

# ANALISA PERSAINGAN HOME INDUSTRI TEMPE DIDESA PULOGREJO MENGUNAKAN CPM

**Sabilul Erfan Nur Ikhsan Cahya, Budi Utami, M. Syamsul Hidayat**

Fakultas Ekonomi Universitas Islam Majapahit Mojokerto

[Erfansenic@gmail.com](mailto:Erfansenic@gmail.com)

## **ABSTRACK**

*Home industry is a product business house or a small company. It is said to be a small company because this type of economic activity is centered at home. The tempe home industry is a type of home-based business located in Pulorejo Village, Mojokerto which produces tempeh and is then marketed in the market and there are also middlemen or agents who take it. Home tempe industry competes to get consumers. Therefore, the tempe manager must set a strategy to be able to withstand the competition of similar industries in Pulorejo Village which are as many as two Home tempe industries, that are the same. This study aims to determine the mapping of the competition in the tempe industry in Pulorejo Village, Mojokerto. This study uses CPM analysis by identifying various internal and external factors of Home industry. The method used in this study is a qualitative method. Then the results of the analysis were tested using CPM analysis to find out the mapping of the tempe industry home competition in Pulorejo Village. From the results of the analysis obtained from the CPM analysis which was seen from the internal and external factors of the unit father's home industry of 2.44, Mr. Saipul's home industry was 2.74, and the home industry Mr. Kes amounted to 2.14 that the home industry was the unit (industry Researcher's reference tempe is in the second place from the competition analysis of the tempe industry. And from the results of the IE quadrant analysis shows that the strategy that should be applied by the home industry unit is the market penetration and product development.*

**Keywords :** *Competition Analysis, Competitive Strategy, CPM Analysis.*

## **ABSTRAK**

Home industri merupakan rumah usaha produk barang atau juga usaha kecil. Bisa dikatakan sebagai usaha / industri kecil karena kegiatan ekonomi ini berada dirumah. Home industri tempe merupakan jenis usaha rumahan yang terletak di Desa Pulorejo, Mojokerto yang menghasilkan tempe kemudian dipasarkan di pasar dan juga ada tengkulak atau agen yang mengambil. Home industri tempe saling bersaing untuk mendapatkan konsumen. Oleh karena itu pengelola tempe harus mengatur strategi agar mampu bertahan terhadap persaingan industri sejenis di Desa Pulorejo, Mojokerto yang sebanyak dua Home industri tempe yang sama. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemetaan persaingan Home industri tempe di Desa pulorejo, Mojokerto. Penelitian ini menggunakan analisis CPM yaitu dengan mengidentifikasi berbagai faktor internal dan eksternal Home industri. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode kualitatif. Kemudian hasil dari analisa tersebut diuji dengan menggunakan analisis CPM untuk mengetahui pemetaan persaingan home industri tempe diDesa Pulorejo. Dari hasil analisa yang diperoleh dari analisis CPM yang dilihat dari faktor internal dan eksternal home industri bapak satuan sebesar 2,44, home industri bapak saipul sebesar 2,74, dan home industri bapak kes sebesar 2,14 bahwa home industri tempe bapak satuan (industri tempe acuan peneliti) berada dalam urutan kedua dari analisis persaingan home industri tempe sejenis dan dari hasil analisis kuadran IE menunjukkan bahwa strategi yang sebaiknya diterapkan oleh home industri tempe bapak satuan ada;ah penetrasi pasar dan pengembangan produk.

**Kata Kunci :** Analisis Persaingan, Strategi Bersaing, Analisis CPM.

## **Pendahuluan**

Home industri adalah industri / usaha produk barang atau juga usaha kecil. Industri, bisa diartikan sebagai usaha produk barang atau perusahaan. Sedangkan industri adalah suatu kegiatan pengolahan bahan mentah ataupun barang setengah jadi yang diolah dan dikelola untuk menjadi barang jadi. barang jadi yang akan bisa memiliki nilai tambah untuk mendapatkan hasil atau keuntungan. Hasil Industri atau usaha kecil tidak hanya berupa barang, akan tetapi juga dalam bentuk jasa yang pada akhirnya bisa memperoleh keuntungan dari pengelolaan barang yang telah diolah oleh Home Industri tersebut.

Persaingan merupakan suatu usaha yang menyatakan keunggulan dari masing-masing perusahaan yang dilakukan oleh perorangan / perusahaan pada bidang perdagangan, produksi, dan lain sebagainya. Persaingan usaha pada saat in bisa dikatakan sangat tajam karena banyaknya pendirian usaha – usaha kecil. Hal ini merupakan tantangan bagi setiap orang yang mendirikan usaha untuk memenangkan persaingan yang ada guna bisa menstabilkan home industri tersebut. Suatu perusahaan mengharapkan agar konsumennya puas dimasa mendatang dia mau datang dan melakukan pembelian kembali. Banyaknya pendirian home industri menyebabkan adanya persaingan yang harus dihadapi oleh perusahaan dan hal tersebut menyebabkan tuntutan bagi perusahaan menentukan strategi yang dapat membuat usahanya tetap mampu bersaing terhadap pesaing dan bisa berkembang. Supaya bisa mengatasi hal tersebut, perusahaan harus bisa melakukan strategi yang seharusnya diterapkan melebihi pesaing dalam menarik konsumen ataupun sasaran.

Industri tempe di Desa Pulorejo merupakan industri rumahan yang cukup di kenal oleh sebagian orang. Karena semakin banyaknya perorangan yang mendirikan usaha maka akan terjadinya proses penghambatan perkembangan usaha yang pada akhirnya para pengusaha harus bisa mengatasi semuanya dan masing-masing industri baik persaingan dalam bentuk harga, produk, dan tempat. Karena pembeli cenderung akan membeli barang yang lebih murah, hal ini akan menimbulkan sebuah persaingan. karena persaingan harga biasanya harga yang di tetapkan sebelumnya telah di ganti oleh pihak pesaing menjadi lebih rendah dan otomatis pembeli cenderung memilih harga yang lebih murah dari harga pasaran tersebut .

## **Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui pemetaan persaingan Home Industri tempe di Desa Pulorejo, Mojokerto ?

## **Tinjauan Pustaka**

### **Home Industri**

Menurut M. Tohar (2009:11) Usaha kecil atau juga home industri adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Industri merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan mutu sumberdaya manusia dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya alam secara optimal. definisi industri yang paling dominan di pakai (kartasapoetra 2000) menyatakan bahwa industri merupakan kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku dan barang setengah jadi atau barang sudah jadi menjadi barang yang bernilai lebih tinggi lagi dari sebelumnya.

### **Persaingan**

#### **Pengertian persaingan**

Menurut Biesanz Persaingan adalah suatu perjuangan untuk tujuan yang sama dan terbatas, sehingga semua tidak dapat memiliki. Persaingan bisa saja terjadi apabila banyaknya pendirian perusaan yang sama dan memiliki sasaran pasar yang sama sehingga bisa terjadinya persaingan. Persaingan yang baik dengan mematuhi peraturan tertentu disebut persaingan sehat

dan memberi dampak positif bagi perusahaan yang bersaing, yaitu tindakan untuk lebih baik. Namun ada juga persaingan tidak sehat, maka persaingan akan memberi dampak buruk bagi kedua belah pihak.

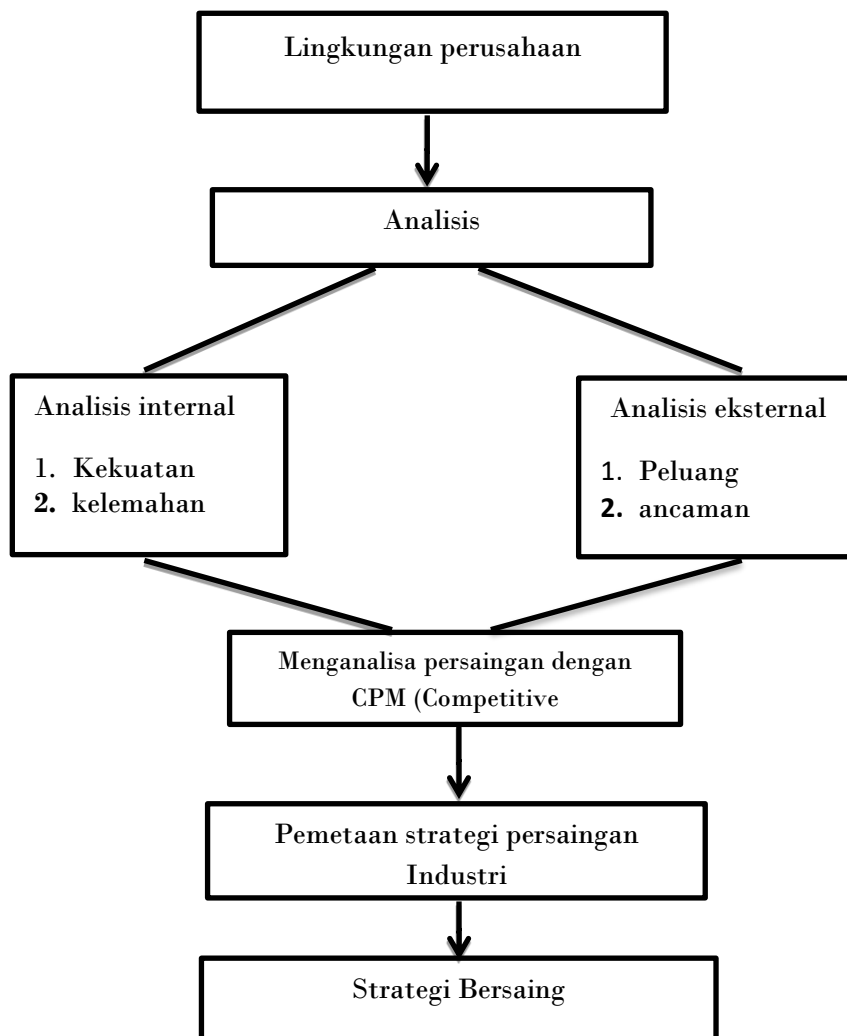
### CPM ( *Competitive Profile Matrix* )

#### Penjelasan CPM ( *Competitive Profile Matrix* )

Menurut David (2013 : 113) CPM ( *Competitive Profile Matrix* ) adalah mengidentifikasi pesaing utama suatu perusahaan serta kekuatan dan kelemahan mereka dalam hubungannya dengan posisi strategis perusahaan. Perangkat ini digunakan pada tahap masukan. CPM menunjukkan gambaran yang jelas tentang titik kuat dan titik lemah relatif perusahaan terhadap pesaing mereka. Penilaian CPM diukur berdasarkan faktor penentu keberhasilan, dimana setiap faktor yang diukur dalam skala yang sama untuk setiap perusahaan, namun dengan *rating* bervariasi sehingga memudahkan untuk dilakukan analisis komparatif.

- Critical Success Factors atau faktor penentu keberhasilan
- Rating atau Peringkat
- *Weighted Score* atau Nilai Tertimbang.
- *Total Weighted Score* atau Jumlah Nilai Tertimbang

#### Kerangka pikir penelitian



## **Metode penelitian**

### **Desain penelitian**

#### **Jenis Desain atau Pendekatan yang dipilih**

Jenis metode penelitian yang dilakukan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut saryono (2010), penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk mengatasi atau menyelidiki kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan dan diukur atau digambarkan melalui pendekatan kuantitatif. Jenis penelitian ini dapat digunakan untuk memahami interaksi sosial, misalnya dengan wawancara sehingga akan ditemukan pola yang jelas. Penelitian yang dilakukan akan menggambarkan analisis CPM dalam analisa persaingan pada Home Industri tempe Pulorejo, Mojokerto. Pengumpulan data dengan teknik wawancara (*interview*), pengamatan (*observasi*), serta dokumentasi yang digunakan untuk mendukung penelitian ini.

#### **Alasan Pemilihan Desain**

Peneliti memilih desain penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif untuk menentukan bagaimana pemetaan persaingan dan menganalisis data hasil penelitian tersebut guna mengetahui persaingan Home Industri tempe di Pulorejo, Mojokerto. Sehingga bisa membuat pemetaan persaingan berdasarkan data yang diperoleh peneliti.

#### **Sumber, Jenis dan Data Penelitian yang digunakan**

Sumber data yang digunakan yaitu dari data primer dan data sekunder karena penelitian ini memerlukan data langsung dari Home Industri Tempe di Pulorejo, Mojokerto. Jenis data yang digunakan juga menggunakan data kualitatif yang mana guna untuk menentukan persaingan yang ada pada Home Industri tempe di Pulorejo, Mojokerto. Teknik analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan analisis CPM guna mengetahui persaingan yang ada di dalam kawasan Home Industri tempe Pulorejo, Mojokerto. Dari uji yang dilakukan juga dapat mengetahui besarnya skala persaingan yang di hadapi oleh Home Industri tempe Pulorejo, Mojokerto.

#### **Waktu dan Tempat Penelitian**

Lokasi penelitian untuk analisa strategi persaingan pada Home Industri tempe dengan menggunakan CPM adalah dilakukan di Pulorejo, Mojokerto. Waktu yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian ini yaitu dalam kurun waktu 2 bulan dalam pengumpulan data dan pengelolaan data, yang dimulai dari bulan Juni 2018 sampai juli 2018 guna untuk memperoleh data yang dibutuhkan peneliti untuk pengolahan data.

#### **Instrumen Penelitian**

Dalam penelitian ini, data yang dikumpulkan akan digunakan untuk memecahkan masalah yang ada sehingga data tersebut harus benar-benar dapat dipercaya dan akurat. Data-data dalam penelitian ini diperoleh dengan cara observasi, wawancara langsung, dokumentasi dan kuesioner apabila dibutuhkan guna untuk melengkapi data yang hendak diteliti. Pengujian dengan pengolahan data yang diperoleh dari teknik observasi, wawancara, dokumentasi dan kuesioner apabila dibutuhkan, lalu dibobotkan / diratingkan dengan menggunakan analisis CPM.

#### **Analisis Data**

Penelitian ini bersifat deskriptif. Pemilihan metode ini karena penelitian yang dilakukan mempelajari dan mengetahui permasalahan dalam suatu masyarakat, juga hubungan antar fenomena, dan membuat gambaran mengenai situasi atau kejadian yang ada. Datanya seperti di atas kemudian akan dianalisis secara kualitatif. Data kualitatif ini adalah data yang diperoleh merupakan gambaran dari suatu fakta yang terjadi, sehingga kesimpulan yang ditarik sesuai dengan kejadian yang sebenarnya dalam penelitian ini. Analisis data yang digunakan dalam

penelitian ini adalah analisis CPM.

**Analisis dan Pembahasan**  
**Matrik IFE**

NO	Pernyataan	Bobot
Kekuatan		
1	Produk kemasan sudah menggunakan plastik	0,05
2	Modal awal sendiri	0,08
3	Tempat Industri yang strategis	0,03
4	Home Industri memiliki kualitas produk yang baik	0,20
Kelemahan		
5	Tingkat produksi masih rendah	0,08
6	Alat produksi yang belum memadai	0,19
7	Tehnologi informasi masih kurang	0,18
8	Keterlambatan dalam produksi	0,1
9	Sistem kurang terintegrasi	0,07
10	Tidak berani mengambil resiko	0,2
<b>Total Bobot</b>		<b>1</b>

Berikut ini merupakan hasil dari matriks IFE Home Industri tempe di Desa Pulorejo, Mojokerto

NO	Internal	Bobot	Rating	B.R
Kekuatan				

1	Produk kemasan sudah menggunakan plastic	0,05	3	0,15
2	Modal awal sendiri	0,08	4	0,32
3	Tempat Industri yang strategis	0,03	3	0,09
4	Home Industri memiliki kualitas produk yang baik	0,20	4	0,8
Skor				1,36
Kelemahan				
5	Tingkat produksi masih rendah	0,08	1	0,08
6	Alat produksi yang belum memadai	0,19	2	0,38
7	Teknologi informasi masih kurang	0,18	2	0,36
8	Keterlambatan dalam produksi	0,1	2	0,2
9	Sistem kurang terintegrasi	0,07	1	0,07
10	Tidak berani mengambil resiko	0,02	2	0,04
Skor				1,13
Total Skor		1		2,49

Berdasarkan matriks IFE pada tabel di atas maka dapat dilihat bahwa total skor yang diperoleh Home Industri tempe Pulorejo, Mojokerto. Untuk faktor Internal adalah 2,49. Faktor kekuatan yang memiliki peran terbesar adalah Home Industri memiliki kualitas produk yang baik yang dimiliki Home Industri tempe dengan skor 0,8 dan diikuti dengan oleh modal awal sendiri Home Industri tempe dengan skor 0,32. Faktor – faktor kekuatan yang memiliki peran positif tersebut harus dimanfaatkan sebaik mungkin oleh Home Industri. Dari IFE diatas juga dapat dilihat faktor kelemahan terbesar bagi Home Industri yaitu alat produksi yang belum memadai dengan skor 0,38 serta teknologi masih kurang dengan skor 0,36. Faktor- faktor kelemahan yang memiliki peran negatif bagi Home Industri harus dihindari dan ditingkatkan dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki Home Industri agar dapat terus melaksanakan bisnis produksi tempe.

### Matriks EFE

No	Pernyataan	Bobot
	Peluang	

1	Banyaknya permintaan pelanggan	0,06
2	Memiliki pelanggan setia / tetap	0,21
3	Bertambahnya pengecer yang mengambil produk di Home Industri	0,09
4	Bahan baku selalu tersedia	0,10
Ancaman		
5	Munculnya pesaing baru	0,13
6	Musim tertentu kurang persediaan	0,1
7	Peningkatan biaya karena keterbatasan bahan baku	0,06
8	Konsumen kurang berminat saat produk kalah dengan pesaing baru	0,11
9	Perbedaan harga mengakibatkan pindahnya pelanggan ke pesaing	0,14
<b>Jumlah bobot</b>		<b>1</b>

Berikut ini merupakan hasil dari matrik EFE Home Industri tempe di Desa Pulorejo, Mojokerto

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	B.R
Peluang				
1	Banyaknya permintaan pelanggan	0,06	3	0,18
2	Memiliki pelanggan setia / tetap	0,21	4	0,84
3	Bertambahnya pengecer yang mengambil produk di Home Industri	0,09	4	0,36
4	Bahan baku selalu tersedia	0,10	4	0,4
Skor				1,78

Ancaman				
5	Munculnya pesaing baru	0,13	2	0,26
6	Musim tertentu kurang persediaan	0,1	2	0,2
7	Peningkatan biaya karena keterbatasan bahan baku	0,06	2	0,12
8	Konsumen kurang berminat saat produk kalah dengan pesaing baru	0,11	1	0,11
9	Perbedaan harga mengakibatkan pindahnya pelanggan ke pesaing	0,14	2	0,28
Skor				0,96
<b>Jumlah bobot</b>		1	2,83	

Berdasarkan matriks EFE pada tabel di atas maka dapat dilihat bahwa total skor yang diperoleh Home Industri tempe di Desa Pulorejo, Mojokerto untuk faktor Eksternal adalah 2,83. Faktor peluang yang memiliki peran terbesar adalah memiliki pelanggan tetap dengan skor 0,84 dan diikuti oleh bahan baku selalu tersedia dengan skor 0,4. Faktor – faktor peluang yang memiliki peran positif tersebut harus dimanfaatkan sebaik mungkin oleh Home Industri. Dari matriks EFE diatas juga dapat dilihat faktor ancaman terbesar bagi Home Industri yaitu munculnya pesaing baru dengan skor 0,28 serta perbedaan harga mengakibatkan pindahnya pelanggan ke pesaing dengan skor 0,26 faktor - faktor ancaman yang memiliki peran negatif bagi Home Industri harus dihadapi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki Home Industri agar dapat terus melaksanakan bisnis produksi tempe.

#### **Matriks CPM ( Competitive Profile Matriks )**

No	FAKTOR KUNCI KESUKSESAN	BOBOT
1	Pangsa pasar	0,13
2	Produk	0,20
3	Strategi penetapan harga	0,08
4	Pengembangan usaha	0,09
5	Biaya produksi	0,06



6	SDM	0,06
7	Tingkat produksi	0,05
8	Teknologi	0,05
9	Memiliki pelanggan tetap	0,1
10	Munculnya persaingan baru	0,13
11	Ukuran perusahaan	0,05
TOTAL SKOR		1

Berikut merupakan hasil dari matriks CPM (*Competitive Profile Matriks*) dari Home Industri tempe di Desa Pulorejo, Mojokerto.

NO	Faktor kunci kesuksesan	Bobot	Home industri tempe bpk.Satuan		Home industri tempe bpk.Saipul		Home industri tempe bpk.Kes	
			Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
1	Pangsa pasar	0,13	2	0,26	3	0,39	2	0,26
2	Produk yang berkualitas	0,20	3	0,6	3	0,6	2	0,4
3	Strategi penetapan harga	0,08	2	0,16	3	0,24	3	0,24
4	Pengembangan usaha	0,09	3	0,27	1	0,09	1	0,09
5	Biaya produksi	0,06	2	0,12	3	0,18	2	0,12
6	SDM	0,06	2	0,12	2	0,12	2	0,12
7	Tingkat produksi	0,05	2	0,1	3	0,15	2	0,1
8	Teknologi	0,05	1	0,05	2	0,1	1	0,05
9	Memiliki pelanggan tetap	0,1	4	0,4	2	0,2	4	0,4
10	Munculnya pesaing baru	0,13	2	0,26	4	0,52	2	0,26
11	Ukuran perusahaan	0,05	2	0,1	3	0,15	2	0,1
TOTAL SKOR		1		2,44		2,74		2,14

#### Hasil dari analisa CPM

Berdasarkan tabel Matriks Profil persaingan diatas, maka dapat dilihat bahwa *Home Industri* tempe milik Bpk. Saipul memiliki tingkat kompetensi persaingan yang kuat dengan total skor 2,74 jika dibandingkan dengan para pesaingnya karena pada nilai skor ini menunjukkan bahwa *Home Industri* dalam posisi yang kuat karena nilai rata- rata CPM adalah 2,5. Sehingga *Home Industri* milik Bpk. Satuan yang dijadikan acuan oleh peneliti menjadi tingkat kompetensi dengan skor 2,44 berdasarkan nilai rata- rata CPM yaitu 2,5 maka menunjukkan bahwa *Home Industri* lemah. Diikuti dengan *Home Industri* tempe milik Bpk.Kes yaitu dengan skor 2,14 juga

menunjukkan bahwa *Home Industri* lemah karena nilai rata-rata CPM 2,5. Dari tabel diatas dapat dilihat urutan tingkat kompetensi persaingan yang dimiliki masing- masing *Home Industri* dari yang tertinggi adalah *Home Industri* tempe milik Bpk. Saipul diikuti oleh *Home Industri* tempe milik Bpk. Satuan yang telah diteliti oleh peneliti dan yang urutan terakhir yaitu *Home industri* milik Bpk. Kes. Dari hasil analisa CPM faktor kunci keberhasilan dengan skor tertinggi dari home industri milik bapak Satuan atau home industri yang menjadi acuan peneliti yaitu pengembangan usaha dengan skor 0,27. Yang kedua yaitu pangsa pasar dan munculnya pesaing baru dengan skor yang sama yaitu 0,26 maka dapat disimpulkan untuk penentuan strategi dalam menghadapi persaingan yaitu dengan penetrasi pasar dan pengembangan produk.

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis CPM ( *Competitive Profile Metriks* ) dengan menganalisa faktor internal dan eksternal Home Industri tempe yang ada di Desa Pulorejo, Mojokerto terlihat bahwa Home Industri yang telah diteliti berada pada peringkat kedua dari analisa persaingan yang telah di analisis menggunakan CPM ( *Competitive Profile Metriks* ) serta yang menempati peringkat pertama yaitu pesaing 1 dan yang peringkat terakhir yaitu pesaing ke 3.

Dari hasil analisis yang telah dilakukan peneliti untuk menganalisa persaingan dan memetakan persaingan tersebut dengan menganalisa faktor internal dan faktor eksternal Home Industri yang harus menjadi perhatian dengan tepat dan tanggap tentunya akan dapat dijadikan sebagai alternatif rencana strategi bisnis terhadap Home Industri tempe di Desa Pulorejo, Mojokerto untuk mencapai keunggulan bersaing.

### **Saran**

Setelah mengetahui segala sesuatu yang diteliti, maka dapat diberi saran yang mungkin dapat membantu Home Industri tempe di Desa Pulorejo, Mojokerto. Agar dapat menghadapi persaingan yang ada, Home Industri perlu melakukan pembenahan dalam perencanaan strategi dengan mengimplementasikannya kepada bagian – bagian :

1. perlunya peningkatan kebijaksanaan dalam bidang pemasaran oleh Home Industri agar dapat menarik konsumen yang mempunyai banyak alternatif pilihan dalam mengkonsumsi barang sejenis dari pesaing lainnya dan perlunya meningkatkan kualitas produk agar bisa menarik konsumen sehingga produsen bisa meningkatkan volume penjualan.
2. Para pengusaha home industri tempe di Desa Pulorejo, Mojokerto hendaknya mencari solusi agar bisa menghadapi persaingan yang ada, karena pada zaman modern ini banyak munculnya pengusaha baru atau pesaing baru yang secara tidak langsung akan mempengaruhi tingkat penjualan suatu produk dan sebaiknya para pengusaha mengidentifikasi pesaing guna bisa menghadapi persaingan yang ada.
3. Dinas perindustrian hendaknya tanggap dan lebih memperhatikan industri yang ada, serta membantu dalam hal membantu kredit modal, memberikan pelatihan tentang proses pemasaran, serta dalam membuat perizinan surat izin usaha.

### **Daftar Pustaka**

- Febriansyah. 2017. Analisa pemasaran dan persaingan usaha pada inovasi produk Samsung smart doolock. *Jurnal kalbis institute* Jakarta, volume: 1 no: 1 hal: 7-13.
- Harisudin, M. 2013 Competitive Profie matrix sebagai alat analisis strategi pemasaran produk atau jasa. *Jurnal fakultas pertanian*. Volume: 7 no: 2 hal 80-84.
- Hidayat, Z. 2012. Etika persaingan dalam komunikasi Pemasaran. *Jurnal komunikologi*. Volume: 9 no: 1 hal: 1-12.
- Kasmiruddin. 2012. Analisis strategi bersaing bisnis eceran besar atau modern (kasus persaingan

- bisnis ritel di Pekanbaru). *Jurnal aplikasi bisnis*, volume: 3 no: 1 hal: 1-11.
- Qastari, A.F. 2016. persaingan usaha café dan kopi di kampung Watampone, *Skripsi program sarjana hukum*. Makassar : Universitas Hasanuddin.
- Rahayu, D.T. 2016 penerapan analisis SWOT dalam perumusan strategi bersaing pada Eddy Jaya Photo. *Jurnal Ilmu dan Riset akuntansi*. Volume: 5 no: 2 hal: 1-16.
- Sugiarto, F.F. 2016. Analisa strategi bersaing PT.Surya Cipta Mandiri. *Jurnal program manajemen bisnis*. Volume: 4 no: 2 hal: 250-258.
- Utami, S.B. 2016. Strategi pengusaha tahu untuk menghadapi persaingan antar pengusaha perspektif Etika Bisnis Islam. *Skripsi program sarjana Ekonomi*. Purwokerto: Institut Agama Islam Negeri.
- Zuhri, F. 2013. Analisa pengembangan usaha kecil Home Industri sangkar ayam dalam rangka pengentasan kemiskinan. *Jurnal manajemen dan akuntansi*. Volume: 2 no: 3 hal: 46-65.