



Implementation of Michael Porter's Generic Strategy on Online Business Startups in Social Media Facebook in Kediri and Surrounding Areas

Sugianty Nur Qurrotu Aini¹, M. Alkirom Wildan²

^{1,2} Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trunojoyo Madura

INFO ARTIKEL

Sejarah Artikel:
Diterima : 9 Desember 2022
Diperbaiki: 12 Januari 2023
Disetujui: 1 Maret 2023

Keywords:

Generic Strategy, Business Actor Behavior, Facebook, Social Media

Abstract

Facebook is a social media that is often used by business people in the Kediri area and its surroundings. As many as 53.9% of people use it to open an online business. From the many business actors that appear, the more competitive the environment will be. So, a strategy is needed to be able to win the competition in the environment. This study aims to find out how business actors implement generic strategies for their respective businesses. This study uses a descriptive qualitative method with 3 informants as resource persons. Researchers obtained data by direct observation to the field and conducting oral interviews online. The results of this study indicate that each informant has a tendency towards each generic strategy. The first informant tends to the differentiation strategy, the second informant tends to the low cost strategy and the third informant tends to the focus strategy

✉ Penulis Korespondensi*
M. Alkirom Wildan

Email:
wildan.alkirom69@trunojoyo.ac.id

P-ISSN: 2775-3093
E-ISSN: 2797-0167

DOI : 10.21107/jkim.v%vi%i.17713

Citation : Aini, Sugianty Nur Qurrotu & M. Alkirom Wildan (2023), Implementation of Michael Porter's Generic Strategy on Online Business Startups in Social Media Facebook in Kediri and Surrounding Areas. Jurnal Kajian Ilmu Manajemen, 3 (1), hlm. 52-58

PENDAHULUAN

Era globalisasi ditandai dengan perkembangan arus teknologi dan informasi yang sangat cepat, (Farchan, 2018). Ditengah arus perkembangan yang sangat cepat ini, maka perusahaan atau sebuah organisasi harus dituntut untuk memiliki daya tangkap (responsibilitas) dan juga daya adaptasi yang tinggi (Melissa, 2018). Mereka yang tidak merespon dan beradaptasi dengan cepat, akan semakin tertinggal dengan perkembangan saat ini (Melissa, 2018). Salah satu bukti dari adanya kemajuan dan perkembangan ekonomi global yaitu munculnya bisnis ritel online – Jual Beli Online. Jual beli online diartikan sebagai jual beli barang atau jasa melalui sosial media elektronik atau menggunakan internet sebagai penghubungnya (Fitria, 2017). Saking banyaknya kemudahan yang ditawarkan dari adanya jual beli online tersebut, semakin banyak pula para penjual beralih ke sosial media sebagai tempat mereka untuk berjualan.

Sosial media atau media sosial ialah sebuah pengembangan berbentuk sekumpulan interaksi guna mendapatkan informasi (Hidayat, 2017). Tercatat bahwa Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki jumlah pengguna sosial media terbanyak di dunia, hampir 48% dari total keseluruhan penduduk di Indonesia pada tahun 2019 (Martini, 2020). Dari sekian banyak sosial media yang digunakan, *Facebook* menjadi salah satu media sosial yang paling banyak digunakan di Indonesia (Hidayat, 2017). Dari riset yang telah dilakukan oleh (Hidayat & Ginting, 2020) telah menemukan data bahwa Indonesia merupakan jumlah terbesar pengguna *Facebook* dengan presentase 50,7%, hal ini membuat Indonesia mendapatkan peringkat ke 4 di dunia dengan jumlah terbesar pengguna *Facebook* pada tahun 2020.

Banyaknya penduduk Indonesia yang menggunakan *Facebook* sebagai platform mereka dalam menjalankan aktivitas perdagangan, menjadikan banyak pelaku usaha memanfaatkan peluang ini, khususnya para pelaku usaha online yang berada di wilayah kediri dan sekitarnya. Penelitian yang telah dilakukan oleh (Santoso, dkk, 2020) sebanyak 1197 responden menyatakan bahwa 53,9% dari mereka menggunakan sosial media *Facebook* sebagai platform sosial media yang paling sering dikunjungi dan konten komersial yang sering dikunjungi di sosial media *Facebook* ialah onlineshop sebanyak 61,95%.

Penerapan strategi menjadi alternatif pelaku usaha untuk terus berinovasi dan mengembangkan usahanya guna tetap bertahan menghadapi persaingan. (Kotter, 1992) juga menjelaskan bahwa globalisasi dan kompetisi akan menciptakan sesuatu yang lebih besar. Yang mana strategi yang tepat harus diterapkan didalam suatu bisnis agar perusahaan bisa meraih keberhasilan melalui pemanfaatan peluang-peluang yang muncul pada lingkungan bisnis yang semakin bergerak cepat dan semakin kompetitif (Hanantijo, 2013).

Studi yang telah dilakukan oleh beberapa mahasiswa di Universitas Michigan menghasilkan beberapa kesimpulan bahwa kinerja tinggi sumber daya manusia didalam suatu perusahaan akan sangat berguna bagi strategi bisnis dan membantu melaksanakan strategi tersebut dengan baik (Kristiyanti, 2012). Hal yang sama juga telah diungkapkan dalam penelitian (Michael Porter, 1985) bahwasanya sumber daya manusia merupakan komponen dan sistem organisasi dalam perusahaan yang mampu menjadi salah satu keunggulan kompetitif. Strategi generik tersebut adalah strategi keunggulan biaya, strategi diferensiasi, serta strategi focus. Ketiga strategi generik tersebut di atas adalah pendekatan alternatif yang dapat digunakan untuk menanggulangi kekuatan-kekuatan persaingan. Porter menekankan perlunya ahli strategi perusahaan untuk melakukan analisis biaya manfaat untuk mengevaluasi di antara perusahaan yang sudah ada. Berbagai aktifitas dan sumber daya untuk memperkuat keunggulan bersaing tergantung pada berbagai faktor seperti tipe

industri, ukuran perusahaan, dan sifat persaingan. Beberapa strategi yang dapat dikembangkan adalah keunggulan biaya, diferensiasi atau fokus. Oleh karena itu untuk mencapai keunggulan bersaing tersebut, pemilik bisnis harus mengambil langkah-langkah strategik tersebut untuk mencapai keunggulan biaya, mengarahkan dirinya pada target tertentu (fokus) atau mencapai kekhasan tertentu (diferensiasi).

Melissa Carmia Elias (2018) menemukan bahwa Hasil dari menerapkan strategi bersaing porter, perusahaan tersebut memfokuskan pada strategi untuk menekan biaya agar produk yang dihasilkan bisa lebih rendah dari para pesaingnya. Sania Khazimah (2022) menemukan bahwa penerapan sstrategi generik porter mampu membuat perusahaan memenangkan persaingannya dengan menerapkan strategi diferensiasi, yang mana perusahaan bisa menampilkan keunggulan bersaingnya dengan memberikan kesan yang berbeda.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian lapangan (*field research*) karena penelitian dilakukan langsung terjun di lapangan. Metode penelitian dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif ialah penelitian yang diambil dari data yang ada di lapangan yang mengungkap situasi sosial tertentu dengan mendiskripsikan apa yang ada dilapangan secara kenyataan atau riil dan menganalisis data yang relevan yang diperoleh dari sesuatu yang ilmiah (Sosrodiharjo, 2014). Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengambil data yang ada di lapangan (Arikunto, 1995). Penelitian lapangan dilakukan untuk menemukan realitas yang terjadi mengenai masalah tertentu.

Pengumpulan data ialah prosedur yang sistematis dan standar dalam memperoleh data yang diperlukan. Metode atau teknik pengambilan data akan berpengaruh terhadap masalah, tujuan atau hipotesis yang diperlukan (Khazimah, 2022). Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik penentuan narasumber dengan menggunakan teknik purposive sampling. Purposive sampling adalah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa, sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi social yang diteliti (Sugiyono, 2018). Ketiga informan ini cukup mendeskripsikan dan menjabarkan kecondongan dari ketiga Strategi Generik yang dikemukakan oleh Michael Porter. Infroman-informan tersebut ialah Angga Prio Santoso, Pemilik Usaha Ngejamu Ang Kediri. Maila Kholisotul Amalia, Pemilik Usaha Mutif Store Kediri. Arfina Indah Wati, Pemilik Usaha Pawon Nona Manise

Jenis dan sumber data diperoleh dari 2 sumber yaitu Data Primer ialah Data yang dicari dan diperoleh langsung oleh peneliti dari narasumber (Human Source) di lapangan dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2018) dan Data Sekunder ialah data yang diperoleh dari sumber kedua, sumber ketiga atau sumber-sumber yang telah ada pada penelitian sebelumnya, yang artinya data tersebut telah melewati satu atau bahkan lebih pihak dari penelitian (Khazimah, 2022).

Teknik Analisis Data yang digunakan berupa Mereduksi data berarti merangkum data, memilih data-data pokok, memfokuskan pada data-data yang penting lalu dicari tema dan pola dari data tersebut. Dengan demikian, data yang telah direduksi bisa memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti

untuk meneliti dan melakukan pengambilan data selanjutnya (Sugiyono, 2018), Langkah selanjutnya setelah mereduksi data ialah menyajikan data. Penyajian Data bisa berupa uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart atau sebagainya. Data yang biasa disajikan dalam penelitian kualitatif deskriptif berupa teks yang bersifat narasi (Sugiyono, 2018), Langkah terakhir dalam melakukan analisis data ialah mendeskripsikan data yang mana akan bisa ditarik kesimpulannya dan dilakukannya verifikasi. Kesimpulan ini bisa bersifat sementara atau sudah menjadi kesimpulan akhir

HASIL dan PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan kepada ketiga informan mendapatkan hasil yang sama signifikan dengan beberapa penelitian terdahulu bahwasannya banyak penelitian yang mengungkapkan betapa berhasilnya beberapa perusahaan yang telah menerapkan strategi michael porter untuk mengembangkan usahanya. seperti yang telah diketahui, ada 3 informan yang telah diteliti, yaitu pertama Angga Prio Santoso, Pemilik Bisnis Ngejamu Ang Kediri. Beliau menerapkan strategi michael porter yang lebih condong terhadap Strategi Diferensiais. Hal ini disebutkan dalam hasil penuturan ketika diwawancara, bahwasannya beliau menerapkan pembeda didalam bisnisnya dapat menjadikan produknya dikenal oleh masyarakat luas hingga membuat cabang di beberapa kota seperti Surabaya dan Batam. Hal tersebut juga dibenarkan oleh penelitian yang dilakukan (Zulfa, 2018) yang mana stratgei diferensiasi akan sangat mudah untuk bertahan di lingkungan kompetitif tanpa melihat kompetitor yang lain sebab perbedaan tersebut dibentuk dari pelaku usaha yang menciptakan produknya berbeda dengan bisnis milik pelaku usaha lainnya. Strategi diferensiasi juga dibentuk dari pelayanan yang sangat baik, hal ini sama dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Julita, 2015).

Informan Kedua bernama Maila Kholisotul Amalia, Pemilik Bisnis Mutif Store Kediri mencoba menerapkan strategi michael porter pada usaha nya, dan menemukan bahwa beliau condong melakukan Strategi Biaya Rendah karena usaha beliau ini merupakan usaha brand yang mana beliau tidak memproduksi sendiri melainkan hanya sebagai agen pusat dan mempunyai beberapa reseller atau stokis. Mulai dari harga pokok, laba, dan promosi sudah ditentukan oleh pusat. Jadi hal tersebut sangat menguntungkan beliau. Hal ini berkaitan dan berbanding lurus dengan penelitian yang dilakukan oleh (Melissa, 2018) yang mana hal pelaku usaha yang menerapkan dan memberikan pengarahan kepada karyawan untuk bisa menerapkan dan menekan biaya akan sangat berpengaruh terhadap eksisitensinya di sebuah lingkungan bisnis. (Sania, 2018) juga memberikan hasil penelitian yang sama bahwa memberikan pengarahan kepada karyawan dan pelaku bisa menekan biaya perusahaan akan bisa mengungguli suatu lingkungan pasar dengan mudah.

Informan Ketiga bernama Arfina Indah Wati, Pemilik Bisnis Pawon Nona Manise menerangkan menggunakan Strategi Diferensiasi pada segi pelayanan yang snagat baik, Strategi Biaya Rendah pada bahan baku yang ia gunakan dan Strategi Fokus pada segi pengiriman dan wilayah. Ditemukan bahwa beliau condong terhadap Strategi Fokus karena beliau juga bekerjasama dengan jasa pengiriman yang mengutamakan produk makanan yang dikirim akan selamat tanpa lecet ke penerima. Pelaku usaha yang menerapkan Strategi Fokus akan lebih mudah mengetahui perkembangannya, hal ini dibenarkan dalam penelitian yang dilakukan oleh (Obasi, 2006). Fokus akan lebih mudah mengidentifikasi kelemahan dan kelebihan yang dirasakan lingkup lingkungannya

SIMPULAN

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan dan dilakukan peneliti mengenai Strategi Generik Michael Porter, maka dapat disimpulkan sebagai berikut: Informan Pertama bernama Angga Prio Santoso, Pemilik Bisnis Ngejamu Ang Kediri cenderung menggunakan Strategi Diferensiasi untuk mempertahankan keunggulan bersaingnya. Informan Kedua bernama Maila Kholisotul Amalia, Pemilik Bisnis Mutif Store Kediri cenderung menggunakan Strategi Biaya Rendah untuk mempertahankan keunggulan bersaingnya. Informan Ketiga bernama Arfina Indah Wati, Pemilik Bisnis Pawon Nona Manise cenderung menggunakan Strategi Fokus untuk mempertahankan keunggulan bersaingnya.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan, saran yang dapat diberikan peneliti ialah: Para pelaku bisnis online harap terus memaksimalkan strateginya guna mempertahankan keeksisannya di lingkungan sosial media maupun lingkungan wilayah geografis. Selain itu, terus *upgrade* pengetahuan lebih lanjut mengenai perubahan global atau *trend* agar bisnisnya terus berkembang

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, E. (2015). Kajian Penerapan Porter's Generic Strategies di Industri Telekomunikasi Indonesia (Studi kasus: Telkomsel, XL dan Indosat). *Jurnal Ilmiah Teknologi Infomasi Terapan*, 2(1).
- Arikunto, S. (1995). *Dasar-Dasar Research*. Bandung: Tarsoto.
- Ashary, L. (2020). Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Peningkatan Produktivitas Karyawan Industri Kuliner Di Kabupaten Jember. *Growth*, 17(2), 32-51.
- Akan, O., Allen, R. S., Helms, M. M., & Spralls, S. A. (2006). Critical tactics for implementing Porter's generic strategies. *Journal of business strategy*.
- Asmuni, A., Soemitra, A., & Suhartyni, E. (2021). Strategic Analysis (BAZNAS) SUMUT on Impossible Assistance and Development in Productive Zakat Management. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(1), 72-88.
- Asnawi, M. (2016). Peranan Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Meningkatkan Produktivitas Kerja Karyawan. *Warta Dharmawangsa*, (49).
- Dessler, Gary (2017) *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 14, Salemba Empat
- Elias, M. C. (2018). Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Biro Perjalanan di Malang. *Agora*, 6(2).
- Hanantijo, D. (2013). *Strategi Dalam Menghadapi Persaingan Global*.
- Hidayat, F. P. (2021, August). Penggunaan *Facebook* Sebagai Media Bisnis Online (Studi Kasus Pada Dapur Luthfiah). In *Seminar Nasional Teknologi Edukasi Sosial dan Humaniora* (Vol. 1, No. 1, pp. 45-50).
- Hidayat, F. P., & Ginting, R. (2020). Media Literacy of Communication Students in Using *Facebook*. *ETTISAL: Journal of Communication*, 5(1). <https://doi.org/10.21111/ejoc.v5i1.3947>

- Hill, C.W.L. & Jones, G.R. 2009. *A Strategic Management : An Integrated Approach*, Mason, Ohio: South-Western, London.
- Juanita, S. (2011). *Analisa Strategi Bisnis Penjualan Online. Konferensi Nasional ICT-M Politeknik Telkom*
- Khoirunnisa, A. (2020). ANALISIS PENERAPAN STRATEGI GENERIK PORTER DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PERUSAHAAN (Studi Kasus Bisnis Kuliner Sehat "Naturicha Healthy Food and Drink"). *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 1(1), 275-291.
- Koter, P.J. & Haskett, J.L. (1992), *Corporate Culture & Performance*, Free Press, Macmillan Press, USA
- Kristiyanti, M. (2012). Manajemen sumber daya manusia sebagai strategi menghadapi persaingan global. *Majalah Ilmiah INFORMATIKA*, 3(2).
- Limantoro, L. V. (2018). Analisis Strategi Bersaing Pada Perusahaan Jasa Kebersihan. *Agora*, 6(2).
- Lundy, O & Cowling, A (1996), *Strategic Human Resource Management*, Routledge: New York
- Lundy, O., & Cowling, A. (1996). *Strategic human resource strategy*.
- Mesra B. SE.,MM (2011), Pengaruh Praktek Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik Terhadap Kinerja Perusahaan dan Kinerja Karyawan Sebagai Variabel mediasi Studi Kasus Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Medan
- Muhardi, M. (2004). Aspek-Aspek Keunggulan Bersaing Perguruan Tinggi. *MIMBAR: Jurnal Sosial dan Pembangunan*, 20(2), 179-193.
- Mujiati, N. W. (2013). *Pengelolaan SDM untuk Menciptakan Keunggulan Kompetitif (Doctoral dissertation, Udayana University)*.
- Mustaming, M. (2015). Persaingan harga dalam usaha dan peran komisi pengawas persaingan usaha (kppu). *Muamalah*, 5(1), 71-80.
- Nisjar, Karhi Winardi. 1997. *Manajemen Strategik*. Bandung: Mandar Maju Palinggi.
2008. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Salemba Empat
- Porter ME. 1994. *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Jakarta (ID): Binarupa Aksara
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage*. The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1996). "What is strategy?", *Harward Business Review*
- RIFAI, A. A. (2020). Kontribusi Peningkatan Strategi Msdm Meningkatkan Kualitas Kinerja Organisasi Untuk Mencapai Target Keunggulan Bersaing Antar Perusahaan: Manajemen sumberdaya manusia. *Ekonomedia*, 9(01), 101-112.
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19. *IKRA-ITH EKONOMIKA*, 4(1), 122-127.

- SANIA, K. (2022). *Analisis Strategi Kompetitif Jaringan Bisnis Fremilt Di Kecamatan Cilacap Tengah Kabupaten Cilacap* (Doctoral dissertation, UIN Prof. KH Saifuddin Zuhri Purwokerto).
- Sanjaya, S. C. (2015). Model Bisnis Pada Perusahaan Ud. Budi Luhur, Kediri–Jawa Timur Menggunakan Business Model Canvas. *Agora*, 3(2), 464-474.
- Santoso, R., Munawi, H. A., & Nevita, A. P. (2020). *Analisa Perilaku Konsumen: Strategi Memenangkan Persaingan Bisnis di Era Ekonomi Digital*. *Jurnal G-Tech*, 4(1), 286-293.
- Santoso, R., Munawi, H. A., & Nevita, A. P. (2020). *Analisa Perilaku Konsumen: Strategi Memenangkan Persaingan Bisnis di Era Ekonomi Digital*. *Jurnal G-Tech*, 4(1), 286-293.
- Setiawan, H. C. B., & Komara, B. D. (2020). The Alternative Blue Ocean Strategy: Bagaimana Strategi Perusahaan Industri Kopi Santri Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis?. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, 3(1), 26-32.
- Simatupang, S., Efendi, E., & Putri, D. E. (2021). *Facebook Marketplace Serta Pengaruhnya Terhadap Minat Beli*. *Jurnal Ekbis*, 22(1), 28-41.
- Sosrodihardjo, S. B. (2014). *Metode Penelitian Sosial*.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tampubolon, H. (2016). *Strategi manajemen sumber daya manusia dan perannya dalam pengembangan keunggulan bersaing*.
- Tika, M. P. (2006). *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Widiastuti, C. T., Widyaswati, R., & Meiriyanti, R. (2019). Strategi peningkatan sumber daya manusia kreatif dan inovatif pada UKM batik semarangan (studi di Kampung Batik Semarang). *Jurnal Riptek*, 13(2), 124-130.
- Widiastuti, I. (2020). Analisis Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik Pada Dinas Kebersihan Kota Bekasi. *E-Prosiding Pascasarjana Universitas Negeri Gorontalo*, 35-42.
- Yunanto, Y. (2017). Sumber daya manusia industri kreatif (Tenun Ikat) menghadapi persaingan bisnis di era MEA kota Kediri. *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)*, 2(1), 1-8