

**PERSAINGAN USAHA DI INDUSTRI KERAJINAN BATIK TRUSMI DI KABUPATEN
CIREBON (APLIKASI *PORTER'S FIVE FORCE MODEL*)**

BUSINESS COMPETITION IN TRADE BATIK CRAFTS IN CIREBON DISTRICT (APPLICATION
OF PORTER'S FIVE FORCE MODEL)

¹Aan Julia, ²Nurfahmiyati, ³Eneng Nur Hasanah, ⁴Ririn Sri Kuntorini

^{1,2,3,4}Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Bandung

email : ¹aan.unisba@gmail.com; ²fyatie03@yahoo.com; ³eneng.nurhasanah@unisba.ac.id; dan
⁴ririn_sk@yahoo.com

Abstract. *Batik Craft Industry in Cirebon Regency is a superior commodity that has the highest prospect and potential compared to other leading sectors. With 530 existing business units, it will create intense competition among existing business actors. To measure the strength of business competition, using Porter's Five Force Model, where the elements of competitiveness are seen from competition among existing actors, the threat of substitution products, the bargaining power of raw materials suppliers, the threats of potential competitor products, and bargaining power buyer. From the survey results found that the market structure in batik craft industry in Cirebon regency is monopolistic competition, so competition among business actors is not too tight because the behavior is almost homogeneous, product differentiation strategy more dominates business behavior. While the replacement product and the presence of competitors are quite threatening, as well as bargaining power of business actors against raw material suppliers and face relatively low buyers. Therefore, in addition to continuously improving the competitiveness of products, through diversification, product differentiation, such as quality improvement, creative and innovative and product design so as to compete with competitors and substitute goods, also able to increase bargaining power to buyers and suppliers of raw materials*

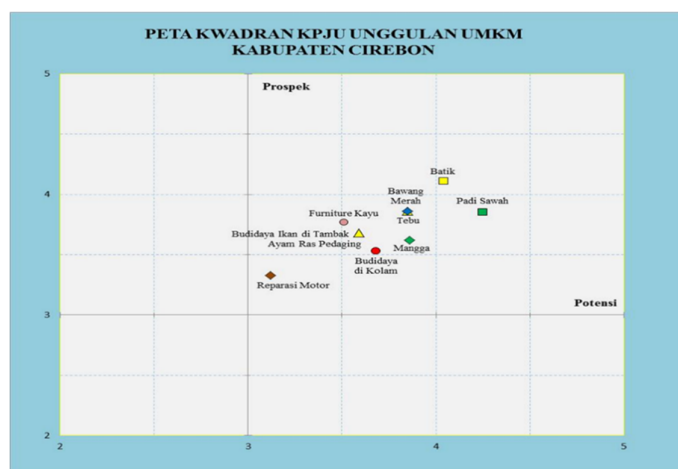
Keywords: *Business Competition, Monopolistic Competition, Porter's Five Forces Model*

Abstrak. *Industri Kerajinan Batik di Kabupaten Cirebon merupakan komoditas unggulan yang memiliki prospek dan potensi yang paling tinggi dibandingkan sektor-sektor unggulan lainnya yang ada. Dengan 530 unit usaha yang ada maka akan menciptakan persaingan yang ketat diantara para pelaku usaha yang ada. Untuk mengukur kekuatan persaingan usaha maka digunakan alat untuk menganalisis menggunakan **Porter's Five Force Model**, dimana unsur kekuatan persaingan dilihat dari persaingan diantara para pelaku yang ada, ancaman produk substitusi, daya tawar pemasok bahan baku, ancaman dari produk pesaing potensial, serta daya tawar pembeli. Dari hasil survey ditemukan bahwa struktur pasar pada industri kerajinan batik di Kabupaten Cirebon adalah persaingan monopolistik, sehingga persaingan diantara para pelaku usaha tidak terlalu ketat, karena perilakunya nyaris homogen, strategi diferensiasi produk lebih mendominasi perilaku usaha. Sedangkan produk pengganti dan keberadaan pesaing cukup mengancam, serta daya tawar pelaku usaha terhadap pemasok bahan baku dan menghadapi pembeli relatif rendah. Untuk itu selain terus meningkatkan daya saing produk, melalui diversifikasi, diferensiasi produk, seperti peningkatan kualitas, inovasi dan desain produk sehingga mampu bersaing dengan pesaing dan barang substitusinya, juga mampu meningkatkan daya tawar kepada pembeli dan pemasok bahan baku.*

Kata Kunci: *Persaingan Usaha, Persaingan Monopolistik, Porter's Five Forces Model*

1. Pendahuluan

Industri kerajinan batik di Kabupaten Cirebon merupakan salah satu industri unggulan karena mampu menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi, pelaku usaha yang terlibat cukup banyak, yaitu 530 unit usaha pada tahun 2015, serta memiliki kapasitas produksi yang cukup besar. Berdasarkan hasil kajian Bank Indonesia tentang Peta Komoditas, Produk dan Jasa Usaha Unggulan UMKM, industri ini memiliki prospek dan potensi ekonomi yang paling tinggi dibandingkan sektor unggulan lainnya.



Gambar 1. Peta Komoditas, Produk dan Jenis Usaha Unggulan UMKM di Kabupaten Cirebon

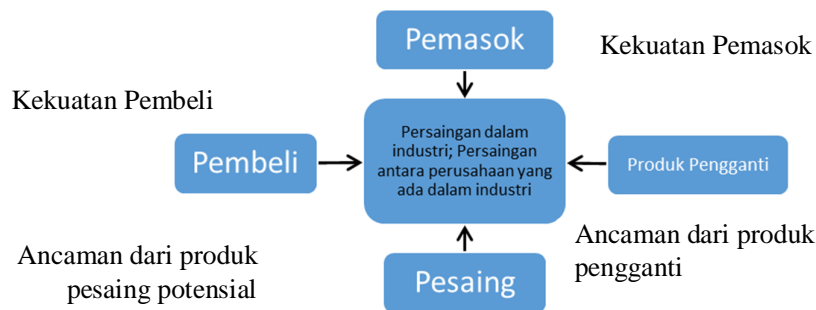
(Sumber : Bank Indonesia, 2017)

Namun dilihat dari perkembangan jumlah unit usaha dan tenaga kerja yang terserap menunjukkan kondisi penurunan dimana pada tahun 2006 mencapai 660 unit usaha dengan jumlah tenaga kerja terserap sebanyak 5938 orang, dan tahun 2015 turun menjadi 530 unit usaha dan tenaga kerja tinggal 4.408 orang. Penurunan tersebut disebabkan persaingan usaha yang semakin ketat, kondisi perekonomian makro (seperti kenaikan harga BBM dan tarif dasar listrik) sehingga mereka sulit bersaing dan bertahan di pasar

Menurut kamus manajemen, persaingan adalah usaha-usaha dari kedua belah pihak atau lebih yang berupaya memperoleh pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Berbagai bentuk persaingan usaha dapat dilakukan melalui upaya pemotongan harga, iklan, variasi dan kualitas, kemasan, desain dan segmentasi pasar. Persaingan yang sehat dapat mendorong perusahaan untuk mengembangkan produk, teknologi dan jasa, sehingga menyebabkan lebih banyak pilihan, menghasilkan produk yang lebih baik, dan harga yang lebih rendah. (Arsyad, 2014)

Dewasa ini, secara teori, konsep persaingan usaha lebih difokuskan pada analisis perilaku perusahaan dan analisis faktor yang mendorong pencapaian keunggulan kompetitif perusahaan dalam industri. Salah satu alat untuk menganalisis struktur

kekuatan persaingan adalah konsep *Porter's Five Forces Model*, dimana ada lima kekuatan dalam persaingan yang harus diperhatikan yaitu : cakupan dan intensitas kompetisi, pesaing potensial, keberadaan produk pengganti, daya tawar pembeli dan daya tawar pemasok. (Aan, et.al, 2016; Arsyad, 2014). Kelima elemen model tersebut secara bersama-sama menentukan intensitas kompetisi di dalam industri. Tekanan dari kelima elemen tersebut secara keseluruhan dikaitkan secara negatif dengan profitabilitas. Berikut ini hubungan 5 komponen tersebut :



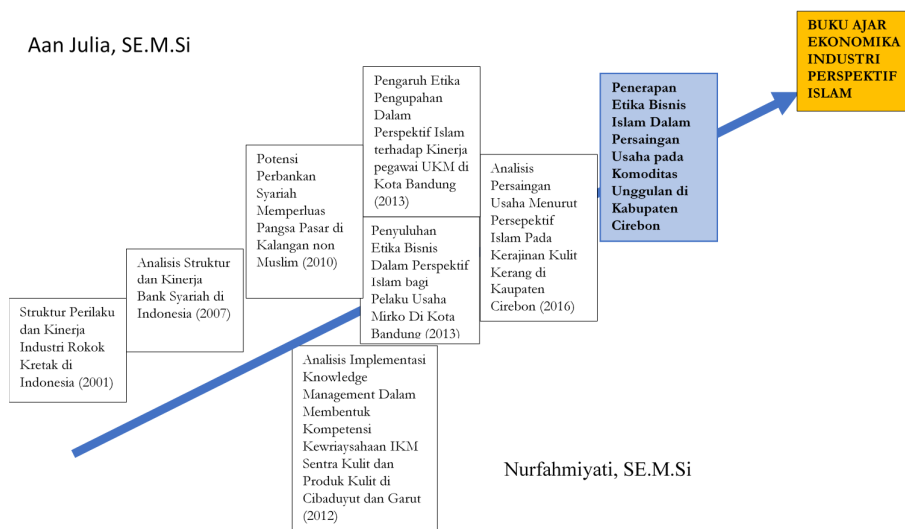
Gambar 2. Porter's Five Forces Model (Aan et.al. 2016)

2. Metode Penelitian

Penelitian ini bertujuan ingin mengetahui kondisi persaingan usaha di industri kerajinan batik Kabupaten Cirebon selama ini. Untuk itu metodologi yang digunakan dalam penelitian ini merupakan studi deskriptif, dengan melakukan wawancara secara mendalam kepada 35 responden dan pengamatan lapangan di kampung batik dan pasar batik Trusmi Kabupaten Cirebon. Alasan jumlah sampel tersebut mengingat karakteristik responden pengrajin batik yang relatif homogen. Metode deskriptif digunakan karena penulis ingin menggambarkan dengan lebih baik dan jelas sifat-sifat yang diketahui keberadaannya yang relevan dengan variabel yang diteliti. (Kuncoro, 2003). Melalui studi deskriptif penulis dapat melihat bahwa yang dikaji adalah makna dari suatu tindakan atau peristiwa dan apa yang berada di balik tindakan seseorang sehingga penelitian deskriptif ini akan mewakili kondisi yang dihadapi objek.

Selanjutnya data dan informasi dimaksud diolah dan ditabulasi untuk kemudian dilakukan analisa secara deskriptif disesuaikan dengan keperluan dan konteks permasalahan yang dianalisis.

Penelitian ini merupakan salah satu rangkaian dari berbagai penelitian tentang persaingan usaha, sehingga harapannya diperoleh gambaran umum terkait persaingan usaha pada industri kecil menengah di Indonesia. Berikut roadmap penelitiannya



Gambar 3. Roadmap Penelitian

3. Hasil dan Pembahasan

Survey dilakukan kepada 15 showroom yang berada di kampung batik dan 20 pengrajin di pasar batik Trusmi. Selain menjual batik mereka juga sebagian besar memproduksi batik sendiri. Seluruh responden memiliki lama usaha lebih dari 5 tahun dan umumnya meneruskan usaha orang tuanya. Ditemukan karakter atau perilaku persaingan usaha yang berbeda antara pengrajin di showroom dengan di pasar batik, hal tersebut disinyalir karena adanya perbedaan rata-rata lama pendidikan para pengrajin. Di showroom mayoritas tingkat pendidikan yang ditamatkan adalah Diploma dan Sarjana, sedangkan di pasar batik adalah SMA.

Persaingan usaha dalam *Porter's Five Force Model* memperhatikan keterkaitan antar pelaku usaha dengan pihak-pihak yang terkait. Berikut adalah hubungan kelima pihak yang terkait dalam persaingan usaha di industri kerajinan batik Trusmi di Kabupaten Cirebon :

1. Cakupan dan intensitas kompetisi dalam industri (*rivalry*)

Rivalry pada dasarnya adalah melihat bagaimana persaingan diantara sesama pelaku usaha pada industri kerajinan batik di Trusmi Kabupaten Cirebon. Struktur pasar yang dihadapi industri kerajinan batik adalah persaingan monopolistik, namun derajat konsentrasi pada pelaku usaha di showroom lebih tinggi dibandingkan pelaku usaha di pasar batik. Sebagaimana persaingan monopolistik, meski mendekati persaingan sempurna namun antar pelaku usaha tidak homogen, barang yang dijual terdiferensiasi. Meski para pengrajin menjual batik yang memiliki corak yang hampir sama, namun masing-masing memiliki corak atau warna yang khas (untuk batik tulis), namun untuk batik printing umumnya sama. Harga yang ditawarkan pun cukup bervariasi, namun perbedaan harga yang ditawarkan sangat tipis (tidak berlaku untuk batik tulis). Untuk mendorong para perajin batik lebih maju dibentuklah Asosiasi Perajin dan Pengusaha Batik Kabupaten Cirebon yang menjembatani para perajin dengan program-program pemerintah. Namun keberadaannya dianggap kurang efektif dalam mendorong berkembangnya batik Cirebon karena umumnya para perajin sulit untuk mau merubah cara produksinya ke arah yang lebih efisien, mereka sulit merubah sesuatu yang sudah menjadi tradisi. Persaingan menjadi sulit karena beberapa perajin sering meniru motif atau disain milik perajin yang lain yang laku di pasar. Hal tersebut karena tidak adanya

hak cipta atas motif yang dihasilkan. Alasan keengganan untuk mengurus hak cipta atas karyanya adalah karena waktu yang diperlukan sampai hak tersebut keluar dinilai terlalu lama, sehingga sebelum hak cipta tersebut keluar namun karyanya sudah marak ditiru oleh pelaku usaha yang lain.

2. Ancaman dari pesaing potensial (*potential entrants*)

Pesaing potensial industri kerajinan batik Trusmi adalah sentra dan pengrajin batik yang ada diluar Cirebon. Ancaman paling dekat adalah sentra batik Pekalongan, selain jarak yang tidak terlalu jauh, produk batik Pekalongan saat ini sudah mendominasi produk batik yang dijual di kampung batik dan pasar batik Trusmi, khususnya untuk batik printing dan cap. Saat ini batik Pekalongan mengisi produk batik yang dijual di Trusmi sebanyak 70 %, dan didominasi oleh jenis batik printing. Sedangkan batik tulis yang dijual masih 100 % adalah produksi asli Cirebon. Namun penjualan batik tulis hanya sebanyak 20 % dari total batik yang dijual. Ancaman lain sejak ditetapkan sebagai warisan budaya oleh UNESCO adalah hampir semua daerah menciptakan batik khas daerahnya.

3. Ancaman dari produk pengganti (*substitute product*)

Produk pengganti industri kerajinan batik adalah industri pakaian jenis lainnya. Sebelumnya pemakaian baju atau kain batik hanya untuk kegiatan-kegiatan tertentu atau untuk pakaian resmi atau untuk pakaian tidur. Sejak tahun 2009, batik sudah menjadi pakaian sehari-hari dalam berbagai kegiatan. Sehingga untuk mengimbangi ancaman dari model pakaian batik semakin bervariasi, sampai model kasual. Motif, warna dan disain batik dan pakaian batik pun melihat perkembangan arah mode pakaian non batik. Misalnya ketika tren warna monochrom (hitam putih), atau corak geometris, motif batik printing dan cap pun disesuaikan, atau dikombinasikan dengan kain lainnya. Sedangkan untuk batik tulis tetap bertahan sesuai dengan ciri khasnya.

4. Daya tawar pembeli (*buyer's power*)

Daya tawar pembeli dapat digolongkan menjadi 2 karakteristik yang berbeda. Untuk jenis batik tulis dan batik cap, biasanya pembelinya adalah orang yang memiliki pengetahuan yang cukup baik terkait kain batik, baik corak, motif, cara pembuatan, dan sebagainya, sehingga ketika harga yang ditawarkan cukup tinggi mereka akan paham, bahkan seorang kolektor batik ada yang bersedia membeli kain batik tulis yang ditawarkan dengan harga Rp. 10 juta per lembar. Sedangkan untuk jenis kain batik printing, daya tawar pembeli lebih dominan dibandingkan penjual. Karena pembeli akan mudah untuk berpindah dari satu penjual ke penjual lainnya ketika harga atau warna yang diinginkan tidak sesuai.

5. Daya tawar pemasok (*supplier's power*)

Daya tawar pemasok pun cukup dominan, karena produsen penyedia peralatan membatik jumlahnya relatif sedikit, sedangkan perajinnya jauh lebih besar, bahkan tersebar diseluruh Indonesia. Dengan demikian harga jual bahan baku sangat ditentukan oleh pemasok. Perajin sulit mendapatkan harga bahan baku yang murah. Struktur pasar bahan baku lebih mengarah pada oligopoli, artinya sedikit penjual dan banyak pembeli. Sedangkan untuk input tenaga kerja, jika dilihat dari kemampuan keterampilan cukup baik, namun regenerasinya sangat sulit. Para generasi muda jarang yang tertarik untuk menjadi perajin batik.

Menghadapi persaingan usaha seperti yang dijelaskan di atas, perlu adanya penataan kawasan baik didaerah kampung batik maupun di pasar batik, agar semakin mendorong keinginan wisatawan atau pembeli datang ke kawasan tersebut. Seperti di

daerah pasar batik, fasilitas parkir, kebersihan, tempat makan tertata rapi akan menjadi daya tarik wisatawan untuk datang. Perlu dipikirkan tempat parkir yang lebih luas di kawasan kampung batik agar bisa menampung kendaraan besar. Untuk mencegah terjadinya peniruan corak atau motif batik perlu mendorong para pengrajin mendapatkan hak cipta atas karyanya.

Kemudian terus mengembangkan upaya promosi agar semakin banyak wisatawan baik dalam negeri maupun mancanegara yang datang dan mengenal kain batik Cirebon, sehingga dapat mengangkat kembali citra batik Cirebon yang khas dan unik tersebut. Upaya tersebut harus cukup serius dilakukan sekaligus menangkap peluang akan segera diresmikannya Bandara Internasional Kertajati Majalengka.

4. Kesimpulan

Persaingan usaha yang dihadapi oleh para pelaku usaha di industri kerajinan batik Trusmi di Kabupaten Cirebon menunjukkan kondisi yang cukup berat. Meskipun secara struktur pasar, atau persaingan diantara para pelaku usaha itu sendiri masuk dalam jenis pasar monopolistik, namun ancaman dari pesaing, produk pengganti, posisi tawar pembeli yang lebih tinggi, serta lemahnya posisi tawar mereka terhadap para pemasoknya mendorong mereka harus terus berupaya agar dapat bertahan dalam industri ini. Upaya yang terus mereka lakukan adalah melakukan diferensiasi produk, senantiasa mengembangkan disain, warna, corak produk yang dihasilkan dan terus melakukan promosi.

Daftar pustaka

- Aan Julia, Nurfahmiyati, Meidy Haviz, 2016, “Analisis Persaingan Usaha Menurut Perspektif Islam pada Komoditas Kerajinan Kulit Kerang di Kabupaten Cirebon”, Prosiding SnaPP 2016, LPPM UNISBA, Bandung
- Lincolyn Arsyad dan Stephanus Eri Kusuma, 2014, *Ekonomika Industri : Pendekatan Struktur Perilaku dan Kinerja*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Mudrajat Kuncoro, 2003. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi: Bagaimana meneliti dan menulis tesis*, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Mudrajat Kuncoro, 1999. *Undang-undang Republik Indonesia No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*
- Mudrajat Kuncoro, 2014. *Draft Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah 2014 – 2019 Kabupaten Cirebon*.
- Mudrajat Kuncoro, 2017. *Ringkasan Eksekutif Penelitian KPJU Unggulan UMKM di Provinsi Jawa Barat*. Bank Indonesia - Bandung