunakan kerangka analisis *Porter’s Five Forces* dan dipetakan kembali dengan *McFarlan Strategic Grid*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat persaingan dalam industri internet *service provider* cukup tinggi, sehingga Biznet perlu memperkuat strategi bersaing dengan mengutamakan kualitas layanan, inovasi teknologi, serta efisiensi operasional untuk mempertahankan tingkat daya saingnya. Fokus penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang memengaruhi persaingan

dan menyusun strategi yang relevan agar perusahaan tetap kompetitif di pasar lokal.¹⁶

2. Skripsi oleh Wiwik Karmila (2021) “Strategi Bersaing Produk Usaha Roti Zahra Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Desa Salujambu Kecamatan Lamasi”. Metode penelitian skripsi dari Wiwik Karmila yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan informan utama (pemilik usaha) menggunakan teknik snowball sampling, dan data sekunder berasal dari dokumentasi dan literatur. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara semi terstruktur, dan dokumentasi. Keabsahan data diuji melalui triangulasi sumber. Analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian data naratif, dan penarikan kesimpulan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa roti Zahra mengadopsi strategi generik berupa fokus pasar niche dengan biaya. Analisis *Five Forces Porter* menunjukkan bahwa ancaman masuknya pendatang baru serta daya tawar pemasok tergolong lemah, daya tawar pembeli sedang, sedangkan ancaman produk substitusi dan intensitas persaingan antar pesaing tergolong kuat. Secara keseluruhan, posisi usaha masih aman tetapi ada ancaman yang harus diwaspadai. Roti Zahra memiliki peluang besar dalam mempertahankan pasar dengan produk berkualitas dan harga ekonomis. Untuk fokus penelitiannya yaitu produk usaha Roti Zahra untuk meningkatkan daya saing menggunakan analisis *Five Forces*

¹⁶ Septian Hintoro dan Agustinus Fritz Wijaya “Analisis Strategi Bersaing Pada Biznet Branch Salatiga Menggunakan Porter’s Five Forces,” *JEMSI: Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 2 (2021), <https://doi.org/10.31933/jemsi.v2i6>.

Porter, yang mencakup analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan.¹⁷

3. Tesis oleh Tutut Supriyani Rumkholikpah (2022) “Membangun Strategi Bersaing Dengan Analisis *Five Forces Porter* Pada Usaha Bungas Wedang Dayak”. Dari hasil yang didapatkan bahwa sebuah UMKM minuman herbal khas Kalimantan. *Porter's Five Forces* menunjukkan bahwa persaingan dengan kompetitor sejenis cukup tinggi, terutama karena semakin banyaknya usaha minuman herbal modern. Ancaman pendatang baru juga kuat karena modal relatif kecil dan tren minuman herbal sedang naik. Produk substitusi berupa minuman kesehatan lain (seperti jamu modern, teh herbal pabrikan, atau minuman kemasan) juga menambah tekanan persaingan. Implementasi strategi bersaing selama dua bulan (Juni–Juli 2022) berdampak positif, terbukti dengan peningkatan omzet: dari Rp17,32 juta di Juni menjadi Rp18,38 juta di Juli (kenaikan 53% dari target penjualan). Strategi yang diterapkan meliputi promosi aktif melalui media sosial, inovasi produk (varian tea, kopi, serbuk, dan jamu ready drink), serta partisipasi dalam event kuliner lokal untuk memperluas pasar. Jadi dengan adanya penerapan *Porter's Five Forces* membantu usaha Bungas Wedang Dayak memahami posisi kompetitifnya dan merumuskan strategi yang tepat.¹⁸

¹⁷ Wiwik Karmila “Strategi Bersaing Produk Usaha Roti Zahra Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Desa Salujambu Kecamatan Lamasi” (Skripsi, IAIN Palopo, 2021).

¹⁸ Supriyani Rumkholikpah “Membangun Strategi Bersaing Dengan Analisis *Five Forces Porter* Pada Usaha Bungas Wedang Dayak” (Skripsi, Universitas Dinamika, 2022).

4. Jurnal oleh Almira Viani, Bulan Prabawani & Reni Shinta Dewi (2022) “Analisis Green Supply Chain Management Dan *Porter's Five Forces* Pada Industri Pertanian Kopi (Studi Kasus Umkm Two Heart Kopi Posong)”. Metode penelitian jurnal dari Almira Viani, Bulan Prabawani & Reni Shinta Dewi yaitu menggunakan metode deskriptif analitis dengan pendekatan kualitatif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam, dan studi dokumentasi. Subjek penelitian meliputi pemilik usaha, karyawan pada bagian pembibitan, pengolahan, pemasaran, hingga distribusi. Adapun hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa UMKM Two Heart Kopi Posong telah melaksanakan keempat aktivitas GSCM (*green procurement, green manufacturing, green distribution, green logistic*), namun penerapannya belum optimal. Faktor pendorong penerapan GSCM meliputi peran pemerintah, kesadaran lingkungan, dan peningkatan efisiensi. Analisis *Porter's Five Forces* menunjukkan bahwa industri kopi mudah dimasuki pesaing baru, memiliki banyak produk substitusi, namun kekuatan tawar pemasok relatif kecil karena UMKM bersifat mandiri. Dengan demikian, penerapan GSCM memberikan kekuatan dan peluang besar sebagai strategi keunggulan kompetitif dalam menghadapi persaingan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *Green Supply Chain Management* (GSCM) pada industri kopi dan menganalisis persaingan menggunakan model *Porter's Five Forces* pada UMKM Two Heart Kopi Posong.¹⁹

¹⁹ Almira Viani, Bulan Prabawani, dan Reni Shinta Dewi, *Analisis Green Supply Chain*

5. Skripsi oleh Okky Rizqi Amaliah (2023) “Analisis *Five Forces Porter*

Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto”.

Metode penelitian skripsi dari Okky Rizqi Amaliah yang digunakan adalah metode pendekatan kualitatif deskriptif. Subjek penelitian ditentukan secara *purposive*, dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan bisnis sepatu di daerah tersebut termasuk dalam kategori pasar monopolistik, dengan lima industri sepatu aktif yang saling bersaing berdasarkan kualitas produk, harga, dan pangsa pasar. Analisis *Five Forces Porter* mengungkapkan bahwa jumlah pesaing telah menyusut dari 20 menjadi 5 industri aktif, pemasok bahan baku cukup terbatas, produk pengganti tersedia, dan pembeli memiliki dominasi bergantung pada jumlah permintaan. Penelitian ini menegaskan bahwa strategi *Five Forces Porter* membantu industri memahami posisi bisnis dan strategi pengembangan yang sesuai. Untuk fokus penelitiannya yaitu persaingan usaha sepatu di Kecamatan Prajurit Kulon dan menganalisisnya menggunakan konsep *Five Forces Porter* (persaingan antar perusahaan sejenis, ancaman pendatang baru, ancaman produk substitusi, daya tawar pembeli, serta daya tawar pemasok).²⁰

6. Jurnal oleh Nicola Firmani, Alberto Yosef, Valencia Cicilia, dan Filippo

Defitra (2023) “Perbandingan Strategi Competitive Analysis Antara PT

Management dan Porter's Five Forces pada Industri Pertanian Kopi (Studi Kasus UMKM Two Heart Kopi Posong), Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, Vol. 11, No. 2 (2022), h. 290–298.

²⁰ Okky Rizqi Amaliah “Analisis *Five Forces Porter* Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto” (Skripsi, UIN Khas Jember, 2023).

Gudang Garam Dan HM Sampoerna Menggunakan Metode Analisis *Porter's Five Forces*". Metode penelitian jurnal yaitu menggunakan metode penelitian analisis komparatif deskriptif dengan memanfaatkan data sekunder yang berupa laporan keuangan, laporan tahunan, publikasi industri, dan sumber resmi lain yang relevan. Analisis dilakukan menggunakan *Porter's Five Forces*, yaitu ancaman pendatang baru, ancaman produk substitusi, daya tawar pemasok, daya tawar pembeli, serta intensitas persaingan antar perusahaan. Hasil dari penelitiannya yaitu bahwa industri rokok di Indonesia sangat kompetitif. Kedua perusahaan menghadapi persaingan ketat baik dari segi inovasi produk, distribusi, maupun promosi. Ancaman pendatang baru cukup signifikan, meskipun terbatas oleh regulasi ketat industri rokok. Produk pengganti seperti rokok mild, rokok elektronik (*vape*), serta produk tembakau lain juga semakin menambah tekanan persaingan. Dari sisi kekuatan pemasok, kedua perusahaan bergantung pada petani tembakau dan cengkeh, sementara daya tawar konsumen cukup tinggi karena banyak pilihan merek yang tersedia di pasar. Hasil perbandingan menunjukkan bahwa HM Sampoerna lebih unggul dalam inovasi, diferensiasi produk, serta branding, sedangkan Gudang Garam memiliki keunggulan dalam efisiensi biaya dan kapasitas produksi. Penelitian ini menekankan bahwa adaptasi strategi sangat penting bagi perusahaan rokok untuk tetap bertahan

menghadapi dinamika pasar, regulasi pemerintah, serta perubahan tren konsumsi masyarakat.²¹

7. Jurnal oleh Nursyamsida Tohari (2023) “Analisis Persaingan UMKM Coffe Shop Kabupaten Jember dengan *Analysis Five Poerters* Pasca Pandemi Covid-19”. Metode penelitian jurnal dari Nursyamsida Tohari yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan analisis *Porter’s Five Forces*. Data penelitian diperoleh melalui wawancara, observasi, serta studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UKM menghadapi tantangan yang cukup besar, terutama dari ancaman pendatang baru, daya tawar pembeli yang tinggi, serta munculnya berbagai produk substitusi. Meskipun demikian, penelitian ini juga menemukan bahwa UKM masih memiliki peluang untuk bersaing dengan memanfaatkan keunggulan lokal, inovasi produk, serta peningkatan kualitas layanan. Fokus utama penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor eksternal yang memengaruhi daya saing UKM dan memberikan strategi alternatif agar UKM dapat terus berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat.²²
8. Jurnal oleh Santy Berliana Naibaho, Edi Hamdi, Rhian Indradewa, dan Agus Munandar (2024) “Analisis Keunggulan Bersaing Berdasarkan Metode *Five Force Porter* Pada Lembaga Pelatihan Dan Pembinaan

²¹ Nicola Firmani dkk., “Perbandingan Strategi Competitive Analysis Antara PT Gudang Garam Dan HM Sampoerna Menggunakan Metode Analisis *Porter’s Five Forces*,” *JURMA: Jurnal Riset Manajemen* 1, no.3 (2023), <https://doi.org/10.54066/jurma.v1i3.595>.

²² Nursyamsida Tohari “Analisis Persaingan UMKM Coffe Shop Kabupaten Jember dengan *Analysis Five Poerters* Pasca Pandemi Covid-19,” *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research* 3, Nomor 4 (2023), <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

UMKM Berbasis Digital”. Metode penelitian jurnal menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, observasi, serta studi dokumen. Analisis dilakukan dengan menggunakan kerangka *Porter's Five Forces*, yaitu: (1) intensitas persaingan antar perusahaan, (2) potensi masuknya pesaing baru, (3) potensi pengembangan produk pengganti, (4) daya tawar pemasok, dan (5) daya tawar konsumen. Hasil dari penelitiannya yaitu pesatnya perkembangan pelatihan berbasis digital untuk UMKM di Indonesia, terutama pasca-pandemi COVID-19, yang mendorong UMKM masuk ke era digitalisasi. Lembaga pelatihan digital dinilai sangat penting karena UMKM masih menghadapi berbagai tantangan seperti kurangnya pembiayaan, literasi digital, dan dukungan pembinaan. Untuk fokus utama penelitiannya yaitu menganalisis daya saing lembaga pelatihan digital UMKM dengan melihat seberapa besar kekuatan kompetitif dan ancaman dalam industri tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat persaingan berada pada kategori sedang (skor 2,31), yang berarti lembaga pelatihan harus berinovasi agar mampu bertahan dan bersaing.²³

9. Tesis oleh Maulana Mustofa (2024) “Strategi Bersaing Dalam Pendidikan: *Porter's Five Forces And Swot Analysis* Di Min 2 Bogor Dan Mi Pembangunan Jakarta”. Dari hasil yang didapatkan bahwa analisis *Porter's Five Forces*, kedua sekolah menghadapi persaingan tinggi dari

²³ Santy Berliana Naibaho, dkk., “Analisis Keunggulan Bersaing Berdasarkan Metode *Five Force Porter* Pada Lembaga Pelatihan Dan Pembinaan UMKM Berbasis Digital,” *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran* 7, no.4 (2024), <http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp>.

kompetitor, ancaman produk substitusi berupa sekolah swasta dengan fasilitas lebih baik, serta tekanan dari orang tua (pembeli) yang memiliki banyak pilihan sekolah. Analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan utama ada pada kualitas tenaga pendidik dan integrasi teknologi, namun kelemahan terletak pada keterbatasan fasilitas, komunikasi dengan orang tua, serta rendahnya literasi digital. Tetapi kedua sekolah menekankan strategi diferensiasi (pengembangan program unggulan dan kurikulum inovatif) serta kepemimpinan biaya (menawarkan pendidikan dengan biaya lebih terjangkau dibanding sekolah swasta).²⁴

10. Jurnal oleh Sekar Cahyaningsih dan Rony Prabowo (2025) “Analisis Strategi Bisnis Air Minum Dalam Kemasan Dengan Pendekatan Metode *Porter's Five Forces* Dan *Ris3*”. Metode penelitian jurnal dari Sekar Cahyaningsih dan Rony Prabowo yaitu menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui studi literatur, observasi lapangan, studi dokumen. Analisis dilakukan dengan mengintegrasikan *Porter's Five Forces* untuk mengukur tingkat persaingan industri dan *RIS3 (Regional and Innovation Strategies for Smart Specialization)* untuk menggali potensi keunggulan berbasis regional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat persaingan dalam industri AMDK berada pada kategori sedang, namun terdapat peluang besar untuk pengembangan bisnis melalui strategi berbasis inovasi lokal, seperti penggunaan kemasan ramah lingkungan, diferensiasi produk, dan

²⁴ Maulana Mustofa “Strategi Bersaing Dalam Pendidikan: *Porter's Five Forces And Swot Analysis* Di Min 2 Bogor Dan Mi Pembangunan Jakarta” (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2024).

kolaborasi dengan komunitas lokal. Fokus penelitian ini adalah merumuskan strategi bisnis yang berkelanjutan dan berbasis keunggulan daerah agar perusahaan mampu bertahan dalam pasar yang kompetitif.²⁵

Adapun perbandingan persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang diteliti akan dijelaskan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama, Tahun, Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Septian Hintoro dan Agustinus Fritz Wijaya (2021) “Analisis Strategi Bersaing Pada Biznet Branch Salatiga Menggunakan <i>Porter’s Five Forces</i> ”	Persaingan penyedia jasa internet sangat tinggi. Biznet perlu memperkuat kualitas layanan, inovasi teknologi, dan efisiensi operasional.	Persamaan dalam penelitian ini terletak pada kesamaan pembahasan mengenai strategi menghadapi persaingan usaha melalui <i>Porter’s Five Forces</i>	Pada penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Septian Hintoro dan Agustinus Fritz Wijaya yaitu berfokus pada industri jasa internet, sedangkan penelitian ini berfokus pada UMKM kuliner tradisional.
2.	Wiwik Karmila (2021) “Strategi Bersaing Produk Usaha Roti Zahra Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Desa Salujambu Kecamatan Lamasi”	Roti Zahra memiliki strategi fokus pasar. Analisis <i>Five Forces</i> menunjukkan adanya ancaman produk substitusi dan persaingan kuat, namun usaha	Persamaan dalam penelitian ini terletak pada kesamaan fokus pembahasan mengenai kuliner dengan analisis <i>Porter’s Five Forces</i> guna meningkatkan	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Wiwik Karmila berfokus pada usaha roti skala kecil, sedangkan penelitian ini

²⁵ Sekar Cahyaningsih dan Rony Prabowo “Analisis Strategi Bisnis Air Minum Dalam Kemasan Dengan Pendekatan Metode *Porter’s Five Forces* Dan Ris3,” *Jurnal Nusantara* 8, no.1 (2025), <https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/noe>

No.	Nama, Tahun, Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		masih aman dengan kualitas produk.	daya saing.	berfokus pada usaha angkringan.
3.	Tutut Supriyani Rumkholikpah (2022) “Membangun Strategi Bersaing Dengan Analisis <i>Five Forces Porter</i> Pada Usaha Bungas Wedang Dayak”	Persaingan minuman herbal cukup tinggi. Ancaman pendatang baru kuat karena modal kecil. Strategi promosi dan inovasi produk meningkatkan omzet hingga 53%.	Persamaan dalam penelitian ini sama-sama menganalisis UMKM dengan <i>Porter's Five Forces</i> untuk meningkatkan daya saing.	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Tutut Supriyani Rumkholikpah berfokus pada UMKM minuman herbal khas Kalimantan, sedangkan penelitian ini fokus pada usaha kuliner angkringan di Jember.
4.	Almira Viani, Bulan Prabawani & Reni Shinta Dewi (2022) “Analisis Green Supply Chain Management Dan <i>Porter's Five Forces</i> Pada Industri Pertanian Kopi (Studi Kasus Umkm Two Heart Kopi Posong)”	UMKM Two Heart Kopi Posong telah menerapkan empat aktivitas GSCM namun belum optimal. Faktor pendorong penerapan GSCM adalah peran pemerintah, kesadaran lingkungan, dan efisiensi. Analisis <i>Porter's Five Forces</i> menunjukkan industri kopi mudah dimasuki pesaing baru dan memiliki ancaman produk substitusi.	Persamaan dalam penelitian ini sama-sama menggunakan analisis <i>Porter's Five Forces</i> untuk melihat daya saing usaha.	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Almira Viani, Bulan Prabawani & Reni Shinta Dewi yaitu berfokus pada industri kopi berbasis UMKM dengan integrasi GSCM, sedangkan penelitian skripsi ini berfokus pada usaha kuliner angkringan di Desa Tegalsari, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.
5.	Okky Rizqi Amaliah (2023) “Analisis <i>Five Forces Porter</i> Pada Persaingan	Persaingan sepatu tergolong pasar monopolistik, jumlah pesaing menurun drastic,	Kedua penelitian tersebut sama-sama menggunakan analisis <i>Porter's</i>	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Okky

No.	Nama, Tahun, Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto”.	produk pengganti tersedia, pembeli dominan.	<i>Five Forces</i> untuk melihat persaingan usaha	Rizqi Amaliah berfokus pada industri sepatu, sedangkan penelitian ini berfokus pada kuliner angkringan.
6.	Nicola Firmani, Alberto Yosef, Valencia Cicilia, dan Filippo Defitra (2023) “Perbandingan Strategi Competitive Analysis Antara PT Gudang Garam Dan HM Sampoerna Menggunakan Metode Analisis <i>Porter’s Five Forces</i> ”	Industri rokok sangat kompetitif. Sampoerna unggul dalam inovasi & branding, Gudang Garam unggul biaya & produksi. <i>Five Forces</i> mengungkapkan ancaman produk substitusi & regulasi.	Persamaan dalam penelitian ini yaitu Sama-sama menggunakan kerangka <i>Five Forces</i> untuk menilai posisi persaingan.	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Nicola Firmani, Alberto Yosef, Valencia Cicilia, dan Filippo Defitra berfokus pada perusahaan besar rokok dengan data sekunder. sedangkan penelitian ini berfokus pada usaha angkringan.
7.	Nursyamsida Tohari (2023) “Analisis Persaingan UMKM Coffe Shop Kabupaten Jember dengan <i>Analysis Five Poerters</i> Pasca Pandemi Covid-19”	UMKM Coffee Shop menghadapi ancaman besar dari pendatang baru, daya tawar pembeli tinggi, dan banyak produk substitusi. Namun peluang tetap ada melalui inovasi dan pelayanan.	Persamaan dalam penelitian ini sama-sama menganalisis UMKM di Jember dengan pendekatan <i>Porter’s Five Forces</i>	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Nursyamsida Tohari berfokus pada Coffee Shop modern pasca pandemi covid-19, sedangkan penelitian ini fokus pada Angkringan.
8.	Santy Berliana Naibaho, Edi Hamdi, Rhian Indradewa, dan Agus Munandar (2024) “Analisis Keunggulan	Persaingan lembaga pelatihan digital berada pada level sedang, pentingnya inovasi dan digitalisasi UMKM.	Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis daya saing	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Santy Berliana Naibaho,

No.	Nama, Tahun, Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Bersaing Berdasarkan Metode <i>Five Force Porter</i> Pada Lembaga Pelatihan Dan Pembinaan UMKM Berbasis Digital”		UMKM dengan <i>Porter's Five Forces</i> .	Edi Hamdi, Rhian Indradewa, dan Agus Munandar berfokus pada lembaga pelatihan digital, bukan angkringan tradisional.
9.	Maulana Mustofa (2024) “Strategi Bersaing Dalam Pendidikan: <i>Porter's Five Forces And Swot Analysis</i> Di Min 2 Bogor Dan Mi Pembangunan Jakarta”	Kedua sekolah menghadapi persaingan tinggi, produk substitusi sekolah swasta lebih baik, namun diferensiasi melalui program unggulan menjadi kekuatan.	Persamaan dalam penelitian ini sama-sama memakai <i>Porter's Five Forces</i> untuk mengukur kekuatan eksternal persaingan.	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Maulana Mustofa berfokus pada lembaga pendidikan, sedangkan penelitian ini berfokus pada kuliner angkringan.
10.	Sekar Cahyaningsih dan Rony Prabowo (2025) “Analisis Strategi Bisnis Air Minum Dalam Kemasan Dengan Pendekatan Metode <i>Porter's Five Forces</i> Dan <i>Ris3</i> ”	Persaingan AMDK berada pada level sedang, peluang besar ada pada inovasi berbasis lokal seperti kemasan ramah lingkungan.	Persamaan dalam penelitian ini sama-sama menekankan pentingnya inovasi dalam menghadapi persaingan dengan analisis <i>Porter's Five Forces</i>	Dalam penelitian ini ada beberapa perbedaan, seperti halnya dalam penelitian Sekar Cahyaningsih dan Rony Prabowo berfokus pada industri AMDK berbasis <i>RIS3</i> , sedangkan penelitian ini fokus pada usaha angkringan

Sumber: Diolah dari penelitian terdahulu

B. Kajian Teori

1. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia yang berkontribusi besar terhadap penyediaan lapangan kerja dan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). UMKM didefinisikan sebagai unit usaha produktif yang didirikan oleh individu atau badan usaha yang memenuhi kriteria tertentu terkait jumlah aset, omzet, dan tenaga kerja. Dalam praktiknya, UMKM mampu bertahan menghadapi krisis ekonomi karena fleksibilitas dan kedekatan mereka dengan pasar lokal, sehingga menjadikan UMKM sebagai motor penggerak ekonomi rakyat.²⁶

Faktanya, UMKM berperan sebagai salah satu penggerak utama dalam penciptaan lapangan kerja sekaligus memberikan kontribusi langsung terhadap penurunan tingkat kemiskinan. Keberadaan UMKM terus menunjukkan tren peningkatan dari tahun ke tahun dan diperkirakan akan terus bertambah. Di Kabupaten Jember, jumlah pelaku UMKM tercatat mencapai sekitar 647 ribu unit usaha. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2022.²⁷

Dalam konteks persaingan usaha, UMKM menghadapi tantangan yang semakin kompleks, terutama akibat globalisasi, perubahan preferensi konsumen, serta perkembangan teknologi digital. Banyak

²⁶ Ulfah, Ika Farida, *Akuntansi untuk UKM* (Surakarta: CV Kekata Group, 2016), hlm. 12.

²⁷ M.F. Hidayatullah, Vera Susanti, dan Raudhia Nur Salsabila, "Strategi Literasi Digital Marketing pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) Kabupaten Jember," *MABNY: Journal of Sharia Management and Business* 3, no. 2 (Oktober 2023), hal. 116.

UMKM yang tidak mampu bertahan karena keterbatasan modal, rendahnya literasi manajemen, dan lemahnya daya saing. Oleh karena itu, penguatan strategi *Porter's Five Forces* menjadi hal yang sangat penting.

Lebih lanjut, keberlangsungan UMKM sangat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal mencakup kualitas sumber daya manusia, modal, manajemen, dan inovasi produk, sedangkan faktor eksternal meliputi dukungan pemerintah, akses pasar, ketersediaan bahan baku, serta tingkat persaingan. Analisis yang tepat terhadap faktor-faktor ini membantu UMKM merumuskan strategi bisnis yang lebih efektif. Salah satunya adalah dengan menggunakan pendekatan *Porter's Five Forces* yang dapat memetakan kekuatan kompetitif dan membantu UMKM merancang strategi untuk mempertahankan daya saing.

Secara keseluruhan, UMKM merupakan sektor yang strategis bagi pembangunan ekonomi nasional. Penguatan UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap stabilitas ekonomi daerah maupun nasional. Oleh karena itu, dukungan kebijakan yang tepat, inovasi teknologi, serta penerapan strategi bersaing yang sesuai akan menjadi kunci keberhasilan UMKM dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat pada era globalisasi.

2. *Porter's Five Forces*

Dalam *Porter's Five Forces*, istilah *Five* merujuk pada jumlah lima kekuatan utama yang dikemukakan oleh Michael E. Porter sebagai

kerangka analisis untuk pengembangan dan pemetaan strategi bisnis. Sementara itu, kata *Forces* menggambarkan kekuatan-kekuatan dalam lingkungan persaingan yang memengaruhi tingkat kompetitivitas serta strategi pemasaran suatu produk. Kekuatan ini bersifat sederhana namun memiliki daya analisis yang kuat untuk memahami kondisi usaha atau bisnis yang dijalankan. Selain itu, kerangka ini membantu mengidentifikasi keseimbangan berbagai kekuatan yang saling memengaruhi dalam situasi bisnis yang sedang dihadapi.²⁸

Menurut Michael E. Porter, strategi bisnis dipahami sebagai posisi unik yang dipilih perusahaan untuk menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Dalam tulisannya *What Is Strategy?* (1996), Porter menegaskan bahwa strategi bukan hanya efisiensi operasional atau sekadar menjalankan aktivitas lebih baik dari pada pesaing. Strategi dipahami sebagai "*the creation of a unique and valuable position, involving a different set of activities*" (Porter, 1995). Dengan kata lain, strategi adalah pilihan sadar untuk melakukan aktivitas berbeda atau melakukan aktivitas serupa dengan cara yang berbeda dari pesaing.

Porter menekankan bahwa strategi membutuhkan *trade-off*. Artinya, perusahaan tidak mungkin bersaing di semua sekaligus. Perusahaan harus memilih di mana mereka akan unggul, dan secara sadar meninggalkan peluang, fokus pada keunggulan tertentu. Misalnya, sebuah perusahaan

²⁸ Dian Lestari, "Analisis Potensi Keunggulan Kompetitif", (Tesis, Universitas Indonesia, 2007), 21.

bisa memilih strategi biaya rendah dengan fokus pada efisiensi produksi, atau memilih menekankan kualitas dan layanan yang unik

Adapun lima faktor kekuatan yang dikemukakan oleh Porter meliputi sebagai berikut:

a. Persaingan Antar Usaha Sejenis

Angkringan termasuk dalam usaha kuliner tradisional yang jumlahnya cukup banyak di berbagai daerah, termasuk di Jember. Persaingan muncul dari angkringan lain maupun warung makan kecil dengan menu serupa. Angkringan Heru Glen harus menawarkan keunggulan tertentu, misalnya melalui variasi menu, harga terjangkau, pelayanan ramah, atau suasana tempat yang nyaman. Persaingan ini mendorong pemilik untuk terus berinovasi agar konsumen tetap loyal.

Namun, agar mampu bertahan, pelaku usaha harus mengambil keputusan bisnis yang tepat. Salah satu keputusan strategis yang sangat penting adalah penentuan strategi bersaing. Strategi bersaing yang dipilih harus memberikan keuntungan bagi pelaku usaha, karena keputusan tersebut berdampak langsung terhadap peningkatan volume penjualan, yang pada akhirnya menjadi harapan utama setiap pelaku usaha dalam mempertahankan keberlangsungan bisnisnya.²⁹

²⁹ Misbahul Munir, Abdul Rokhim, dan Ahmad Baisuni, “Analisa Strategi Daya Saing di Masa Pandemi Covid-19 dalam Mempertahankan Bisnis dan Meningkatkan Kesejahteraan Pelaku UMKM di Lingkungan Kampus Kabupaten Jember,” *Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance* 5, no. 2 (2022): 43

Adapun faktor yang mengakibatkan terjadinya persaingan antar usaha sejenis yaitu :

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

Suatu usaha 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.) Pemahaman 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

b. Ancaman Pendatang Baru

Ancaman pendatang baru adalah salah satu kekuatan penting dalam kerangka *Porter's Five Forces*. Pendatang baru membawa kapasitas baru, inovasi dan sering kali strategi agresif untuk merebut pangsa pasar. Kehadiran mereka menimbulkan tekanan bagi suatu usaha lama karena dapat memicu penurunan harga, peningkatan biaya pemasaran, atau keharusan melakukan inovasi lebih cepat.

Namun, tingkat ancaman ini sangat dipengaruhi oleh hambatan masuk, seperti kebutuhan modal besar, teknologi, izin usaha, maupun loyalitas konsumen. Bila hambatan masuk rendah, pendatang baru akan mudah masuk dan meningkatkan intensitas persaingan.

c. Ancaman Produk Baru

Produk baru atau substitusi adalah produk alternatif yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen dengan fungsi yang sama atau bahkan lebih baik. Kehadiran produk substitusi membuat konsumen memiliki pilihan lain sehingga perusahaan tidak leluasa dalam menentukan harga. Industri dengan banyak produk substitusi cenderung menghadapi margin keuntungan yang lebih rendah.

Tingkat ancaman produk baru atau pengganti sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti harga relatif, kualitas, ketersediaan, serta biaya peralihan konsumen. Dalam banyak kasus, industri yang awalnya terlihat stabil dapat runtuh karena munculnya produk substitusi baru yang lebih relevan. Perusahaan yang tidak mampu beradaptasi dengan cepat biasanya akan kehilangan daya

saing. Dengan demikian, memahami ancaman dari produk pengganti menjadi penting agar strategi kompetitif perusahaan lebih proaktif dan berorientasi jangka panjang.

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.³⁰

d. Daya Tawar Konsumen

Kekuatan tawar konsumen menggambarkan sejauh mana pelanggan memiliki kemampuan untuk memengaruhi harga, kualitas, maupun tingkat layanan yang ditawarkan. Konsumen memiliki daya tawar tinggi jika mereka membeli dalam jumlah besar, produk yang ditawarkan relatif homogen, atau terdapat banyak pilihan alternatif. Hal ini akan memaksa perusahaan untuk meningkatkan kualitas layanan dan menekan harga agar tetap kompetitif.

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

³⁰ 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.

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 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

Kekuatan pemasok merupakan salah satu faktor penting dalam analisis lima kekuatan *Porter's Five Forces*. Pemasok memiliki posisi strategis karena mereka mengendalikan input utama yang dibutuhkan perusahaan untuk beroperasi, seperti bahan baku, komponen teknologi, maupun tenaga kerja khusus. Jika pemasok memiliki daya tawar yang tinggi, mereka dapat menaikkan harga, mengurangi kualitas, atau membatasi pasokan.

Tingkat kekuatan pemasok sangat dipengaruhi oleh struktur pasar input. Jika pemasok hanya sedikit jumlahnya dan memiliki produk unik atau langka, maka posisi tawar mereka semakin besar.

Sebaliknya, jika banyak pemasok tersedia dan produk mereka relatif serupa, daya tawar berpindah ke tangan perusahaan pembeli. Selain itu, faktor lain seperti biaya *switching* (biaya peralihan ke pemasok lain), tingkat ketergantungan industri terhadap pemasok tertentu, dan potensi integrasi maju (*forward integration*) juga menentukan tingkat kekuatan pemasok.

Memahami kekuatan pemasok menjadi krusial bagi perusahaan karena strategi bersaing tidak hanya ditentukan oleh hubungan dengan pelanggan, tetapi juga oleh kemampuan mengelola hubungan dengan pemasok.

3. Strategi Bersaing Untuk Meningkatkan Pendapatan

Strategi bersaing merupakan langkah yang disusun perusahaan atau pelaku usaha untuk menghadapi tekanan kompetitif di pasar dan sekaligus mempertahankan posisi usaha. Bagi pelaku UMKM seperti angkringan, strategi bersaing tidak hanya berarti menekan harga, tetapi juga menciptakan nilai lebih yang mampu menarik konsumen secara berkelanjutan. Misalnya, inovasi menu, kualitas pelayanan, kenyamanan tempat, serta hubungan baik dengan pelanggan dapat menjadi strategi efektif dalam menghadapi persaingan.

Dalam konteks peningkatan pendapatan, strategi bersaing memiliki peran penting karena melalui diferensiasi produk, efisiensi biaya, atau fokus pada segmen pasar tertentu, usaha dapat meningkatkan jumlah konsumen dan memperluas pasar. Implementasi *Porter's Five Forces*

membantu mengidentifikasi aspek mana yang perlu diperkuat, apakah menghadapi ancaman produk baru, meningkatkan layanan agar konsumen loyal, atau memperkuat hubungan dengan pemasok. Dengan strategi yang tepat, pendapatan angkringan dapat meningkat secara signifikan dan lebih stabil.

4. Daya Saing

Daya saing merujuk pada kemampuan suatu usaha dalam mempertahankan eksistensi, meningkatkan kinerja, serta mengungguli pesaingnya di pasar. UMKM seperti angkringan dituntut memiliki daya saing agar mampu bertahan menghadapi kompetisi dari usaha sejenis maupun dari produk substitusi, seperti warung modern atau layanan pesan antar makanan.

Daya saing tidak hanya mencakup harga yang kompetitif, tetapi juga kualitas produk, inovasi, pelayanan, dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kebutuhan konsumen. *Porter* menekankan bahwa daya saing suatu usaha terbentuk melalui strategi yang konsisten dengan kondisi lingkungan bisnisnya. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan dalam industri, pelaku UMKM dapat menciptakan keunggulan bersaing yang sulit ditiru. Pada akhirnya, daya saing yang kuat akan membantu usaha seperti Angkringan Heru Glen tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang dan meningkatkan kesejahteraan pemilik maupun karyawannya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena, tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian yakni seperti perilaku, persepsi, motivasi, dan tindakan. Disini subjek dipandang secara menyeluruh (*holistic*) dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode.³¹

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.³² Dalam hal ini peneliti langsung turun ke lapangan untuk mengamati dan mendapatkan informasi yang berasal dari berbagai sumber yang berkaitan.

Selain itu, alasan peneliti menggunakan penelitian kualitatif karena cocok untuk menggambarkan secara mendalam kondisi usaha Angkringan Heru Glen di lapangan. Fakta lapangan yang diperoleh melalui observasi dan wawancara membantu peneliti memahami bagaimana angkringan beroperasi, strategi pemasaran, tantangan persaingan, dan interaksi dengan pelanggan secara terperinci dan mendalam. Dengan metode ini, peneliti dapat menangkap

6. ³¹ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2021),

³² Suharismi Arikunto, *Dasar-Dasar Research* (Bandung: Tarsoto, 1995), 58.

gambaran nyata yang utuh dan relevan dengan judul tentang “Implementasi *Porter’s Five Forces* Sebagai Peningkatan Daya Saing Angkringan Heru Glen Di Desa Tegalsari Kabupaten Jember.”

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dalam penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran dan informasi yang lebih jelas, lengkap, serta memungkinkan dan mudah bagi peneliti untuk melakukan penelitian. Oleh karena itu maka penelitian ini di Angkringan Heru Glen yang ada di Jl. Manggar, Desa Tegalsari, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember, sebagai pemilihan tempat menggali data penelitian. Adapun pemilihan lokasi ini karena berdasarkan beberapa pertimbangan, yaitu: a). adanya persetujuan dari pemilik usaha angkringan. b). karena peneliti berasal dari daerah tersebut, maka pemilihan lokasi yang dekat dengan peneliti juga dapat memungkinkan mengidentifikasi lebih tepat terhadap lima kekuatan dalam model *Porter*, yaitu ancaman pendatang baru, daya tawar pemasok, daya tawar pembeli, ancaman produk pengganti, dan persaingan antar kompetitor yang terjadi di Desa Tegalsari.

C. Subyek Penelitian

Dalam menentukan subjek penelitian yang terdapat dalam penelitian kualitatif, maka peneliti membutuhkan informan untuk menggali informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Dalam penelitian ini, pengumpulan data yang relevan menjadi hal yang penting. Oleh karena itu, peneliti melakukan penelitian dan pengumpulan data dari para informan dengan menggunakan teknik *purposive*. Teknik *purposive* adalah metode pemilihan informan

berdasarkan pertimbangan tertentu, yang disesuaikan dengan karakteristik yang telah ditetapkan dan relevan dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian.³³ Adapun subjek yang dijadikan informan dalam penelitian ini meliputi:

1. Pemilik usaha angkringan yaitu bapak Heru alasannya karena menjadi sumber informasi utama yang mengetahui kondisi persaingan, strategi usaha, dan faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing angkringan.
2. Karyawan angkringan yaitu mbak Indri dan mas Beni alasannya adalah supaya mengetahui tentang bagaimana strategi bisnis diterapkan sehari-hari serta hambatan yang dihadapi dalam menjalankan usaha.
3. Konsumen dari angkringan Heru Glen yaitu Arif Dwi Prasetyo, Putri Maulida, Laelatul, dan Nurul Maghfiroh alasannya adalah untuk memahami kepuasan, dan untuk mengetahui cita rasa dari produk atau menu yang ditawarkan.
4. Pesaing antar usaha sejenis (angkringan) yaitu angkringan cak gembel (owner mas gagah) dan angkringan'mu (owner mas asar) alasannya yaitu untuk menjadi sumber informasi langsung untuk membantu mengidentifikasi ancaman persaingan dan strategi bersaing yang ada di wilayah tersebut.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data, yaitu sebagai berikut:

³³ Sirajuddin Saleh, *Analisis Data Kualitatif* (Bandung : Pustaka Ramadhan, 2017), 41.

1. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap kegiatan yang sedang berlangsung.³⁴

Dalam melakukan observasi, peneliti memperhatikan secara seksama dan mengamati berbagai peristiwa yang berkaitan dengan penerapan *Porter's Five Forces* pada Angkringan Heru Glen di Desa Tegalsari, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.

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 keinginan yang diperlukan untuk mendukung peneliti dalam mencapai tujuan penelitian.³⁵

Dalam metode ini peneliti mendapatkan data terkait penerapan daya saing angkringan heru glen di Desa Tegalsari, Kecamatan Ambulu dan mengenai penerapan *Porter's Five Forces* pada persaingan usaha angkringan di Desa Tegalsari, Kecamatan Ambulu.

³⁴ Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008), 220.

³⁵ Lexi J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 186.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk membantu peneliti mengumpulkan data dan informasi dengan cara memeriksa surat-menyurat, pernyataan tertulis, dokumen, maupun bahan tertulis lainnya.³⁶ Data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi akan disajikan dalam bentuk narasi. Bukan dalam bentuk angka statistik atau presentase seperti pada 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.

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses mengidentifikasi dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Proses ini meliputi pengorganisasian data ke dalam kategori, pemisahan menjadi unit-unit, penyusunan pola, pemilihan informasi yang relevan untuk dipelajari, serta penarikan kesimpulan agar mudah dipahami oleh peneliti maupun pihak 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*

³⁶ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 225.

display), dan kesimpulan atau verifikasi (*conclusion drawing*). Berikut penulis jelaskan sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, menfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan.³⁷

2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan melalui uraian singkat yang menggambarkan hubungan antar kategori sesuai dengan urutan teori yang digunakan. Data disajikan dalam bentuk teks naratif, sehingga memudahkan pembaca dalam memahami informasi lapangan yang telah dikumpulkan oleh peneliti.

3. Penarikan Kesimpulan (Verifikasi)

Langkah ketiga dalam penelitian kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan wawasan baru yang sebelumnya belum diketahui. Temuan penelitian dapat berbentuk deskripsi atau gambaran mengenai objek yang sebelumnya tidak jelas, sehingga melalui penelitian menjadi lebih nyata dan dapat menjadi korelasi, hipotesis atau teori.

³⁷ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D* (Bandung: ALFABETA, 2013), 338.

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

Triangulasi sumber adalah langkah pengecekan kembali data-data yang diperoleh dari informasi dengan cara menanyakan kebenaran data atau informasi kepada informan yang satu dengan informan lainnya.

G. Tahap-Tahap Penelitian

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

1. Tahap Pra Lapangan

Tahap pertama yang dilakukan peneliti yaitu mencari gambaran permasalahan dan referensi-referensi yang berhubungan dengan judul yang diangkat oleh peneliti “Implementasi *Porter's Five Forces* Sebagai Peningkatan Daya Saing Angkringan Heru Glen Di Desa Tegalsari Kabupaten Jember” Adapun tahap pra lapangan meliputi:

- a. Menyusun rancangan penelitian.
- b. Memilih objek penelitian.
- c. Melakukan peninjauan observasi terkait objek penelitian yang telah ditemukan.

2. Tahap Pelaksanaan Penelitian

Pada tahap ini, peneliti melakukan penelitian secara langsung di lapangan dengan mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan

dokumentasi untuk memperoleh informasi yang diperlukan mengenai objek penelitian.

3. Tahap Penyusunan Laporan

Pada tahap ini, peneliti menyusun kerangka laporan hasil penelitian, kemudian menganalisis dan menarik kesimpulan dari data yang diperoleh. Hasilnya disajikan dalam bentuk karya ilmiah berupa laporan penelitian, dengan mengacu pada pedoman penulisan karya tulis ilmiah S1 yang berlaku di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

Lokasi yang dijadikan objek penelitian ini adalah usaha angkringan yang bertempat di Desa Tegalsari Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember, 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. Gambaran Umum Angkringan Heru Glen

Angkringan Heru Glen merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner khas angkringan, yang mana Lokasi Angkringan Heru Glen sendiri yaitu terletak di desa Tegalsari Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Angkringan Heru Glen didirikan pada tanggal 28 Februari 2020 oleh pemiliknya yaitu Bapak Heru seta istrinya yaitu Ibu Shinta.

Angkringan Heru Glen menawarkan berbagai menu khas angkringan seperti gorengan, sate sosis, sate telur puyuh, serta minuman khas seperti wedang jahe, wedang cor dan susu jahe dan berbagai minuman lainnya dengan ciri khas rasa yang lezat dan harga yang terjangkau

Sebagai UMKM, Angkringan Heru Glen mengangkat kearifan lokal baik dari segi menu, cara penyajian, dan suasana sederhana namun nyaman untuk menarik konsumen dari berbagai lapisan masyarakat. Wilayah pemasaran Angkringan Heru Glen dominan dari warga sekitar dan juga pengunjung lokal yang mencari makan praktis dan ekonomis.

Usaha Angkringan Heru Glen adalah usaha yang dibangun oleh Bapak Heru, tidak hanya sebagai mata pencaharian keluarga, tetapi juga menciptakan suatu peluang lapangan pekerjaan bagi tetangga sekitar. Dengan adanya usaha tersebut bagi Bapak Heru menjadikan manfaat bagi tetangga yang menganggur disekitar rumahnya. Pernyataan tersebut didukung oleh Bapak Heru sebagai berikut:

“Pada awal saya membuka Angkringan Heru Glen, semuanya masih saya jalankan sendiri dan bersama istri dek. Mulai dari menyiapkan bahan, memasak, sampai melayani pembeli. Waktu itu saya belum punya tenaga kerja, soalnya usaha ini masih baru dan pelanggan juga belum banyak. Tapi karena saya dan istri punya tekad untuk terus mencoba memasarkan angkringan ini pelan-pelan, alhamdulillah lama-kelamaan pengunjung mulai bertambah. Seiring meningkatnya jumlah konsumen, saya akhirnya mulai membuka lowongan pekerjaan di area Ambulu untuk dijadikan karyawan supaya ikut bekerja, supaya pelayanan lebih cepat dan angkringan bisa tetap bersaing dengan usaha lain yang ada di Desa Tegalsari.”³⁸

Pada saat peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik Angkringan Heru Glen, peneliti menanyakan terkait bahan baku utama yang digunakan dalam menu angkringan seperti nasi kucing, sate-satean, dan gorengan. Pemilik Angkringan Heru Glen menyatakan bahwa:

“Kalau untuk bahan-bahan di angkringan ini, kami pakainya yang masih segar semua dek. Nasi kucing biasanya istri saya yang masak tiap sore supaya rasanya tetap enak dan hangat saat disajikan, karena di sini konsumen yang banyak berdatangan dominan malam dek jadi masak nasi kucingnya sore. Untuk sate-sateannya seperti sate usus, sate sosis, sate telur puyuh, dll bahannya saya ambil dari pemasok langganan. Gorengan seperti tahu isi, tahu walek, tahu mercon juga ada pemasok yang mengantar. Intinya, bahan-bahan saya pilih sendiri biar rasa dan kualitasnya tetap terjaga, soalnya itu yang bikin pelanggan mau balik lagi dek.”³⁹

³⁸ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 05 November 2025

³⁹ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 05 November 2025

Meskipun menyediakan beragam menu angkringan seperti aneka sate, gorengan, dan minuman, saat ini Angkringan Heru Glen lebih memfokuskan pada peningkatan kualitas menu utama seperti sate-satean dan minuman karena kedua menu tersebut paling diminati oleh konsumen sejak angkringan ini mulai beroperasi. Konsumen Angkringan Heru Glen tidak hanya berasal dari lingkungan sekitar Desa Tegalsari, namun juga banyak pelanggan yang berasal dari wilayah Ambulu dan beberapa Kecamatan lain. Hal tersebut tidak lepas dari peran aktif pemilik, yaitu Bapak Heru, yang terus mempromosikan angkringannya melalui berbagai saluran, termasuk media sosial dan jaringan pelanggan tetap.

Pemilik Angkringan Heru Glen, yaitu Bapak Heru, berupaya menjaga kualitas produk yang disajikan kepada pelanggan. Upaya tersebut dilakukan melalui pemilihan bahan baku yang segar, pengolahan menu yang konsisten, serta penyajian makanan yang rapi dan higienis. Selain menjaga kualitas rasa, pemilik juga memastikan proses pelayanan berlangsung cepat dan ramah sehingga pelanggan merasa nyaman untuk kembali berkunjung.

Dalam meningkatkan daya saing usahanya, pemilik menerapkan berbagai strategi yang sejalan dengan konsep *Porter's Five Forces*. Untuk menghadapi persaingan dengan angkringan lain di sekitar Desa Tegalsari, pemilik fokus memperkuat keunggulan dari segi cita rasa, kebersihan tempat, serta harga yang tetap terjangkau. Bapak Heru juga membangun

hubungan yang baik dengan para pelanggan melalui komunikasi langsung dan pelayanan yang personal sehingga pelanggan merasa dihargai.

Dalam usaha angkringan hubungan bapak Heru dengan pemasok juga dikelola secara baik untuk mengurangi tekanan daya tawar pemasok. Pemilik usaha mempunyai beberapa pemasok alternatif agar harga bahan baku tetap stabil dan proses produksi tidak terganggu apabila salah satu pemasok mengalami kendala.

Berbagai upaya tersebut membantu Angkringan Heru Glen tetap bertahan dan berkembang di tengah kompetisi kuliner lokal. Implementasi prinsip-prinsip dalam *Porter's Five Forces* menjadikan angkringan ini mampu mempertahankan posisinya serta meningkatkan daya saingnya di lingkungan usaha yang semakin kompetitif.

Gambar 4.1

Logo Angkringan Heru Glen



2. Letak Geografis Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember

Kecamatan Ambulu adalah salah satu Kecamatan yang terletak di Kabupaten Jember, Provinsi Jawa Timur, Indonesia, dengan luas wilayah

sekitar 104,39 km². Kecamatan ini berada di dataran rendah dengan ketinggian antara 0 hingga 500 meter di atas permukaan laut. Secara geografis, Ambulu berbatasan dengan Kecamatan Jenggawah di sebelah utara, Kecamatan Tempurejo di sebelah timur, Kecamatan Wuluhan di sebelah barat, dan berbatasan langsung dengan Samudra Hindia di sebelah selatan. Wilayah ini terdiri dari 7 desa yaitu Desa Sumber Rejo, Desa Andongsari, Desa Sabrang, Desa Ambulu, Desa Pontang, Desa Karang Anyar, dan Desa Tegalsari. Geomorfologi kecamatan ini berupa dataran tinggi yang dikelilingi perbukitan di bagian timur dan pantai di bagian selatan.⁴⁰

Gambar 4.2

Letak Lokasi Angkringan Heru Glen



⁴⁰ Wahyu Firmansyah dan Akbar Maulana. “Peran Pemerintah Desa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Untuk Mewujudkan Desa Mandiri Di Desa Ambulu Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember”, *Jurnal Ilmu Sosial*. Vol.4, No.4, (2024).

B. Penyajian Data dan Analisis

1. Implementasi Strategi Analisis *Porter's Five Forces* Untuk Meningkatkan Daya Saing di Angkringan Heru Glen

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.

Adapun ada lima kekuatan strategi yang dikemukakan oleh Michael E. Porter yaitu: persaingan antar usaha sejenis, ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, daya tawar pembeli, dan daya tawar pemasok. Berikut hasil wawancara terkait persaingan bisnis industri sejenis angkringan di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

a. Persaingan Antar Usaha Sejenis

Dengan adanya pesaing antar usaha sejenis maka kemungkinan akan terjadi persaingan. Angkringan yang fokus terhadap produk harus berlaku inovasi dan nilai tambah produk dengan seiring berjalannya waktu dan trend yang lebih menarik untuk menambah daya tarik konsumen.

Menurut Bapak Heru (pemilik usaha angkringan) saat diwawancara menyatakan:

“Persaingan usaha angkringan di sini cukup ketat dek. Apalagi sekarang banyak angkringan baru yang muncul dengan konsep berbeda-beda. Biasanya pesaing masuk dengan menawarkan harga yang lebih murah atau menu yang lebih variatif untuk menarik pelanggan. Tapi di angkringan saya ini, alhamdulillah pelanggan tetap ada karena saya sudah punya ciri khas sendiri mulai dari rasa, kebersihan, sampai suasana tempatnya dan disini setiap hari Jum’at malam diadakan live musik. Jadi meskipun ada angkringan baru, mereka tidak mudah merebut pelanggan karena saya menjaga kualitas menu dan pelayanan dek.”⁴¹

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa tingkat persaingan antar angkringan di wilayah Kecamatan Ambulu tergolong tinggi. Namun, Angkringan Heru Glen mampu bertahan karena memiliki keunggulan kompetitif berupa cita rasa yang konsisten, pelayanan yang ramah, serta kebersihan tempat yang menjadi identitas usahanya. Faktor kualitas dan harga yang sesuai dengan daya beli masyarakat menjadi unsur penting dalam menentukan daya saing angkringan tersebut. Keunggulan-keunggulan ini mendukung implementasi *Porter’s Five Forces* dalam meningkatkan posisi Angkringan Heru Glen di tengah persaingan industri kuliner lokal.

Hal ini juga disampaikan pemilik usaha angkringan lainnya yaitu Mas Asar mengatakan:

“Meskipun di sekitar Ambulu banyak angkringan lain, masing-masing punya ciri khas sendiri mbak. Biasanya peningkatan pesaing mulai terasa saat musim liburan atau akhir pekan, soalnya banyak angkringan baru yang ikut buka dengan menu dan konsep yang berbeda-beda. Tapi bagi saya, yang paling penting itu menjaga kualitas rasa dan kebersihan, karena itu yang bikin pelanggan mau balik lagi. Bahan baku untuk menu angkringan juga mudah dicari di daerah sini, tinggal

⁴¹ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 07 November 2025

bagaimana kita mengolahnya supaya hasilnya tetap enak dan konsisten.”⁴²

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa persaingan antar usaha angkringan di Kecamatan Ambulu cukup tinggi, terutama karena kemudahan dalam memperoleh bahan baku dan banyaknya penjual baru yang bermunculan. Namun, persaingan ini tidak sepenuhnya melemahkan posisi Angkringan Heru Glen, karena masing-masing angkringan memiliki keunikan dalam cita rasa, menu, dan kualitas pelayanan.

Faktor perbedaan kualitas makanan, kebersihan tempat, dan konsistensi rasa menjadi penentu utama daya saing antar angkringan. Hal ini sejalan dengan salah satu aspek *Porter's Five Forces*, yaitu persaingan di antara usaha sejenis, yang dapat dihadapi dengan memperkuat keunggulan produk dan pelayanan agar tetap menjadi pilihan utama pelanggan.

b. Ancaman Pendatang Baru

Ancaman pendatang baru dalam usaha angkringan sangat dipengaruhi oleh rintangan masuk yang ada, seperti modal awal yang dibutuhkan, loyalitas pelanggan, kemudahan memperoleh bahan baku, akses terhadap lokasi strategis, dan kemampuan pemilik mempertahankan kualitas produk maupun pelayanan. Semakin rendah rintangan masuk, maka semakin besar potensi munculnya pesaing baru.

⁴² Asar, diwawancarai oleh penulis, Jember, 09 November 2025

Salah satu paling efektif untuk menghadapi pendatang baru adalah dengan memperkuat diferensiasi dapat berbentuk kualitas produk lebih tinggi, layanan pelanggan yang unggul atau citra merek yang kuat.

Lebih lanjut saat Bapak Heru (pemilik usaha angkringan) saat diwawancarai mengatakan:

“Saya mulai buka angkringan ini modalnya tidak terlalu besar, dek. Yang penting waktu itu saya punya peralatan dasar, meja, kursi, gerobak, dan peralatan lainnya dan bahan-bahan untuk menu. Usaha ini bisa jalan terus karena pelanggan mulai percaya sama rasa dan kebersihan di sini. Sekarang alhamdulillah pelanggan tambah banyak, bahkan ada yang datang dari luar desa. Untuk bahan baku juga mudah didapat di sekitar Ambulu, jadi sebenarnya siapa pun bisa buka angkringan. Tapi mempertahankan pelanggan itu yang sulit, apalagi kalau pelayanan dan rasanya tidak konsisten.”⁴³

Dari pernyataan tersebut terlihat bahwa modal awal yang dibutuhkan untuk membuka angkringan relatif sedang, sehingga ancaman pendatang baru cukup tinggi. Namun, pemilik Angkringan Heru Glen memiliki keunggulan berupa konsistensi rasa, kebersihan tempat, dan loyalitas pelanggan, sehingga pendatang baru tidak mudah menggantikan posisinya.

Hal ini juga diperkuat oleh Mas Arif Dwi Prasetyo salah satu pelanggan yang sering berkunjung:

“Di sini itu enakya stabil mbak. Rasanya nggak pernah berubah. Tempatnya juga nyaman dan bersih. *Ownernya* juga ramah sama pelanggan, dan disini juga tempatnya dekat dengan kuliner yang lain. Kalau ada angkringan baru ya pasti

⁴³ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 10 November 2025

saya coba, tapi akhirnya balik ke sini lagi karena sudah cocok.”⁴⁴

Berdasarkan pernyataan tersebut, dapat dipahami bahwa loyalitas pelanggan menjadi salah satu faktor penghambat masuknya pendatang baru ke pasar angkringan di daerah tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis, ancaman pendatang baru dalam usaha angkringan di Desa Tegalsari tergolong cukup tinggi karena modal awal tidak terlalu besar, sehingga banyak orang berpotensi membuka usaha serupa. Akses bahan baku sangat mudah, membuat angkringan mudah ditiru dan lokasi strategis di Ambulu menjadi daya tarik bagi usaha baru.

Namun, posisi Angkringan Heru Glen tetap kuat karena memiliki loyalitas pelanggan, cita rasa konsisten, kebersihan dan kenyamanan tempat, pelayanan yang ramah dan kepercayaan pelanggan yang telah terbentuk bertahun-tahun.

c. Ancaman Produk Pengganti

Ancaman produk pengganti bagi Angkringan Heru Glen tergolong cukup tinggi karena masyarakat di Desa Tegalsari dan wilayah Ambulu memiliki banyak pilihan alternatif makanan yang dapat memenuhi kebutuhan kuliner mereka. Kehadiran berbagai jenis warung makan seperti pecel lele, nasi goreng, ayam geprek, bakso, dan makanan cepat saji lainnya membuat konsumen dengan mudah beralih apabila produk angkringan tidak mampu memenuhi selera atau

⁴⁴ Arif Dwi Prasetyo, diwawancarai oleh penulis, Jember 11 November 2025

harapan mereka. Selain itu, keberadaan kafe-kafe kecil yang menawarkan suasana lebih modern dan layanan pesan antar melalui aplikasi semakin menambah variasi produk substitusi yang dapat menggantikan fungsi angkringan sebagai tempat makan maupun tempat berkumpul. Dalam kondisi ini, Angkringan Heru Glen perlu mempertahankan kualitas rasa, menjaga kebersihan, menetapkan harga yang terjangkau, serta menciptakan kenyamanan bagi pelanggan agar tetap mampu bersaing dengan berbagai alternatif tersebut. Konsistensi dalam kualitas produk dan pelayanan menjadi faktor penting untuk menjaga loyalitas pelanggan di tengah tingginya tekanan dari produk pengganti yang tersedia di lingkungan sekitar.

d. Daya Tawar Pembeli

Kelompok pembeli memiliki peran penting dalam menentukan kekuatan persaingan usaha kuliner, termasuk angkringan. Kekuatan tawar pembeli dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti jumlah permintaan, kualitas produk yang diharapkan, serta kondisi pasar yang sedang berlangsung.

Hal ini disampaikan oleh Bapak Heru (pemilik usaha angkringan) saat diwawancarai. Beliau mengatakan:

“Permintaan di angkringan ini sifatnya musiman dek. Kalau malam Minggu atau hari libur biasanya ramai dan banyak yang pesan. Tapi saya tetap sesuaikan harga dengan biaya bahan baku. Harga bahan baku sekarang sering naik, jadi saya nggak bisa banting harga terlalu jauh, karena kualitas juga harus dijaga.”⁴⁵

⁴⁵ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 10 November 2025

Hal ini menunjukkan bahwa konsumen dapat menawar harga ketika volume permintaan meningkat, tetapi pemilik tetap mempertimbangkan harga bahan baku yang tidak stabil.

e. Daya Tawar Pemasok

Kekuatan daya tawar pemasok dalam industri kuliner, termasuk usaha angkringan, sangat berpengaruh terhadap biaya produksi dan kualitas menu yang disajikan. Pemasok dapat memengaruhi usaha melalui kenaikan harga bahan baku maupun penurunan kualitas barang yang diterima. Karena itu, hubungan antara pemilik usaha dan pemasok menjadi faktor penting untuk mempertahankan stabilitas harga dan kualitas.

Hal ini disampaikan oleh Bapak Heru (pemilik usaha angkringan) ketika diwawancarai. Beliau mengatakan:

“Biasanya saya beli bahan baku di 2 sampai 3 tempat dek dan ada pemasok yang mengantar juga. Fungsinya buat jaga-jaga kalau ada satu toko yang stoknya habis atau harganya sedang tinggi. Jadi saya bisa pindah ke pemasok lain. Tapi tetap, kualitas bahan itu yang paling utama, karena itu yang dilihat pelanggan dari rasa masakan.”⁴⁶

Hal ini menunjukkan bahwa memiliki lebih dari satu pemasok membantu mengurangi ketergantungan pada satu pihak saja, sehingga dapat menurunkan tekanan dari pemasok.

Bapak Heru (pemilik usaha angkringan) saat diwawancarai juga menambahkan penjelasannya:

⁴⁶ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 11 November 2025

“Kalau lagi musim tertentu, misalnya menjelang hari raya atau saat harga bahan baku naik, pemasok biasanya menaikkan harga, minyak, telur puyuh, dan ayam itu yang sering naik. Kalau sudah begitu, saya harus pintar mengatur biaya supaya harga jual tidak naik terlalu tinggi. Tapi tetap saya sesuaikan dengan kualitas bahan, karena kalau kualitasnya rendah, pelanggan pasti komplain.”⁴⁷

Dari penjelasan tersebut terlihat bahwa kualitas produk angkringan sangat bergantung pada kualitas bahan baku, dan harga dari pemasok dapat berdampak langsung pada harga jual menu angkringan.

Analisis persaingan usaha angkringan di sini bertujuan untuk mengetahui tingkat persaingan usaha angkringan di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember terhadap usaha kuliner pesaing lainnya. Metode yang digunakan untuk menganalisis daya saing adalah metode analisis *Porter's Five Forces*. Komponen yang akan digunakan pada

Porter's Five Forces yaitu persaingan antar usaha sejenis, ancaman pendatang baru, ancaman produk pengganti, daya tawar pemasok, dan daya tawar konsumen.

2. Faktor-Faktor yang Menjadi Hambatan Dalam Penerapan Strategi

***Porter's Five Forces* di Angkringan Heru Glen**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Angkringan Heru Glen di Desa Tegalsari, dapat diketahui bahwa dalam upaya penerapan strategi *Porter's Five Forces* sebagai peningkatan daya saing, terdapat sejumlah hambatan yang dihadapi oleh pemilik usaha. Hambatan-

⁴⁷ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 11 November 2025

hambatan ini muncul karena dinamika persaingan kuliner yang semakin ketat, serta persaingan antar usaha sejenis. Temuan lapangan menunjukkan bahwa kendala tersebut tidak hanya berasal dari faktor eksternal, tetapi juga dari faktor internal yang berkaitan dengan kemampuan usaha dalam beradaptasi terhadap perkembangan zaman, terutama di era digitalisasi pemasaran kuliner saat ini.

Salah satu hambatan yang ditemukan adalah ancaman pendatang baru dalam penerapan strategi *Porter's Five Forces* di Angkringan Heru Glen. Usaha angkringan memiliki karakteristik yang mudah ditiru dan tidak membutuhkan modal yang besar. Hal ini menyebabkan banyak masyarakat yang mulai membuka usaha kuliner sederhana seperti angkringan, terutama di kawasan Tegalsari yang cukup ramai pada malam hari. Jumlah pendatang baru yang terus bertambah membuat tingkat persaingan semakin ketat, karena konsumen dapat dengan mudah beralih ke tempat lain yang menawarkan menu, suasana, atau harga yang lebih menarik.

Pendatang baru juga membawa pembaruan dalam bentuk inovasi dan variasi menu yang lebih modern, seperti angkringan dengan konsep kafe sederhana, minuman kekinian, atau penyajian yang lebih menarik. Hal ini menjadi tantangan besar bagi Angkringan Heru Glen yang masih mengandalkan konsep tradisional. Pemilik usaha menyampaikan dalam wawancara bahwa:

“Sekarang ini yang buka angkringan baru itu banyak sekali dek, apalagi anak muda yang ingin coba-coba usaha. Modalnya tidak

besar, jadi mereka tinggal sewa tempat kecil dan buat menu yang hampir sama. Kadang mereka juga membawa konsep baru yang lebih menarik.”⁴⁸

Pernyataan tersebut menggambarkan bahwa ancaman dari pendatang baru tidak hanya soal jumlah yang terus meningkat, tetapi juga kualitas dan inovasi yang dibawa oleh para pelaku usaha baru. Hal ini menjadi hambatan dalam mempertahankan pelanggan, terutama jika Angkringan Heru Glen tidak melakukan pembaruan yang relevan dengan kebutuhan pasar.

Selanjutnya persaingan antar usaha sejenis menjadi hambatan paling dominan dalam penerapan strategi *Porter's Five Forces* di Angkringan Heru Glen dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, jumlah angkringan di wilayah Tegalsari terus meningkat dari tahun ke tahun. Banyak masyarakat yang melihat usaha angkringan sebagai peluang yang mudah dimasuki karena tidak membutuhkan modal besar serta memiliki permintaan konsumen yang stabil pada malam hari. Kondisi ini menjadikan persaingan semakin ketat, terutama dalam hal variasi menu, pelayanan, kenyamanan tempat, serta konsistensi rasa makanan yang ditawarkan.

Salah satu hambatan yang muncul dari persaingan tersebut adalah kesamaan jenis produk yang dijual. Hampir semua angkringan di wilayah tersebut menawarkan menu yang serupa seperti nasi kucing, sate-satean, gorengan, minuman hangat dan menu yang lainnya. Karena produk yang

⁴⁸ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 17 November 2025

dijual tidak memiliki perbedaan yang mencolok, konsumen dengan mudah berpindah ke angkringan lain yang dianggap memberikan porsi lebih banyak, rasa lebih cocok, atau harga lebih terjangkau. Hal ini membuat pemilik Angkringan Heru Glen harus menjaga konsistensi rasa dan kualitas meskipun kondisi pasar terus berubah. Hal ini diperkuat oleh hasil wawancara dengan pemilik Angkringan Heru Glen yaitu Bapak Heru yang menyatakan bahwa:

“Kalau di sekitar sini, angkringan sudah banyak dek. Menunya hampir sama semua, jadi pelanggan bebas memilih yang menurut mereka paling cocok.”⁴⁹

Dari wawancara tersebut terlihat bahwa hambatan bukan hanya muncul dari banyaknya pesaing, tetapi juga dari cara pesaing berkompetisi dalam menarik pelanggan melalui harga dan porsi. Pemilik harus melakukan penyesuaian agar tetap mampu mempertahankan pelanggan tanpa mengorbankan kualitas dan keuntungan.

Pernyataan tersebut di dukung juga oleh pelanggan Angkringan Heru Glen yaitu Kak Nurul Maghfiroh mengatakan bahwa:

“Kalau nongkrong saya lebih sering datang ke Angkringan Heru Glen ini mbak karena tempatnya luas. Jadi enak kalau datang sama teman-teman, tidak sempit dan tidak sumpek. Kalau angkringan lain kadang tempatnya kecil kalau ngga gitu alas tikarnya cuma ada beberapa saja, dan pencahayaan terdakang di angkringan lain ada yang tidak terlalu terang. Di sini lebih leluasa dan suasananya juga nyaman.”⁵⁰

Pernyataan pelanggan tersebut menunjukkan bahwa faktor kenyamanan fisik memiliki pengaruh besar terhadap loyalitas konsumen.

⁴⁹ Heru, diwawancarai oleh penulis, Jember, 17 November 2025

⁵⁰ Nurul Maghfiroh, diwawancarai oleh penulis, Jember, 18 November 2025

Bagi sebagian besar pelanggan, angkringan bukan hanya tempat untuk membeli makanan, tetapi juga menjadi ruang untuk berkumpul dan menikmati suasana santai di malam hari. Hal ini menjadikan ukuran tempat, ketersediaan tempat duduk, serta suasana angkringan sebagai aspek yang mampu membedakan Angkringan Heru Glen dari pesaing lainnya.

Namun demikian, meskipun memiliki keunggulan dalam hal kenyamanan dan luasnya area, persaingan antar usaha sejenis tetap menjadi hambatan penting. Angkringan lain berusaha meningkatkan daya saing dengan menyediakan menu yang lebih variatif, harga yang lebih murah, atau menata tempat agar terlihat lebih menarik. Beberapa pesaing bahkan menambahkan dekorasi sederhana seperti lampu gantung, karpet duduk, atau musik yang membuat suasana lebih hidup. Upaya-upaya ini menimbulkan tantangan bagi Angkringan Heru Glen untuk tetap mempertahankan posisi di tengah banyaknya pilihan yang tersedia bagi konsumen.

Hambatan persaingan juga terlihat dari preferensi pelanggan yang tidak selalu sama. Meskipun pelanggan yang diwawancarai merasa nyaman karena tempatnya luas, sebagian pelanggan lain mungkin lebih memilih angkringan yang menawarkan suasana tertentu seperti pencahayaan hangat, konsep unik, atau menu minuman modern. Variasi kebutuhan dan preferensi inilah yang membuat persaingan antar angkringan tidak dapat dipandang sebagai hambatan sederhana.

Persaingan bersifat dinamis dan terus berubah mengikuti tren dan selera masyarakat.

Selain pelanggan, salah satu warga sekitar juga memberikan tanggapannya mengenai persaingan antar angkringan yaitu Bapak Edi Wijayanto, ia menyampaikan bahwa:

“Sebenarnya angkringan di sekitar sini sudah banyak mbak, tapi Angkringan Heru ini salah satu yang cukup ramai karena tempatnya memang luas, dekat dengan kuliner lainnya juga dan dekat dengan jalan raya. Orang-orang kalau datang berkelompok lebih memilih ke sini. Tapi kalau soal persaingan tetap ada mbak, karena angkringan lain kadang menawarkan menu yang lebih lengkap atau harga yang sedikit lebih murah.”⁵¹

Dari penjelasan tersebut tampak bahwa meskipun Angkringan Heru Glen memiliki keunggulan dalam kenyamanan tempat, usaha lain tetap memberikan tekanan persaingan melalui aspek lain seperti harga dan variasi menu. Artinya, keunggulan tersebut perlu dipertahankan dan dikembangkan agar tetap menjadi nilai lebih yang dapat memikat pelanggan.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa kenyamanan tempat menjadi salah satu kekuatan Angkringan Heru Glen yang mampu menahan tekanan persaingan antar usaha sejenis. Namun di sisi lain, persaingan tetap menjadi hambatan karena pesaing terus melakukan inovasi dan perbaikan dalam hal menu, pelayanan, dan fasilitas. Untuk menjaga keunggulan kompetitif, Angkringan Heru Glen

⁵¹ Edi Wijayanto, diwawancarai oleh penulis, Jember, 21 November 2025

perlu mempertahankan kualitas fasilitas tempat sekaligus melakukan peningkatan pada aspek lain yang menjadi kebutuhan konsumen saat ini.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan data-data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, serta dokumentasi yang dilakukan di Angkringan Heru Glen yang berada di Desa Tegalsari Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Setelah penyajian data, data dianalisis untuk menemukan temuan-temuan tertentu. Temuan-temuan ini diuraikan sesuai dengan temuan penelitian selama di lapangan yang berlangsung. Fokus penelitian ini akan dibahas sebagai berikut:

1. Implementasi Strategi Analisis *Porter's Five Forces* Untuk Meningkatkan Daya Saing di Angkringan Heru Glen

Implementasi strategi *Porter's Five Forces* pada Angkringan Heru Glen didasari oleh kondisi nyata usaha yang telah dijelaskan pada temuan awal, yaitu karakteristik pelanggan, tingkat persaingan, hubungan dengan pemasok, aktivitas harian angkringan, hingga faktor lingkungan usaha. Hasil wawancara menunjukkan bahwa Angkringan Heru Glen berada pada persaingan yang cukup ketat karena banyak angkringan sejenis di wilayah Tegalsari dan sekitarnya. Menu yang ditawarkan setiap angkringan pada dasarnya homogen, seperti sate usus, sate telur puyuh, gorengan, serta minuman instan yang umum dijumpai. Kesamaan produk ini menyebabkan pelanggan memiliki banyak alternatif dan mudah berpindah apabila menemukan sedikit perbedaan pada rasa, harga, porsi, atau kenyamanan tempat. Hal ini sejalan dengan temuan lapangan bahwa

beberapa pelanggan memilih Heru Glen karena tempatnya lebih luas, kebersihannya lebih terjaga, dan pelayanan pemilik yang ramah serta cepat merespon kebutuhan pelanggan.⁵²

Di sisi lain, ancaman pendatang baru sangat nyata karena bisnis angkringan memiliki hambatan masuk (*entry barrier*) yang rendah. Modal yang dibutuhkan relatif kecil dan konsep mudah ditiru, sehingga angkringan baru kerap bermunculan dengan inovasi konsep modern atau variasi menu. Munculnya pendatang baru ini menuntut angkringan Heru Glen untuk mempertahankan keunggulan rasa dan pelayanan yang selama ini menjadi ciri khas. Pemilik menyampaikan bahwa loyalitas pelanggan merupakan kekuatan utama dalam menghadapi pendatang baru. Hubungan kedekatan sosial antara pemilik dan pelanggan menjadi salah satu strategi tak tertulis tetapi efektif dalam mempertahankan basis pelanggan. Hal ini sesuai dengan prinsip Porter bahwa usaha kecil dapat bertahan dari ancaman pendatang baru apabila memiliki hubungan pelanggan yang kuat.⁵³

Ancaman produk pengganti juga menjadi faktor penting yang diperhatikan dalam implementasi strategi *Porter's Five Forces*. Konsumen, khususnya anak muda, kini memiliki banyak pilihan makanan seperti ayam geprek, nasi goreng, mie ayam, kafe kecil, hingga makanan cepat saji. Produk substitusi ini tidak hanya menawarkan menu berbeda

⁵² Firmani, Dwi Ayu, dkk, "Perbandingan Strategi Competitive Analysis antara PT Gudang Garam dan HM Sampoerna Menggunakan Porter's Five Forces," *JURMA: Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, Vol. 3 No. 2 (2023)

⁵³ Oryza Rahma Amaliah, "Analisis Five Forces Porter pada Persaingan Bisnis Sepatu" (Jember: UIN KHAS Jember, 2023)

tetapi juga memberikan pengalaman makan yang lebih modern. Dalam konteks ini, strategi Angkringan Heru Glen dipusatkan pada konsistensi rasa dan harga yang terjangkau. Pelanggan menyebutkan bahwa rasa makanan yang stabil, suasana yang nyaman, serta kesan akrab dengan pemilik merupakan alasan utama mereka tetap memilih Heru Glen dibandingkan pilihan lain. Strategi menjaga kualitas dan pengalaman pelanggan ini sesuai dengan Porter yang menyatakan bahwa menghadapi ancaman substitusi harus dilakukan dengan meningkatkan nilai tambah produk.⁵⁴

Dari sisi daya tawar pemasok, implementasi strategi *Porter's Five Forces* dilakukan dengan menjaga hubungan baik dengan pemasok tetap agar kualitas bahan baku terjaga. Pemilik menyebutkan bahwa harga telur, ayam, dan minyak goreng sering naik, sehingga ia harus menjaga agar harga jual tetap stabil tanpa menurunkan kualitas makanan. Pemilik juga memiliki beberapa pemasok cadangan untuk memastikan ketersediaan stok. Strategi ini berada dalam ranah mitigasi risiko pemasok sebagaimana dijelaskan dalam analisis Porter, yaitu menjaga kemitraan dengan pemasok untuk meminimalkan fluktuasi harga dan kualitas bahan baku.⁵⁵

Terakhir, daya tawar pembeli, dalam penerapan *Porter's Five Forces* daya tawar pembeli ini cukup tinggi, karena pelanggan memiliki

⁵⁴ Michael E. Porter, "Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors" (New York: Free Press, 1998).

⁵⁵ Novita Fadhilah, dkk, "Memperkuat Posisi Daya Saing Perusahaan," *JMCBUS: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Vol. 12 No. 1 (2023).

banyak alternatif angkringan, pemilik angkringan berupaya menarik dan mempertahankan pelanggan melalui pelayanan ramah, respon cepat, suasana nyaman, serta komunikasi yang ramah dengan pelanggan. Hal ini telah terbukti efektif karena pelanggan memilih Kembali ke Angkringan Heru Glen berdasarkan kualitas layanan dan kenyamanan tempat, bukan sekadar rasa makanan. Strategi membangun kedekatan ini selaras dengan teori Porter bahwa pelaku usaha harus memperkuat *customer intimacy* agar tidak mudah ditinggalkan pembeli.⁵⁶

2. Faktor-Faktor yang Menjadi Hambatan Dalam Penerapan Strategi *Porter's Five Forces* di Angkringan Heru Glen

Penerapan strategi *Porter's Five Forces* pada Angkringan Heru Glen menghadapi berbagai hambatan, di mana persaingan antar usaha sejenis menjadi salah satu kendala utama karena banyaknya angkringan lain di Desa Tegalsari yang menawarkan menu serupa dengan harga kompetitif. Selain itu, ancaman pendatang baru semakin tinggi akibat rendahnya hambatan masuk seperti modal kecil dan kemudahan akses bahan baku lokal, yang menyebabkan munculnya pesaing baru dengan inovasi menu atau promosi melalui media sosial, sehingga memaksa Angkringan Heru Glen untuk terus beradaptasi agar tidak kehilangan pelanggan.

Angkringan Heru Glen dalam memasarkan produknya masih mengandalkan teknik tradisional dan penjualan langsung di lokasi, yang

⁵⁶ Arif Fajar Wijaya dan Sutarno Hintoro, "Analisis Strategi Bersaing pada Biznet Branch Salatiga Menggunakan Porter's Five Forces," *JEMSI*, Vol. 2 No. 4 (2021)

membatasi jangkauan pasar di luar Desa Tegalsari meskipun memiliki keunggulan operasional 24 jam, sehingga sulit bersaing dengan UMKM kuliner lain yang telah memanfaatkan platform digital untuk menarik pelanggan. Ancaman produk pengganti seperti warung makan modern atau layanan pengantaran online semakin menekan usaha tradisional ini, di mana konsumen lebih memilih kemudahan Gojek atau Gofood daripada kunjungan langsung, sementara Angkringan Heru Glen masih jarang menggunakan media sosial seperti Instagram atau WhatsApp karena disana masih mengandalkan promosi dari pelanggan.

Kurangnya inovasi digital pada Angkringan Heru Glen semakin memperparah posisi kompetitifnya, di mana generasi Z di Jember yang mendominasi pengguna internet lebih tertarik pada konten visual seperti TikTok atau Instagram Reels dari UMKM kuliner lain, sementara Angkringan Heru Glen kurang memanfaatkan pemasaran digital. Hal ini menyebabkan hilangnya peluang pasar ekspor lokal atau kolaborasi dengan kreator konten muda, sebagaimana terlihat pada UMKM angkringan di Jember kota yang berhasil meningkatkan omzet melalui konten, sehingga Heru Glen perlu segera adaptasi agar tidak tertinggal dalam ekonomi digital yang sedang berkembang pesat di wilayah tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Setelah menyajikan dan menganalisis data yang diperoleh, dan memberikan pandangan suatu temuan baru dari penulis, hal tersebut akan kembali disajikan dalam bentuk kesimpulan yang singkat. Tujuannya supaya bisa mengambil intisari dari pembahasan diatas oleh karenanya penulis menyimpulkan bahwa;

1. Implementasi strategi analisis Porters Five Forces untuk meningkatkan daya saing di Angkringan Heru Glen dilakukan melalui peningkatan variasi menu yang beragam seperti sate-satean, dan minuman tradisional, pemilihan lokasi strategis di tepi jalan utama, serta pembangunan hubungan pelanggan yang kuat melalui pelayanan ramah dan operasional 24 jam, yang secara keseluruhan memperkuat posisi kompetitif di tengah persaingan ketat UMKM kuliner di Desa Tegalsari Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.
2. Faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam penerapan strategi Porters Five Forces di Angkringan Heru Glen meliputi persaingan yang ketat, tingginya ancaman pendatang baru, serta tekanan dari produk pengganti seperti layanan pesan antar online. Keterbatasan dalam pemasaran digital membuat jangkauan pasarnya sempit dan melemahkan posisinya di tengah UMKM kuliner lain yang lebih adaptif terhadap teknologi. Untuk meningkatkan daya saing, Angkringan Heru Glen perlu segera berinovasi

dan memanfaatkan media digital sebagai strategi utama pengembangan usaha.

B. Saran

Dampak positif dari penerapan strategi *Porters Five Forces* dalam meningkatkan daya saing UMKM Angkringan Heru Glen jauh lebih besar daripada hambatan yang dihadapi, karena memungkinkan identifikasi kekuatan kompetitif seperti variasi menu dan lokasi strategis yang dapat mempertahankan loyalitas pelanggan di tengah persaingan ketat di Desa Tegalsari. Maka dalam penelitian ini penulis sangat berharap hendaknya semua pelaku UMKM memahami lebih jauh tentang bagaimana penerapan *Porters Five Forces* secara menyeluruh sehingga tidak hanya berpandangan bahwa daya saing hanya bergantung pada harga murah saja tetapi juga harus memikirkan strategi menghadapi ancaman pendatang baru dan substitusi produk. Namun jika mengenal serta memahami terkait analisis lima kekuatan kompetitif tersebut tidak hanya mampu meningkatkan pendapatannya tetapi juga memperkuat posisi pasar, seperti contohnya Angkringan Heru Glen yang mampu memanfaatkan operasional 24 jam dan hubungan pelanggan sebagai diferensiasi utama. Maka hendaknya apa yang dilakukan Angkringan Heru Glen ditiru oleh kalangan pelaku angkringan lain di Kecamatan Ambulu dengan cara menerapkan *Porters Five Forces* secara berkelanjutan dalam operasional harian guna meningkatkan keberlangsungan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustinus Fritz Wijaya dan Septian Hintoro, 2021. "Analisis Strategi Bersaing Pada Biznet Branch Salatiga Menggunakan *Porter's Five Forces*," *JEMSI: Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* <https://doi.org/10.31933/jemsi.v2i6>.
- Amaliah, Okky Rizqi. 2023. "Analisis *Five Forces Porter* Pada Persaingan Bisnis Sepatu Di Kecamatan Prajurit Kulon Mojokerto." Skripsi, UIN Khas Jember.
- Fadhilah, Nur, et.al. 2023. "Memperkuat Posisi Daya Saing Perusahaan" *Journal of Management and Creative Business (JMCBUS)* 1 no.1
- Firmani, et.al. 2023. "Perbandingan Strategi Competitive Analysis Antara PT Gudang Garam Dan HM Sampoerna Menggunakan Metode Analisis *Porter's Five Forces*," *JURMA: Jurnal Riset Manajemen* 1, no.3 <https://doi.org/10.54066/jurma.v1i3.595>.
- Firmansyah, Wahyu dan Maulana, Akbar. 2024. "Peran Pemerintah Desa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Untuk Mewujudkan Desa Mandiri Di Desa Ambulu Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember." *Jurnal Ilmu Sosial*, Vol. 4, No. 4. Universitas Muhammadiyah Jember.
- Hasanah, Salsabila Aimatul, Muzayanah, dan Wildan Khisbullah Suhma. 2025. "Upaya Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Jember: Studi Kasus Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember." *Jurnal Penelitian Nusantara* 1(3): 614. <https://doi.org/10.59435/menulis.v1i3.162>
- Hidayatullah, M.F., Vera Susanti, dan Raudhia Nur Salsabila. 2023. "Strategi Literasi Digital Marketing pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) Kabupaten Jember." *MABNY: Journal of Sharia Management and Business* 3, no. 2.
- Karmila, Wiwik. 2021. "Strategi Bersaing Produk Usaha Roti Zahra Dalam Meningkatkan Daya Saing Di Desa Salujambu Kecamatan Lamasi." Skripsi, IAIN Palopo.
- Luthfyah, Siti Nur Azizatul, Nurul Widyawati Islami Rahayu, dan Abdul Rokhim. 2022. "Analisis Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kampung *Sustainable Development Goals (SDGs)* Dalam Peningkatan Kesejahteraan." *Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah* 3, no. 2.
- Masruroh, Nikmatul, dan Slamet Riyadi. 2024. "Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Hubungan Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan Peken Surabaya." *Ejournal Unitomo* 5, no. 1.

<https://doi.org/doi.org/10.25139/sbr.v5i1.8034>.

- Masruroh, Nikmatul dan M. Syaiful Anam. 2022. "Pemaknaan Halal Antara Simbol Dan Bentuk Implementasi Keagamaan Oleh Pemilik UMKM Pasca Pemberlakuan UU No. 33 Tahun 2014." *Istinbath: Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam*. <https://doi.org/doi.org/10.20414/ijhi.v21i2.572>.
- Moleong, Lexy J. 2021. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Munir, Misbahul, Abdul Rokhim, dan Ahmad Baisuni. 2022. "Analisa Strategi Daya Saing di Masa Pandemi Covid-19 dalam Mempertahankan Bisnis dan Meningkatkan Kesejahteraan Pelaku UMKM di Lingkungan Kampus Kabupaten Jember." *Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance* 5, no. 2.
- Mustofa, Maulana. 2024. "Strategi Bersaing Dalam Pendidikan: *Porter's Five Forces And Swot Analysis* Di Min 2 Bogor Dan Mi Pembangunan Jakarta," Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Naibaho, dkk., 2024. "Analisis Keunggulan Bersaing Berdasarkan Metode *Five Force Porter* Pada Lembaga Pelatihan Dan Pembinaan UMKM Berbasis Digital," *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran* 7, no. 4. <http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp>.
- Oetama, Seanewati. 2022. *Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Dalam Bersaing*, Cv. Azka Pustaka.
- Porter, Michael E. 2018. *Porter's Five Forces*. Jakarta: School of Information Systems, BINUS University.
- Rony Prabowo dan Sekar Cahyaningsih. 2025. "Analisis Strategi Bisnis Air Minum Dalam Kemasan Dengan Pendekatan Metode *Porter's Five Forces* Dan Ris3," *Jurnal Nusantara* 8, no.1. <https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/noe>.
- Rumkholikpah, Supriyani. 2022. "Membangun Strategi Bersaing Dengan Analisis *Five Forces Porter* Pada Usaha Bungas Wedang Dayak." Skripsi, Universitas Dinamika.
- Sarwono, Jonathan. 2006 *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sirajuddin, Saleh. 2017. *Analisis Data Kualitatif*. Bandung: Pustaka Ramadhan.
- Sugiyono. 2013 *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: ALFABETA.

- Sukmadinata, Nana Syaodih. 2008. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Tohari, Nursyamsida. 2023. “Analisis Persaingan UMKM Coffe Shop Kabupaten Jember dengan *Analysis Five Poerters* Pasca Pandemi Covid-19,” *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research* 3, no.4. <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>.
- Ulfah, Ika Farida. 2016. *Akuntansi Untuk UKM*. Surakarta: CV Kekata Group.
- Viani, A., Prabawani, B., & Dewi, R. S. 2022 “Analisis Green Supply Chain Management dan *Porter’s Five Forces* pada Industri Pertanian Kopi (Studi Kasus UMKM Two Heart Kopi Posong)”. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, vol.1 no.22. Universitas Diponegoro.
- Yuwono, Tri, dkk., 2024. *Digital Marketing UMKM*, Cilacap: UNAIC Press Cilacap.



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

MATRIKS PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Implementasi Porter's Five Forces Sebagai Peningkatan Daya Saing Angkringan Heru Glen di Desa Tegalsari Kabupaten Jember	1. Porter's Five Forces 2. Daya Saing 3. UMKM Angkringan	1. Persaingan antar usaha sejenis 2. Ancaman pendatang baru 3. Ancaman produk pengganti 4. Daya tawar pembeli 5. Daya tawar pemasok	1. Jumlah usaha angkringan sejenis 2. Kemudahan membuka usaha 3. Minat konsumen terhadap produk pengganti 4. Kepuasan konsumen terhadap produk 5. Ketersediaan bahan baku 6. Stabilitas bahan baku	1. Pemilik Usaha Angkringan Heru Glen 2. Pesaing Antar Usaha Sejenis (Mas Asar) 3. Konsumen (Arif Dwi Prasetyo, Nurul Maghfiroh) 4. Warga Sekitar Angkringan Heru Glen 5. Dokumentasi	1. Pendekatan dan Jenis Penelitian: Pendekatan kualitatif, Jenis penelitian lapangan. 2. Lokasi penelitian di Desa Tegalsari, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember, Jawa Timur 3. Subyek penelitian: <i>purposive</i> 4. Teknik pengumpulan data: Observasi, Wawancara, Dokumentasi 5. Analisis data: Reduksi data, Penyajian data, Penarikan kesimpulan 6. Keabsahan data: Triangulasi sumber 7. Tahap-tahap penelitian: Tahap pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, tahap penyusunan laporan.	1. Bagaimana implementasi strategi analisis Porter's Five Forces untuk meningkatkan daya saing di Angkringan Heru Glen? 2. Apa saja faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam penerapan strategi Porter's Five Forces di Angkringan Heru Glen?

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Ria Wulandari

NIM : 221105020020

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan jujur bahwa dalam hasil penelitian ini tidak terdapat penjiplakan karya ilmiah, kecuali yang dikutip dalam skripsi ini dan dikutip sebagai sumber referensi.

Apabila di kemudian hari hasil karya ini benar terbukti ada unsur plagiarisme dan complain dari pihak luar, maka saya siap diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Oleh karena itu pernyataan ini saya buat dengan jujur tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Jember, 26 Januari 2026



Ria Wulandari

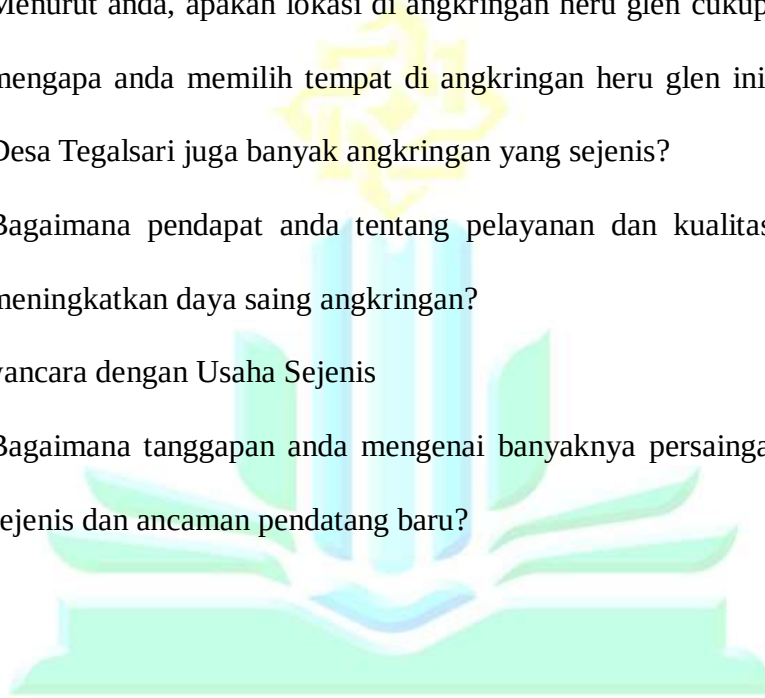
NIM. 221105020020

PEDOMAN WAWANCARA

1. Wawancara dengan Pemilik Angkringan Heru Glen

- a. Bagaimana awal mula berdirinya usaha angkringan heru glen ini dan sejak kapan usaha ini mulai bergerak?
- b. Untuk kebutuhan bahan baku di angkringan ini apakah ada pemasok yang mengantar?
- c. Berapa modal awal dalam membangun usaha angkringan ini ?
- d. Ada berapa pegawai di angkringan heru glen ini dan untuk sistem shift kerjanya bagaimana?
- e. Bagaimana strategi pemasarannya, sedangkan di Desa Tegalsari juga banyak usaha yang sejenis?
- f. Bagaimana daya tawar pembeli di angkringan ini, jika ada konsumen yang memesan banyak apakah ada pengurangan harganya juga jika konsumen yang meminta?
- g. Bagaimana daya tawar pemasok terhadap biaya produksi dan kualitas menu di Angkringan Heru Glen?
- h. Apakah ada nama akun media sosial untuk pemasarannya?
- i. Apa saja hambatan-hambatan dalam penerapan Porter's Five Forces dalam menjalankan usaha ini?
- j. Bagaimana strategi anda dalam menghadapi persaingan produk pengganti, usaha sejenis dan ancaman pendatang baru?
- k. Apakah ada keunikan di angkringan heru glen ini ketimbang di angkringan lainnya?

1. Bagaimana strategi anda untuk mempertahankan usaha angkringan ini terhadap banyaknya usaha pendatang baru sekarang ini?
2. Wawancara dengan Konsumen
 - a. Menurut anda, apakah lokasi di angkringan heru glen cukup strategis, dan mengapa anda memilih tempat di angkringan heru glen ini sedangkan di Desa Tegalsari juga banyak angkringan yang sejenis?
 - b. Bagaimana pendapat anda tentang pelayanan dan kualitas menu untuk meningkatkan daya saing angkringan?
3. Wawancara dengan Usaha Sejenis
 - a. Bagaimana tanggapan anda mengenai banyaknya persaingan antar usaha sejenis dan ancaman pendatang baru?



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

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Heru

Jabatan : *Owner* Angkringan Heru Glen

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Ria Wulandari

NIM : 221105020020

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah melakukan penelitian di Angkringan Heru Glen untuk memperoleh data dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul **"Implementasi Porter's Five Forces Sebagai Peningkatan Daya Saing Angkringan Heru Glen Di Desa Tegalsari Kabupaten Jember"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

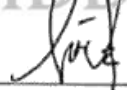
Jember, 13 Januari 2026

Owner Angkringan Heru Glen



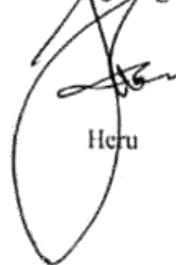
Heru

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Jenis Kegiatan	Paraf
1.	3 November 2025	Penyerahan surat izin penelitian.	
2.	5 November 2025	Wawancara dengan Bapak Heru selaku pemilik usaha angkringan di Desa Tegalsari Kabupaten Jember.	
3.	7 November 2025	Wawancara dengan Bapak Heru selaku pemilik usaha angkringan di Desa Tegalsari Kabupaten Jember.	
4.	9 November 2025	Wawancara dengan Mas Asar selaku pesaing antar usaha sejenis.	
5.	10 November 2025	Wawancara dengan Bapak Heru selaku pemilik usaha angkringan di Desa Tegalsari Kabupaten Jember.	
6.	11 November 2025	Wawancara dengan Mas Arif Dwi Prasetyo selaku konsumen di Angkringan Heru Glen.	
7.	18 November 2025	Wawancara dengan Nurul Maghfiroh selaku konsumen di Angkringan Heru Glen.	
8.	21 November 2025	Wawancara dengan Mas Edi Wijayanto selaku warga sekitar Angkringan Heru Glen.	

Jember, 13 Januari 2026

Owner Angkringan Heru Glen


Heru

DOKUMENTASI PENELITIAN



Sumber : Penyerahan surat izin penelitian kepada pemilik usaha Angkringan Heru Glen



Sumber : Wawancara dengan pesaing antar usaha sejenis



Sumber : Wawancara dengan pemilik usaha Angkringan Heru Glen



Sumber : Wawancara dengan konsumen Angkringan Heru Glen



Sumber : Lokasi sekitar Angkringan Heru Glen



Sumber : Menu Angkringan Heru Glen



Sumber : Sosial media Angkringan Heru Glen

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Ria Wulandari
NIM : 221105020020
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Implementasi *Porter's Five Forces* Sebagai Peningkatan Daya Saing Angkringan Heru Glen di Desa Tegalsari Kabupaten Jember

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 21 Januari 2026
Operator Aplikasi Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Jember, 21 Januari 2026
Operator Aplikasi Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

~~Luluk Musfiroh~~



**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: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Nomor : 71 /Un.22/D.5.KP.1/KM.05.00/01/2026

Yang bertandatangan di bawah ini Koordinator program Studi Ekonomi Syariah,
menerangkan bahwa :

Nama : Ria Wulandari
NIM : 221105020020
Semester : 8 (delapan)

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

Jember, 20 Januari 2026

A.n. Dekan
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Sofiah, M.E



SITASI DOSEN

- Hasanah, Salsabila Aimatul, Muzayanah, dan Wildan Khisbullah Suhma. (2025). “Upaya Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Jember: Studi Kasus Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember.” *Jurnal Penelitian Nusantara* 1, no.3: 614. <https://doi.org/10.59435/menulis.v1i3.162>
- Hidayatullah, M.F., Vera Susanti, dan Raudhia Nur Salsabila. (2023). “Strategi Literasi Digital Marketing pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) oleh Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) Kabupaten Jember.” *MABNY: Journal of Sharia Management and Business* 3, no. 2.
- Luthfyah, Siti Nur Azizatul, Nurul Widyawati Islami Rahayu, dan Abdul Rokhim. (2022). “Analisis Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kampung *Sustainable Development Goals (SDGs)* Dalam Peningkatan Kesejahteraan.” *Jurnal Manajemen dan Keuangan Syariah* 3, no. 2
- Masruroh, Nikmatul dan M. Syaiful Anam. (2022). “Pemaknaan Halal Antara Simbol Dan Bentuk Implementasi Keagamaan Oleh Pemilik UMKM Pasca Pemberlakuan UU No. 33 Tahun 2014.” *Istinbath: Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam*. <https://doi.org/doi.org/10.20414/ijhi.v21i2.572>.
- Munir, Misbahul, Abdul Rokhim, dan Ahmad Baisuni. (2022). “Analisa Strategi Daya Saing di Masa Pandemi Covid-19 dalam Mempertahankan Bisnis dan Meningkatkan Kesejahteraan Pelaku UMKM di Lingkungan Kampus Kabupaten Jember.” *Indonesian Journal of Islamic Economics & Finance* 5, no. 2.

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



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/>



SURAT KETERANGAN

Kami selaku pembimbing skripsi dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Ria Wulandari
NIM : 221105020020
Program Studi/Fakultas : Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah melengkapi lampiran naskah skripsi sesuai ketentuan buku pedoman akademik dan berhak diverifikasi untuk mendaftar ujian skripsi, antara lain :

No	Lampiran	Ada	Tidak
1	Lembar persetujuan Pembimbing	✓	
2	Matrik Penelitian	✓	
3	Surat Pernyataan Keaslian Bermaterai dan ditandatangani	✓	
4	Pedoman Wawancara/ Angket Penelitian	✓	
5	Surat Izin Penelitian	✓	
6	Surat Keterangan Selesai Penelitian	✓	
7	Jurnal Kegiatan Penelitian	✓	
8	Dokumentasi Penelitian (Kualitatif dan Kuantitatif Data Primer)	✓	
9	Lampiran Data Sekunder (Hasil penghitungan SPSS dll atau penelitian kuantitatif data sekunder)	✓	
10	Surat keterangan screening turnitin 25% (Bagian Akademik)	✓	
11	Surat Keterangan Selesai Bimbingan Skripsi	✓	
12	Mensitasi 5 artikel jurnal dosen FEBI (sesuai dengan topik penelitian)	✓	
13	Biodata	✓	

Demikian surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 28 Januari 2026
Pembimbing

Prof. Dr. Nurul Widyawati IR, S.Sos., M.Si.
NIP.197509052005012003



BIODATA PENULIS



Nama : Ria Wulandari
Tempat/Tanggal Lahir : Jember, 18 November 2003
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Dusun Krajan RT 003/RW 010 Desa Karanganyar
Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember
NIM : 221105020020
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Email : namakuwulan120@gmail.com

Riwayat Pendidikan:

TK Al-Hidayah 87	2008-2010
Mima 33 Tarbiyatul Islamiyah	2010-2016
MTS Ma'arif Ambulu	2016-2019
SMA Bima Ambulu	2019-2022
UIN KHAS Jember	2022-2026