

PENGARUH DIFFERENSIASI PRODUK TERHADAP DAYA HIDUP USAHA INDUSTRI SENAPAN ANGIN PADA SENTRA PRODUKSI SENAPAN ANGIN

Asep Saprudin¹, Eka Lisdianty²

Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Sekolah Tinggi Agama Islam Al-Ma'arif, Jl. Umar Sholeh Imbanagara Raya, Ciamis, Jawa Barat, 46219, Indonesia^{1,2}

E-mail : asapriana@gmail.com¹, ekalisdianty12@gmail.com²

Abstrak

Penelitian ini membahas pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan angin di Kabupaten Sumedang. Masalah penelitian ini adalah terdapat atau tidaknya pengaruh signifikan antara differensiasi produk dan daya hidup usaha. Tujuan penelitian adalah untuk mengevaluasi pengaruh differensiasi produk terhadap keberlangsungan usaha pengrajin. Metode yang digunakan adalah deskriptif analitik dengan populasi seluruh pengrajin senapan angin di Kabupaten Sumedang dengan sampel 26 pengrajin di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor. Data dikumpulkan melalui angket, diolah menggunakan koefisien korelasi, koefisien determinasi, regresi, dan uji-t menggunakan SPSS. Temuan menunjukkan bahwa differensiasi produk tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap daya hidup usaha. Kontribusi penelitian ini adalah memberikan wawasan baru bahwa differensiasi produk tidak selalu menjadi faktor penentu daya hidup usaha, khususnya dalam konteks pengrajin senapan angin di daerah penelitian.

Kata Kunci: Differensiasi Produk, Daya Hidup Usaha.

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Salah satu sasaran yang hendak dicapai dalam pembangunan ekonomi nasional adalah pertumbuhan ekonomi yang dapat mempercepat peningkatan pendapatan dan kesempatan kerja. Hal ini berarti pembangunan ekonomi diarahkan pada pendayagunaan sumber daya secara efektif dan efisien sehingga akibat dari itu kesejahteraan masyarakat meningkat.

Tujuan pembangunan dalam sektor industri dimaksudkan untuk memacu pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja karena sektor industri diyakini sebagai sektor yang dapat memimpin sektor-sektor lain dalam sebuah perekonomian menuju kemajuan. Produk-produk industrial selalu memiliki dasar tukar (*term of trade*) yang tinggi atau lebih menguntungkan serta menciptakan nilai tambah yang lebih besar

dibandingkan produk-produk sektor lain. Hal ini disebabkan karena sektor industri memiliki variasi produk yang sangat beragam atau mampu memberikan manfaat yang sangat tinggi kepada pemakainya. Pengembangan sektor industri terutama industri kecil perlu mendapatkan perhatian dari pemerintah yang memandang bahwa industri kecil perlu dikembangkan karena merupakan industri padat karya.

Keberadaan industri kecil harus tetap dipertahankan dan dikembangkan agar dapat terus berperan dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Kedudukan usaha kecil di tengah-tengah kehidupan masyarakat telah mendapat tempat yang mantap, banyak menyerap tenaga kerja, mampu berdampingan dengan perusahaan besar dan ikut memperlancar kegiatan perekonomian negara.

Tabel 1
Sentra Industri Kerajinan Senapan Angin

No	Desa	Pokja	Anggota	Produksi per tahun	
				Produk (unit)	Nilai (rupiah)
1	Cikeruh	A	14	1378	413.400
2	Cikeruh	B	13	1564	547.400
3	Cikeruh	C	12	1437	431.100
4	Cikeruh	D	10	803	240.900
5	Cikeruh	E	13	1897	569.100
6	Jatiroke	F	1	736	257.600
7	Cipacing	G	3	4057	1.217.100
8	Jati mukti	H	10	965	289.500
9	Hegar manah	I	7	505	202.000

Sumber : Koperasi Bina Karya

Menurut Tulus Tambunan (2001:70), “terdapat beberapa hal yang menghambat keberlangsungan usaha/daya hidup industri kecil yang banyak dialami oleh industri kecil atau industri rumah tangga adalah keterbatasan modal dan pemasaran. Masalah lain yang cukup menonjol adalah pengadaan bahan baku (misalnya tempat beli terlalu jauh, harga mahal dan tidak selalu tersedia), kurangnya keahlian dalam jenis-jenis teknik produksi tertentu (misalnya tenaga ahli/perancang sulit dicari atau mahal), kurang keahlian dalam pengelolaan dan persaingan yang tajam.”

Kekurangan modal yang dihadapi oleh industri kecil dan industri rumah tangga disebabkan oleh keterbatasan fasilitas-fasilitas perkreditasi khusus untuk usaha kecil dan rumah tangga. Adapun kesulitan dalam bidang pemasaran bersumber dari tingkat persaingan yang tajam, differensiasi produk yang sedikit, dan berbagai aspek penunjang (misalnya pelayanan purna jual), serta kurangnya penguasaan terhadap situasi pasar. Masalah dalam pengadaan bahan baku bervariasi, mulai dari tempat penjualan yang jauh dari lokasi usaha (yang berarti biaya transportasi tinggi dan banyak makan waktu), harga mahal (terutama bahan-bahan baku yang masih harus di impor), persediaan yang seringkali terbatas pada saat dibutuhkan (khususnya komoditas-komoditas pertanian

yang sangat tergantung pada cuaca) dan kualitas bahan baku yang rendah.

Industri kerajinan harus senantiasa mampu menghadapi segala perubahan yang terjadi pada usahanya terutama masalah-masalah yang mengganggu pada kelangsungan usaha. Apabila daya hidup atau kelangsungan usahanya dapat bertahan disertai dengan adanya perkembangan, maka dapat dikatakan usaha tersebut berhasil. Sebaliknya apabila setiap perubahan yang terjadi pada usahanya tidak mampu dihadapi dengan baik, maka berarti daya hidup atau kelangsungan usahanya akan terancam mengalami kegagalan.

Banyak hal yang menghambat industri kecil berkembang diantaranya kekurangan modal, kesulitan bahan mentah, kesulitan pemasaran hasil produksi, serta masalah lokasi dan fasilitas produksi, sedangkan faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha dalam mempertahankan daya hidupnya berasal dari faktor internal maupun eksternal. Adapun yang berasal dari faktor internal perusahaan diantaranya modal, strategi pemasaran, tenaga kerja, produksi, differensiasi produk dan sikap kewirausahaan. Kemudian faktor eksternal perusahaan dapat berupa persaingan, teknologi, lingkungan ekonomi, struktur pasar, kebijakan pemerintah, kekuatan hukum dan politik dan lain-lain.

1.2 Rumusan Masalah

Sejauhmana pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan angin di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang?

1.3 Tujuan

Mengetahui sejauhmana pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan angin Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai bahan umpan balik tentang apa dan bagaimana differensiasi produk dapat mempengaruhi daya hidup usaha pengrajin

senapan angin Desa Cikeruh Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang.

2. Kajian Pustaka dan Kerangka Pemikiran

1.2 Kajian Pustaka

1. Daya hidup Usaha

Perkembangan dunia usaha yang semakin kompetitif menuntut para pengusaha untuk dapat bersaing dan mempertahankan keberlangsungan usahanya atau daya hidup usaha dengan cara memanfaatkan seluruh sumber daya yang dimilikinya.

Definisi daya hidup menurut Syamsuri SA (1986:26) adalah ; "daya atau kekuatan yang menyebabkan perusahaan (koperasi) mampu bertahan hidup dan mampu pula mengembangkan dirinya secara wajar di dalam sistem ekonomi pasar yang bersifat persaingan". Sedangkan menurut Suryana (1999:88) bahwa : "daya hidup perusahaan merupakan kemampuan atau kekuatan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya."

2. Differensiasi Produk

Menurut Kotler (2000:252) differensiasi adalah : "tindakan merancang satu set perbedaan yang berarti untuk membedakan-bedakan penawaran perusahaan dari penawaran pesaing". Suatu perusahaan harus mencoba mengidentifikasi cara-cara spesifik yang dapat mendifferensiasikan produknya tercapai keunggulan kompetitif. Perusahaan melakukan differensiasi terhadap para pesaingnya bilamana dia berhasil menampilkan keunikan yang dinilai penting oleh pembeli, bukan hanya harga rendah.

Kemudian menurut Chamberlin (dalam Miller, 2000:478) differensiasi acapkali disebut sebagai variasi produk. Setiap perusahaan harus mengambil keputusan perihal apa yang baginya menjadi produk optimal, setiap perusahaan

harus memustuskan kualitas ideal bagi produknya.

Porter (1994:14) mengemukakan bahwa di dalam differensiasi perusahaan menjadi unik dalam industri di sepanjang beberapa dimensi yang secara umum dihargai oleh pembeli, perusahaan menyeleksi satu atau lebih atribut yang dipandang penting oleh banyak pembeli dalam suatu industri dan secara unik menempatkan diri untuk memenuhi kebutuhan itu. Differensiasi produk atau jasa yaitu menciptakan sesuatu yang baru yang dirasakan oleh keseluruhan industri sebagai hal yang unik.

Differensiasi memberikan penyekat terhadap persaingan karena adanya loyalitas merek dari pelanggan dan mengakibatkan berkurangnya kepekaan terhadap harga. Differensiasi juga meningkatkan margin laba yang menghindarkan kebutuhan akan posisi biaya rendah. Kesetiaan pelanggan yang dihasilkan dan kebutuhan pesaing untuk mengatasi keunikan menciptakan hambatan masuk.

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Suryana (1999:116) mengungkapkan bahwa : "daya hidup perusahaan adalah kekuatan perusahaan untuk bertahan hidup dan berkesinambungan, indikatornya meliputi kemampuan menghasilkan laba dan lamanya operasi perusahaan.

Menurut Sadono Sukirno (2002:307). differensiasi produk adalah : "menciptakan barang sejenis tetapi berbeda coraknya dengan produksi perusahaan-perusahaan lain". Pendekatan untuk melakukan diferensiasi dapat bermacam-macam bentuknya antara lain; citra rancangan atau merek, teknologi, karakteristik khusus, pelayanan pelanggan, jaringan penyalur atau dimensi-dimensi lainnya. Diferensiasi jika tercapai, merupakan strategi yang baik untuk menghasilkan laba di atas rata-rata dalam suatu industri.

3. Objek dan Metode Penelitian

3.1 Objek Penelitian

Objek yang diambil dalam penelitian ini adalah para pengrajin senapan angin yang ada di Desa Cikeruh Kabupaten Sumedang, Jawa Barat. Dalam penelitian ini variabel-variabel yang diambil adalah differensiasi produk dan daya hidup usaha yang ditunjukkan oleh laba yang diperoleh.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitik. Menurut Winarno Surakhmad (1998:140) mengemukakan bahwa metode deskriptif adalah suatu cara penelitian yang tertuju pada pemecahan masalah yang ada pada masa sekarang dan pada masalah aktual. Data yang terkumpul mula-mula disusun, dijelaskan dan kemudian dianalisis. Metode deskriptif analitik yaitu metode penelitian yang menggambarkan dan membahas objek yang diteliti kemudian berdasarkan faktor yang ada, kegiatannya meliputi pengumpulan data, pengolahan data dan informasi data serta menarik kesimpulan.

3.3 Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian adalah pengrajin senapan angin di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor Kabupaten Sumedang yang berjumlah 26 pengrajin.

2. Sampel

Penentuan sampel digunakan teknik sensus sehingga sampel dalam penelitian ini adalah seluruh pengrajin senapan angin di Desa Cikeruh, yang berjumlah 26 pengrajin.

3.4 Teknik Analisis Data

Mengukur sejauhmana pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup digunakan koefisien korelasi, koefisien determinasi, regresi, dan uji-t. Analisa dilakukan terhadap data yang terkumpul dari hasil penyebaran kuisioner.

Menurut Arikunto (dalam R. Ruheli, 2019) untuk mengetahui hubungan antar

variabel digunakan koefisien korelasi *Product Moment* dari *Pearson*.

$$r = \frac{N\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N\sum X^2 - (\sum X)^2\}\{N\sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

- r = Koefisien korelasi *product moment*
- X = Variabel bebas
- Y = Variabel terikat
- N = Jumlah responden

Selanjutnya hasilnya dikonsultasikan pada kriteria Guifford (Arikunto dalam R. Ruheli, 2019) yaitu :

1. $\geq 0,00$ s/d $< 0,20$: Hubungan sangat kecil
2. $\geq 0,20$ s/d $< 0,40$: Hubungan yang kecil
3. $\geq 0,40$ s/d $< 0,60$: Hubungan moderat
4. $\geq 0,60$ s/d $< 0,80$: Hubungan erat
5. $\geq 0,80$ s/d $< 1,00$: Hubungan sangat erat

Menentukan pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup usaha dicari dengan koefisien determinasi (Arikunto, 2002:179) sebagai berikut:

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

- KD : Koefisien Determinasi
- r^2 : Koefisien Korelasi Person

Mengetahui struktur pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup usaha dengan regresi linear berikut :

$$\hat{y} = a + bx$$

Dimana :

- a = Koefisien intersep yang mengatakan perpotongan garis regresi sumbu Y untuk X = 0.
- b_x = Koefisien regresi antara Y dan X yang mengatakan besarnya perubahan nilai rata-rata Y apabila X berubah 1 unit

Menguji atas keberartian (signinikansi) differensiasi produk terhadap daya hidup usaha dengan menggunakan uji-t (*t-test*) melalui hipotesis r_s (*rho*) > 0 yang menyatakan pengaruh mempunyai arti (Arikunto, 2002:188).

$H_0: r_s \leq 0$. Differensiasi produk tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap daya hidup usaha.

$H_1: r_s > 0$. Differensiasi produk memiliki pengaruh signifikan terhadap daya hidup usaha

Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$t_{hitung} r_s = \sqrt{\frac{n-1}{2}} \cdot r_s$$

Dimana :

r_s = Hasil korelasi yang diperoleh

n = Jumlah responden

Dalam pengujian ini digunakan tingkat kekeliruan atau derajat kepercayaan (α) 0,05 atau 5% artinya menerima hipotesis atas dasar kepercayaan 95%, dengan ketentuan :jka t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka hipotesis H_1 diterima.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil Penelitian

Daya hidup usaha pengrajin senapan angin, dapat dilihat dari besarnya laba rata-rata yang diperoleh selama satu tahun terakhir periode Januari 2024 sampai dengan Desember 2024. Perkembangan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2
Besarnya Laba Rata-Rata Pengrajin

Responden	Laba Rata-Rata	Profit Margin (%)
1.	61.375	4,72
2.	136.000	11,38
3.	167.200	12,94
4.	219.000	13,49
5.	228.600	13,94
6.	266.500	15
7.	277.000	15,24
8.	295.000	15,83
9.	303.200	17
10.	414.000	18,12
11.	418.500	18,5
12.	470.650	22,14

13.	502.000	22,46
14.	513.800	28,52
15.	570.900	30,24
16.	647.600	33,31
17.	648.875	33,5
18.	672.600	35,21
19.	704.375	40,55
20.	796.400	41,85
21.	866.700	43,8
22.	996.375	44,84
23.	1.081.500	45,83
24.	1.190.200	49,53
25.	1.275.400	51,38
26.	1.518.500	84,34
Rata-rata Profit margin (%)		29,37

Sumber: Angket Penelitian

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa rata-rata *profit margin* selama periode penelitian adalah 29,37% termasuk rendah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata laba terbesar berada pada angka Rp 1.518.500,-. sedangkan angka terkecil adalah Rp 61.375,-.

Differensiasi produk menciptakan barang sejenis tetapi berbeda coraknya dengan produksi perusahaan-perusahaan lain. Pendekatan untuk melakukan diferensiasi dapat bermacam-macam bentuknya antara lain; citra rancangan atau merek, teknologi, karakteristik khusus, pelayanan pelanggan, jaringan penyalur atau dimensi-dimensi lainnya.

Differensiasi yang dilakukan oleh responden masih rendah dengan rata-rata sebesar 8,65 persen. Terlihat dari sebagian besar jawaban sebanyak 46,15 persen atau 12 responden memiliki 1 jenis desain dan sebanyak 65,38 persen atau 17 responden memiliki 1 jenis model. Sebanyak 84,62 persen atau 22 responden juga memiliki 1 jenis ukuran dan sebanyak 50 persen sedangkan untuk kualitas dan merk sebagian besar menjawab masing-masing sebanyak 57,69 persen atau 15 responden yang hanya memiliki satu jenis kualitas dan sebanyak 65,38 persen atau 17 responden yang hanya memiliki satu jenis merk.

Statistik yang digunakan untuk menganalisis dalam penelitian ini adalah statistik parametrik. Alat yang digunakan

untuk mengolah datanya adalah koefisien korelasi *product momen*, koefisien determinasi, regresi linear sederhana, dan uji-t dengan bantuan *software* program SPSS.

Berikut hasil pengujian korelasi antara differensiasi produk dengan daya hidup usaha dengan menggunakan koefisien korelasi *product moment* :

Tabel 3
Hubungan antara Differensiasi Produk dengan Daya Hidup Usaha

Correlations			
		Dayahidup	Differensiasip roduk
Pearson Correlation	Dayahidup	1.000	-.072
	Differensiasiproduk	-.072	1.000
Sig. (1-tailed)	Dayahidup	.	.363
	Differensiasiproduk	.363	.
N	Dayahidup	26	26
	Differensiasiproduk	26	26

Berdasarkan hasil pengujian korelasi pada tabel di atas diketahui nilai korelasi differensiasi produk dengan daya hidup usaha adalah sebesar -0.072, nilai tersebut kemudian diinterpretasikan dengan berkonsultasi pada harga kritis *r product moment* dengan $n = 26$ pada interval kepercayaan 95 % (taraf signifikansi 5 % atau $\alpha 0,05$) adalah 0.374. Maka nilai korelasi yang diperoleh dalam perhitungan lebih kecil daripada harga kritis *r product moment* pada interval kepercayaan 95 % (-0.072 < 0.374). Dengan demikian differensiasi produk tidak mempunyai hubungan yang positif dan signifikan dengan daya hidup usaha.

Nilai korelasi sebesar (-0.072 berada diantara interval koefisien 0.00 – 0.20 pada kriteria Guilford (*Guilford Empirical Rule*), hal ini menunjukkan tingkat hubungan yang sangat kecil antara differensiasi produk dengan daya hidup usaha. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan positif dan signifikan antara differensiasi produk dengan daya hidup usaha, dengan demikian hubungannya dapat diabaikan.

Guna ,mengetahui besarnya pengaruh yang ditimbulkan oleh differensiasi produk

terhadap daya hidup usaha dicari dengan Koefisien Determinasi (KD), yang dimaksudkan dengan banyaknya ragam pada satu variabel dijelaskan dengan banyaknya ragam pada variabel lain. Adapun perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 KD &= r^2 \times 100 \% \\
 &= -0.072^2 \times 100 \% \\
 &= 0.005184 \times 100 \% \\
 &= 0.52 \%
 \end{aligned}$$

Dengan demikian maka terdapat 0.52 % ragam pada daya hidup usaha dari differensiasi produk. Dengan perkataan lain bahwa pengaruh yang terwujud dari differensiasi produk terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan angin yang ada di Desa Cikeruh adalah sebesar 0.52 %, dan sisanya sebesar 99.48 % pengaruh dari variabel lain yang tidak diteliti.

Struktur pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup usaha dinyatakan dalam persamaan regresi linier dalam tabel berikut :

Tabel 4
Hasil Regresi Differensiasi Produk terhadap Daya Hidup Usaha

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	34.208	14.064		2.432	.023
Differensiasi produk	-.559	1.574	-.072	-.355	.726

a. Dependent Variable: Daya Hidup

Sehingga model yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$\hat{y} = 34.208 + -0.559$$

Nilai konstanta yang didapat pada persamaan di atas adalah sebesar 34.208 dimana makna dari nilai tersebut adalah bahwa dalam kondisi tetap, differensiasi produk dapat mempengaruhi setiap perubahan yang terjadi pada daya hidup usaha sebesar 34.208 unit satuan.

Pada variabel differensiasi produk diperoleh nilai sebesar -0.559, hal ini

memiliki arti bahwa variabel ini memberikan pengaruh terhadap daya hidup usaha sebesar -0.559 unit satuan, slop negatif yang ditunjukkan pada nilai tersebut memberi arti, bahwa differensiasi produk tidak memberikan pengaruh terhadap terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan. Implikasi dari arti kata tersebut adalah semakin tinggi differensiasi produk maka tidak akan diikuti oleh meningkatnya daya hidup usaha pengrajin senapan di Desa Cikeruh.

Setelah diketahui pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup usaha, selanjutnya dilakukan pengujian atas keberartian (signifikansi) dari pengaruh tersebut dengan menggunakan uji-t (*t-test*) melalui hipotesis r_s (ρ) > 0 untuk menguji hipotesis. Pengujian hipotesis pengaruh differensiasi produk terhadap daya hidup usaha digunakan taraf signifikansi (α) 0.05 atau 5 % artinya menerima hipotesis atas dasar interval kepercayaan 95 %. Adapun hipotesis operasionalnya adalah sebagai berikut.

- a. H_1 = Differensiasi produk memiliki pengaruh signifikan terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang.
- b. H_0 = Differensiasi produk tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang.

Hasil pengujiannya sebagai berikut :

Tabel 5
Hasil Pengujian Hipotesis Differensiasi Produk terhadap Daya Hidup Usaha

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	34.208	14.064		2.432	.023
Differensiasi produk	-.559	1.574	-.072	-.355	.726

Hasil pengujian *t-test* diperoleh nilai sebesar -0.355, nilai tersebut kemudian dikonsultasikan pada nilai persentil distribusi t, dengan $df = n - 2 = 24$ pada taraf kepercayaan 95 % atau (α) 0.05 adalah sebesar 2.064, hal ini menunjukkan bahwa t_{hitung} lebih kecil daripada t_{tabel} ($-0.355 < 2.064$). Maka dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak, artinya hipotesis tidak teruji, sehingga dapat dinyatakan bahwa differensiasi produk tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang.

4.2 Pembahasan

Sebagaimana ditunjukkan oleh hasil penelitian bahwa, variabel differensiasi produk tidak mempengaruhi daya hidup. Dengan adanya differensiasi produk maka akan lebih banyak variasi bagi konsumen dalam memilih produk yang diinginkannya.

Diferensiasi memberikan penyekat terhadap persaingan karena adanya loyalitas merek dari pelanggan dan mengakibatkan berkurangnya kepekaan terhadap harga. Diferensiasi juga meningkatkan margin laba yang menghindarkan kebutuhan akan posisi biaya rendah. Kesetiaan pelanggan yang dihasilkan dan kebutuhan pesaing untuk mengatasi keunikan menciptakan hambatan masuk.

Hasil pengujian diperoleh bahwa variabel differensiasi produk tidak berpengaruh terhadap daya hidup. Menurut teori karena perusahaan yang berada didalam pasar monopolistis menjual barang yang sama. Mereka mempunyai kesempatan yang lebih luas dalam memperoleh laba apabila melakukan pendifferensiasian terhadap produk yang dijual.

Differensiasi produk tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap daya hidup usaha. Artinya tinggi rendahnya differensiasi produk tidak berpengaruh terhadap daya hidup usaha.

5. Kesimpulan dan Rekomendasi

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini menemukan bahwa variabel differensiasi produk tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap daya hidup usaha pengrajin senapan angin di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang. Temuan ini menunjukkan bahwa dalam konteks pasar lokal dengan karakter monopolistik, strategi differensiasi produk tidak secara langsung meningkatkan keberlangsungan usaha. Hal ini mungkin disebabkan oleh rendahnya tingkat apresiasi konsumen terhadap variasi produk atau kurangnya penerapan strategi differensiasi yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Meskipun demikian, differensiasi tetap berpotensi menjadi alat untuk menciptakan keunikan dan loyalitas pelanggan, jika dikombinasikan dengan strategi lain yang lebih relevan. Secara teoritis, hasil ini memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu dengan menunjukkan bahwa efektivitas strategi differensiasi bersifat kontekstual dan sangat tergantung pada karakteristik pasar, dinamika persaingan, serta faktor-faktor eksternal seperti kebijakan dan dukungan infrastruktur.

5.2 Rekomendasi

Adapun rekomendasi penulis terhadap hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pengembangan Strategi Terintegrasi
Untuk meningkatkan daya hidup usaha, pengrajin dapat menggabungkan differensiasi produk dengan strategi lain, seperti efisiensi operasional dan peningkatan layanan pelanggan. Pendekatan ini dapat menciptakan nilai tambah yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar lokal.
2. Edukasi Pasar dan Peningkatan Kesadaran Konsumen
Pengrajin perlu berupaya meningkatkan pemahaman konsumen tentang nilai dari differensiasi produk melalui kampanye edukasi, promosi, dan *branding*. Hal ini

dapat meningkatkan apresiasi terhadap variasi produk yang ditawarkan.

3. Inovasi Berbasis Teknologi
Inovasi dalam teknologi produksi dapat membantu menciptakan produk yang lebih kompetitif, baik dari segi kualitas maupun fitur unik, sehingga mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.
4. Pengembangan Model Bisnis yang Adaptif
Penelitian ini mendorong pengembangan model bisnis baru yang lebih adaptif terhadap pasar lokal. Pengrajin disarankan untuk memanfaatkan analisis kebutuhan pasar dan data konsumen dalam merancang strategi pengembangan usaha.

Rekomendasi ini diharapkan dapat membantu pengrajin senapan angin di Desa Cikeruh, Kecamatan Jatinangor Kabupaten Sumedang dalam meningkatkan daya hidup usaha mereka di tengah persaingan pasar yang kompetitif.

Daftar Pustaka

- Arikunto, S. 2002. *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. Buku 2. Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta
- Miller, L.R. & Meiners. 2000. *Teori Ekonomi Intermediate*. Jakarta: Raja. Grafindo Persada
- Ruheli, R. 2019. Implikasi Penerapan Manajemen Mutu Terpadu dan Tingkat Efektivitas Layanan Jasa terhadap Kepuasan Pengguna Jalan Tol Purbaleunyi. *Jurnal Media Teknologi*, 5(1), 22-40.
- Sukirno, Sadono. 2002. *Teori Mikro Ekonomi*. Cetakan Keempat Belas. Jakarta : Rajawali. Press
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Syamsuri. SA. 1986. Daya Hidup Koperasi dan Implikasinya terhadap Kesejahteraan Anggota. Bandung : Disertasi FPS-IKIP,

- Tambunan, Tulus. 2001. *Industrialisasi Di Negara Berkembang : Kasus Indonesia*. Jakarta : Penerbit Ghalia Indonesia
- Porter, Michael E. 1994. *Competitive Advantage*. New York : *The Free Press*
- Surakhmad, Winarno. 1998. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar*. Bandung : Tarsito