

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penerapan *Porter's Five Forces* pada UD. Rebana Habib Ja'far Bungah Gresik, dapat disimpulkan bahwa :

1. Tingkat persaingan dalam industri kerajinan rebana tergolong cukup tinggi. Hal ini disebabkan oleh bertambahnya jumlah pengrajin rebana di wilayah Gresik yang menyebabkan persaingan harga, kualitas produk, dan pelayanan semakin ketat.
2. Ancaman pendatang baru dalam industri rebana tergolong tinggi karena bahan baku mudah diperoleh dan proses produksi relatif mudah dipelajari sehingga para pengrajin baru bermunculan setiap tahunnya, tetapi hal ini tidak diikuti dengan Tingkat keberhasilan yang sama, dikarenakan pola ini dipengaruhi oleh respon pembeli yang lebih percaya terhadap pengrajin lama sehingga menyebabkan pendatang baru sulit untuk bertahan.
3. Kekuatan tawar menawar pemasok berada pada tingkat sedang karena UD. Rebana Habib Ja'far memiliki lebih dari satu pemasok bahan baku sehingga mampu menjaga kestabilan produksi.
4. Kekuatan tawar menawar pembeli tergolong tinggi karena konsumen memiliki banyak pilihan produsen rebana yang bisa dibandingkan baik dari segi kualitas dan harga yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

5. Ancaman produk pengganti berada pada tingkat sedang karena keberadaan alat musik modern mulai memengaruhi minat pasar, meskipun rebana tetap memiliki nilai budaya dan keagamaan yang kuat. Persaingan antar produsen rebana menjadi kekuatan yang paling dominan karena banyaknya usaha sejenis yang terus berkembang di wilayah Bungah Gresik.

Dalam menghadapi kondisi tersebut, UD. Rebana Habib Ja'far menerapkan strategi diferensiasi melalui kualitas produk yang dikerjakan secara manual, ukiran khas sebagai identitas produk, serta pelayanan purna jual berupa servis rebana kepada konsumen. Selain itu, perusahaan juga menjaga hubungan baik dengan pemasok dan konsumen guna mempertahankan kestabilan usaha dan loyalitas pelanggan.

Dengan demikian, penerapan analisis Porter's Five Forces mampu membantu UD. Rebana Habib Ja'far dalam memahami kondisi persaingan industri dan menentukan strategi bersaing yang lebih efektif untuk mempertahankan serta meningkatkan daya saing perusahaan di tengah persaingan industri rebana yang semakin ketat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada UD. Rebana Habib Ja'far Bungah Gresik, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

5.2.2 Saran Praktis untuk Perusahaan

1. UD. Rebana Habib Ja'far diharapkan terus meningkatkan kualitas produk serta mempertahankan dan terus mengembangkan ciri khas

ukiran dan kualitas suara rebana agar mampu bersaing dengan produsen rebana lainnya.

2. Perusahaan perlu meningkatkan inovasi produk, baik dari segi desain, model, maupun pelayanan kepada konsumen supaya mampu menarik minat pasar yang lebih luas dan menjaga loyalitas pelanggan.
3. UD. Rebana Habib Ja'far disarankan memperluas pemasaran melalui media digital dan platform online, seperti mulai membuka toko diaplikasi *e-commerce* dan juga melakukan promosi di sosial media agar jangkauan pasar tidak hanya terbatas di wilayah lokal, tetapi juga dapat menjangkau pasar nasional.
4. Perusahaan perlu menjaga hubungan kerja sama yang baik dengan pemasok bahan baku, hal ini sangatlah penting karena menyangkut kelancaran produksi Perusahaan, serta guna menjaga kestabilan harga dan kualitas bahan produksi.

5.2.2 Saran untuk Peneliti Selanjutnya

1. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas objek penelitian agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan atau mengombinasikan *Porter Five Forces* dengan metode analisis lainnya sehingga menghasilkan kajian yang lebih mendalam.
3. Penelitian selanjutnya disarankan menggunakan pendekatan penelitian dan sumber data yang lebih beragam untuk memperkaya hasil penelitian.