

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri kerajinan alat musik tradisional di Indonesia menghadapi persaingan ketat akibat pertumbuhan jumlah pelaku usaha dan perubahan selera pasar. Produksi rebana, sebagai bagian dari kerajinan kayu, mengalami peningkatan stabil dari tahun ke tahun, meskipun sektor ini rentan terhadap ancaman pendatang baru yang memanfaatkan bahan baku lokal dan keterampilan sederhana. Persaingan ini memerlukan strategi yang tepat untuk mempertahankan posisi pasar, terutama bagi usaha kecil menengah di wilayah seperti Gresik. Usaha kecil seperti UD. Rebana Habib Ja'far di Bungah, Gresik, bergantung pada bahan baku lokal seperti kayu jati dan kulit hewan, yang memerlukan penyesuaian strategi untuk bertahan di pasar yang semakin ramai. Analisis kompetitif menjadi esensial untuk mengidentifikasi faktor eksternal yang memengaruhi posisi usaha ini, sesuai dengan pendekatan yang menekankan evaluasi kekuatan pasar (Fahira et al., 2025; Juliana et al., 2022).

Produk rebana tidak sekadar alat musik, melainkan bagian dari warisan budaya yang mendukung kegiatan keagamaan dan seni di masyarakat Muslim Jawa Timur. Namun, munculnya pesaing baru di wilayah seperti Gresik menambah tantangan, di mana perusahaan lama harus meningkatkan kualitas dan variasi produk untuk mempertahankan pangsa pasar, hal ini dapat mencerminkan dinamika masuknya pemain baru dan dampaknya sangat berpengaruh terhadap aktivitas bisnis bagi Perusahaan yang telah lebih dulu ada. Pendekatan analisis kekuatan kompetitif membantu perusahaan seperti UD. Rebana Habib Ja'far dalam merancang langkah

adaptasi, termasuk optimalisasi rantai pasok bahan baku (Hendayana, 2024; Amrullah, 2024). Dimana Ud. Rebana habib ja'far sudah memiliki pemasok bahan baku yang banyak, tidak hanya satu pemasok saja. Hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya kelangkaan bahan baku, dengan mempunyai banyak pemasok akan memudahkan Perusahaan untuk memilih bahan baku yang tepat untuk mereka. Untuk Ud. Habib ja'far sendiri memiliki pemasok bahan baku kayu jati dari beberapa pengepul kayu di daerah Gresik dan lamongan dan juga pemasok bahan kulit dari beberapa rumah potong yang ada di Gresik hal ini tentunya hal ini sangat mempengaruhi proses produksi Dimana dalam menemukan bahan baku terbilang mudah dan dapat memilih sesuai dengan standar Perusahaan.

UD. Rebana Habib Ja'far di Bungah, Gresik, memiliki beberapa keunggulan dibandingkan usaha sejenis di wilayah tersebut. Sebagai salah satu produsen rebana yang telah beroperasi sejak 2005 dan konsisten hadir dalam daftar pengrajin rebana yang ada di desa Bungah, UD. Rebana Habib Ja'far ini menonjol dalam aspek hasil produksi yang memiliki keunikan tersendiri seperti adanya ukiran pada rebananya Dimana ukiran tersebut ukiran yang mereka ciptakan sendiri, mungkin banyak rebana yang menggunakan ukiran tetapi ukiran di UD. Rebana Habib Ja'far dibuat mereka untuk menandai hasil produksi mereka, selanjutnya keunikan yang dapat ditemukan merupakan pelayanan pasca pembelian dimana konsumen yang telah membeli rebana disana jika terjadi kerusakan pada rebana yang mereka beli UD. Rebana Habib Ja'far akan memberikan pelayanan servis pada konsumen hal ini akan menjadi daya Tarik bagi konsumen karena hal ini menjadi Solusi Ketika barang yang mereka beli setelah pemakaian terjadi kerusakan maka konsumen tidak perlu

membeli barang yang baru. Keunggulan ini mendukung pemasaran dan produksi yang lebih stabil, termasuk akses ke pasar menjadi terbuka dikarenakan servis yang diberikan terhadap konsumen sangat baik hal ini akan memicu fanatisme kepada konsumen. Selain itu, proses manual yang menjaga autentisitas budaya Islam setempat, dikombinasikan dengan adaptasi ke musik modern, memberikan nilai tambah kompetitif dalam menarik konsumen yang menghargai warisan budaya,

UD. Rebana Habib Ja'far memproduksi empat (4) jenis rebana, mulai dari banjari ukuran 30 hingga bas Habib Syech ukuran 16, bas baut uk 35/15, darbuka uk 9, dan bas habsy uk 16, yang dikerjakan dengan proses manual yang menjaga nilai autentik serta kualitas rebana dimana yang memang lebih bagus jika diproduksi secara manual. **Tabel 1.1**, pada table tersebut menunjukkan bahwa penjualan tiga bulan terakhir variasi jumlah unit terjual untuk produk utama. Rebana Banjari UK 30 mengalami peningkatan signifikan dari 124 unit pada November menjadi 135 unit pada Desember, lalu melonjak ke 233 unit pada Januari. Bas Baut UK 35/15 menunjukkan fluktuasi dengan 15 unit pada November, naik ke 48 unit pada Desember, kemudian turun ke 18 unit pada Januari. Darbuka UK 9" terjual 3 unit pada November, meningkat ke 11 unit pada Desember, dan turun ke 6 unit pada Januari. Bas Habsy UK 16" terjual 1 unit pada November, naik ke 9 unit pada Desember, lalu turun ke 6 unit pada Januari. Harga jual produk berkisar antara Rp140.000 hingga Rp700.000 per unit, yang memengaruhi pola penjualan secara keseluruhan.

Tabel 1.1. Data Penjualan UD. Rebana Habib Ja'far

Nomor	Nama Barang	Harga	November 2025	Desember 2025	Januari 2026
1	Rebana Banjari UK 30	140.000	124	135	233
2	Bas Baut UK 35/15	180.000	15	48	18
3	Darbuka UK 9"	600.000	3	11	6
4	Bas Habsy UK 16"	700.000	1	9	6

Sumber: Laporan Penjualan Barang UD. Rebana Habib Ja'far

Sedangkan **Tabel 1.2.** tampak adanya penambahan pengrajin rebana merkipun kemudian di tahun 2024 terjadi penurunan jumlah pengrajin rebana, tetapi secara rata-rata 4-5 tahun lebih banyak mengalami kenaikan pengrajin rebana. Untuk mengatasi hal itu, evaluasi faktor seperti kekuatan pemasok dan pembeli menjadi kunci dalam membangun ketahanan bisnis, khususnya di sektor kerajinan kayu yang sensitif terhadap fluktuasi bahan (Pranoto, 2024; Andika, 2025).

Tabel 1.2. Daftar Perusahaan Pengrajin Rebana Desa Bungah Gresik Tahun 2021- 2025

Nomor	Nama Perusahaan	Jumlah	Tahun
1.	UD. Rebana Habib Ja'far	9	2021
	Midi Rebana		
	Rebana Surya Agung		
	NK Rebana		
	Muslim Rebana		
	MM Rebana		
	Rebana Kuat		
	Hasanudin Rebana		
	Imam Bahri Rebana Jaya		
2.	UD. Rebana Habib Ja'far	14	2022
	Midi Rebana		
	Rebana Surya Agung		
	NK Rebana		
	Muslim Rebana		
	MM Rebana		
	Rebana Kuat		
	Hasanudin Rebana		

	Imam Bahri Rebana Jaya		
	Marsono rebana		
	RDWN Rebana		
	Nur Komari Project Rebana		
	Mukhlis RBN		
	Fadli Production Rebana		
3.	UD. Rebana Habib Ja'far		
	Midi Rebana		
	Rebana Surya Agung		
	NK Rebana		
	Muslim Rebana		
	MM Rebana		
	Rebana Kuat		
	Hasanudin Rebana		
	Imam Bahri Rebana Jaya	18	2023
	Marsono Rebana		
	RDWN Rebana		
	Nur Komari Project Rebana		
	Mukhlis RBN		
	Fadli Production Rebana		
	Nuryati Rebana Kaliwot		
	Supeno Bengkel Rbn		
	Ud. Ismail Mekar Rebana		
	Masjida Bakul Rebana		
4.	UD. Rebana Habib Ja'far		
	Midi rebana		
	Rebana Surya Agung		
	Nk Rebana		
	Muslim Rebana		
	MM Rebana		
	Rebana Kuat		
	Hasanudin Rebana	13	2024
	Bariro Rebana		
	Marsono Rebana		
	Sriyatun Rebana Kreatif		
	Nur Komari Project Rebana		
	Mukhlis Rebana		
5.	UD. Rebana Habib Ja'far		
	Midi rebana		
	Rebana Surya Agung		
	Nk Rebana		
	Muslim Rebana	19	2025
	MM Rebana		
	Rebana Kuat		

	Hasanudin Rebana		
	Bariro Rebana		
	Marsono Rebana		
	Sriyatun Rebana Kreatif		
	Nur Komari Project Rebana		
	Mukhlis RBN		
	Ikhsan Rebana		
	Az-Zahira Production		
	Duta Suara Rebana		
	Gambus Project		
	UD. Al-Jazahir Rebana		
	UD. Tarim Gambus		

Sumber: data pengrajin rebana desa bungah (pemerintahan desa bugah gresik:2025).

Untuk mengatasi hal itu evaluasi analisis perlu dilakukan seperti memanfaatkan analisis porter five force seperti kekuatan tawar menawar pemasok hal ini sangat penting Dimana jika sudah terjadi penambahan pengrajin rebana disekitar Perusahaan tersebut otomatis kebutuhan bahan baku akan meningkat pada titik inilah kekuatan tawar menawar pemasok sangat dibutuhkan dimana dengan melakukan negoisasi yang benar dan baik terhadap pemasok bahan baku produksi akan menjamin bahan baku produksi akan tetap aman, serta juga kekuatan tawar menawar pembeli sangat harus diperhatikan dimana dengan bertambahnya pengrajin baru maka pembeli semakin banyak memiliki pertimbangan dalam membeli barang pada titik ini Perusahaan harus berputar otak.

Dalam kekuatan tawar menawar pembeli yang dicari merupakan kepuasan konsumen, hal ini berarti yang dituntut Adalah pelayanan yang baik, serta hasil produksi yang naksimal serta konsisten dan hal baru pada hasil produksi mereka yang belum ditemukan di hasil produk pesaing. Hal inilah mengapa analisis strategi porter five force sangat cocok diterapkan.

Selain itu, penerapan metode analisis lain seperti SWOT dalam industri

serupa sering kali menghasilkan strategi yang lebih umum dan kurang mendalam dibandingkan dengan Porter's Five Forces; misalnya, dalam analisis strategi internasional, penggunaan SWOT saja cenderung menghasilkan keputusan yang kurang akurat karena fokusnya yang lebih internal, sementara integrasi dengan Porter Five Force memberikan hasil yang lebih presisi dan kuat dalam pengambilan keputusan kompetitif (Benzaghta et al., 2021). Demikian pula, aplikasi PESTLE pada sektor otomotif bersama dengan SWOT menunjukkan wawasan makro yang luas, tetapi kurang dalam menangkap dinamika kompetitif spesifik industri dibandingkan Porter's Five Forces yang lebih terfokus pada kekuatan persaingan (Tu & Xu, 2024).

Analisis lima kekuatan kompetitif atau Porter Five Force, yang dikembangkan Michael Porter, memungkinkan perusahaan memetakan ancaman seperti pendatang baru, kekuatan tawar pemasok, kekuatan tawar pembeli, produk pengganti, dan rivalitas antar pesaing. Di konteks UD. Rebana Habib Ja'far, faktor ini relevan karena peningkatan pengrajin baru di Gresik mengancam pangsa pasar, sementara ketergantungan pada pemasok kayu memengaruhi biaya produksi. Penerapan analisis ini mendukung pembuatan strategi yang menjamin kelangsungan usaha di tengah kompetisi ketat (Purwandini, 2025; Juliana et al., 2022).

Dibandingkan dengan metode analisis strategi lain seperti SWOT dan PESTLE, Porter's Five Forces menonjol sebagai alat yang lebih unggul untuk analisis kompetitif industri. SWOT cenderung lebih subjektif dan fokus pada faktor internal-eksternal secara umum, sering kali kurang dalam pengukuran kuantitatif

dan rentan terhadap bias, sementara PESTLE memberikan pemindaian makro-eksternal yang luas tetapi tidak mendalami struktur kompetitif spesifik industri, seperti rivalitas atau ancaman pengganti. Sebaliknya, Porter's Five Forces menyediakan kerangka terstruktur yang memfokuskan pada kekuatan eksternal industri, memungkinkan evaluasi profitabilitas, posisi strategis, dan keputusan masuk pasar yang lebih tepat, sehingga lebih efektif dalam menciptakan keunggulan kompetitif berkelanjutan di lingkungan bisnis dinamis (Ramsudeen, 2025; Benzaghta et al., 2021).

Pemasok bahan baku memegang peran besar dalam menentukan harga dan ketersediaan, yang bisa mengganggu produksi jika tidak dikelola baik. Pembeli, dengan pilihan banyak, menuntut kualitas tinggi dan variasi model, sementara produk pengganti seperti alat musik modern mengancam permintaan tradisional. Rivalitas diantara produsen rebana mendorong inovasi, tapi juga menekan margin keuntungan. Melalui analisis ini, UD. Rebana Habib Ja'far bisa mengidentifikasi kelemahan dan peluang untuk memperkuat posisinya (Gika, 2024; Pranoto, 2024).

Penelitian ini bertujuan mengeksplorasi aplikasi analisis lima kekuatan untuk meningkatkan strategi kompetitif di UD. Rebana Habib Ja'far, dengan fokus pada evaluasi tingkat tinggi, sedang, atau rendah terhadap masing-masing faktor. Hasilnya diharapkan memberikan panduan bagi pemilik usaha dalam menghadapi perubahan pasar, memastikan pertumbuhan berkelanjutan di industri kerajinan rebana (Hendayana, 2024; Kamp, 2023).

Berdasarkan kondisi persaingan yang semakin ketat di industri kerajinan rebana, terutama di wilayah Bungah, Gresik, UD. Rebana Habib Ja'far perlu

langkah yang tepat untuk mempertahankan posisi pasar sekaligus meningkatkan daya saingnya. Analisis Porter's Five Forces memberikan kerangka yang jelas untuk memahami ancaman pendatang baru, kekuatan pemasok dan pembeli, ancaman produk pengganti, serta intensitas persaingan antar pelaku usaha yang sejenis. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat menemukan area yang perlu diperkuat, seperti kualitas produk, variasi model, pengelolaan bahan baku, dan hubungan dengan pelanggan. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis lima kekuatan tersebut secara mendalam pada UD. Rebana Habib Ja'far Bungah Gresik, sehingga hasilnya dapat menjadi dasar penyusunan strategi bersaing yang lebih efektif dan berkelanjutan di masa mendatang. Penelitian ini berjudul **“ANALISIS PORTER FIVE FORCE DALAM UPAYA MENINGKATKAN STRATEGI BERSAING (UD. REBANA HABIB JA'FAR BUNGAH GRESIK)”**

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana Penerapan *porter's five forcer* yang dilakukan pada UD. REBANA HABBIB JA'FAR BUNGAH GRESIK dalam upaya peningkatan strategi bersaing.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan meng-analisis bagaimana UD. REBANA HABBIB JA'FAR BUNGAH GRESIK menerapkan *porter's five factor* untuk meningkatkan starategi bersaing perusahaan.

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Secara Teori

Pada manfaat secara teori penulis sangat berharap penelitian ini, dapat dijadikan pedoman teori atau untuk mendapatkan informasi tambahan dan masukan bagi pembaca selama proses penulisan. Selain itu penulis berharap dengan adanya karya ilmiah ini dapat menjadi referensi bagi pembaca khususnya mahasiswa Administrasi Bisnis yang masih memiliki kaitan dengan *porter's five factor*.

1.4.2. Secara Praktis

Manfaat secara praktis penulis sangat berharap dengan adanya penelitian ini, bisa digunakan sebagai masukan untuk kinerja perusahaan untuk dapat melihat potensi supaya dapat memanfaatkan potensi tersebut dengan baik dan maksimal, serta dapat mengetahui ancaman yang akan datang disuatu saat agar dapat dikendalikan sehingga bisnis tetap berjalan dengan lancar.