

## Analisis Daya Saing Universitas di Purworejo dengan Pendekatan Five Forces Porter

**Hubi Rahmat Andika<sup>1</sup>, Ishak<sup>2\*</sup>**

<sup>1,2</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Purworejo, Purworejo, Indonesia

Email: <sup>1</sup>andikahubirahmat@gmail.com, <sup>2\*</sup>ishak@umpwr.ac.id

### **Abstract**

*This study analyzes the competitive position of universities in Purworejo, focusing on Universitas Muhammadiyah Purworejo (UMPWR), using Porter's Five Forces framework. The increasingly intense competition in the higher education sector—driven by digital disruption and changing student preferences—demands that universities formulate effective strategies to remain competitive. Using a descriptive qualitative approach and a case study method, this research evaluates the five competitive forces: the threat of new entrants, the bargaining power of suppliers, the bargaining power of buyers, the threat of substitute products, and the intensity of rivalry among existing competitors. Data were collected through document analysis and literature review using secondary sources from PDDikti, BAN-PT, and official university data. The findings indicate that UMPWR faces threats from digital-based universities such as MOOCs and online campuses, but it holds strengths in operational scale, local market leadership, Islamic identity, and alumni networks. The study concludes that strengthening digital infrastructure, diversifying academic programs, and leveraging institutional identity are key strategies to enhance competitiveness. This research contributes to the practical discourse on strategic planning for private universities in Indonesia.*

**Keywords:** Higher Education, University Competitiveness, Porter's Five Forces, UMPWR, Strategic Management.

### **Abstrak**

Penelitian ini menganalisis posisi daya saing universitas di purworejo dengan objek penelitian Universitas Muhammadiyah Purworejo (UMPWR) menggunakan kerangka *Five Forces* dari Porter. Persaingan yang semakin ketat di sektor Pendidikan tinggi, dipicu oleh disrupti digital dan perubahan preferensi mahasiswa, menuntuk universitas untuk merumuskan strategi efektif agar tetap kompetitif. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif dan studi kasus, penelitian ini mengevaluasi lima kekuatan persaingan : ancaman pendatang baru, kekuatan tawar pemasok, kekuatan tawar pembeli, ancaman produk substitusi dan intensitas persaingan di antara pesaing yang ada. Pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi dan tinjauan literatur menggunakan data sekunder dari PDDikti, BAN-PT, dan sumber resmi universitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMPWR menghadapi ancaman dari universitas berbasis digital seperti MOOCs dan kampus daring namun memiliki keunggulan dalam skala operasional, *market leader* lokal, identitas keislaman, dan jejaring alumni. Studi ini

menyimpulkan bahwa penguatan infrastruktur digital, diversifikasi program akademik, dan pemanfaatan identitas institusi merupakan strategi utama untuk meningkatkan daya saing. Penelitian ini berkontribusi pada diskursus praktis perencanaan strategis bagi perguruan tinggi swasta di Indonesia.

**Kata Kunci:** Pendidikan Tinggi, Daya Saing Universitas, Five Forces Porter, UMPWR, Manajemen Strategis.

## 1. PENDAHULUAN

Pendidikan tinggi di Indonesia tengah berada dalam tekanan kompetitif yang semakin tinggi, dipicu oleh disrupti digital, kebijakan nasional, serta perubahan pola konsumsi pendidikan oleh generasi muda. Perguruan tinggi dituntut untuk memiliki keunggulan kompetitif yang berkelanjutan agar mampu bertahan dan berkembang ekanan dan peluang dari lingkungan eksternal melalui lima kekuatan persaingan yang meliputi ancaman pendatang baru, kekuatan tawar pembeli, kekuatan tawar pemasok, ancaman produk pengganti, dan intensitas persaingan antar competitor.

Universitas Muhammadiyah Purworejo (UMPWR) sebagai salah satu perguruan tinggi swasta berlokasi di kabupaten Purworejo provinsi Jawa Tengah, berhadapan langsung dengan berbagai tekanan tersebut. Terdapat 7 perguruan tinggi di Kabupaten Purworejo (Kopertis 6, 2018)dengan sebaran bentuk perguruan tinggi sebagai berikut :

Tabel 1. Sebaran Perguruan Tinggi di Kabupaten Purworejo

NO	Bentuk Perguruan Tinggi	Jumlah
1	Universitas	1
2	Politeknik	1
3	Institut	1
4	Sekolah Tinggi	2
5	Akademi	2
Total		7

Sumber: Kopertis 6 (2025)

Berdasarkan tabel 1 dapat dilihat bahwa hanya terdapat 1 perguruan tinggi yang berbentuk universitas, 1 berbentuk politeknik, 1 institut, 2 sekolah tinggi dan 2 akademi di kabupaten purworejo. Universitas Muhammadiyah Purworejo merupakan kampus yang memiliki mahasiswa paling banyak diantara yang lain. Berdasarkan data dari Pangkalan Data Pendidikan Tinggi (PDDikti, 2025) jumlah mahasiswa aktif UMPWR berjumlah 1.937 mahasiswa dengan 18 program studi termasuk pasca sarjana, dengan demikian peneliti tertarik menjadikan UMPWR sebagai object penelitian.

Sementara itu, merujuk dari (BAN-PT, 2022) menunjukkan bahwa akreditasi institusi UMPWR saat ini berada pada peringkat B (baik), yang dalam konteks nasional masih berada di bawah beberapa universitas swasta besar yang telah meraih akreditasi A atau Unggul. Selain itu munculnya platform pembelajaran daring (MOOCs) seperti Ruangguru, Zenius, dan kampus digital seperti Universitas Terbuka serta kampus hybrid (seperti BINUS Online Learning) memperluas pilihan masyarakat dalam mengakses pendidikan tinggi, sehingga memperbesar ancaman substitusi dalam pendidikan tinggi (Aithal & Aithal, 2016).

Menurut (Hossler & Bontrager, 2015) dalam konteks pendidikan tinggi, mahasiswa berperan sebagai “konsumen kritis” yang memiliki daya tawar tinggi dalam memilih kampus berdasarkan berbagai faktor yaitu reputasi, kualitas, dan minat yang menjadikan yang mempengaruhi keputusan kuliah mahasiswa (Andika et al., 2023). UMPWR harus

mampu menghadapi daya tawar mahasiswa yang kian meningkat ini dengan diferensiasi program, penguatan kualitas SDM, serta pengembangan fasilitas dan digitalisasi pembelajaran. Daya saing universitas juga dipengaruhi oleh “pemasok” dalam konteks ini seperti siswa lulusan MA/SMA/SMK, kebijakan dari pemerintah pusat, dan lembaga akreditasi. Ketergantungan terhadap jumlah lulusan SMA sederajat di wilayah lokal berpotensi mempersempit pasar calon mahasiswa. Berdasarkan data (Badan Pusat Statistik (BPS), 2024) jumlah siswa SMA/SMK sederajat baik negeri maupun swasta berjumlah sekitar 9.535 siswa, di mana beberapa persen di antaranya memilih melanjutkan pendidikan di luar daerah atau langsung bekerja. Penelitian ini bertujuan menganalisis daya saing universitas di purworejo dengan pendekatan *Five Forces Porter* dengan studi kasus Universitas Muhammadiyah Purworejo.

Urgensi penelitian ini semakin kuat dengan adanya kebutuhan UMPWR untuk menyusun strategi institusional berbasis analisis yang objektif dan komprehensif. Dalam konteks pendidikan tinggi, strategi yang berbasis analisis lingkungan eksternal sangat penting untuk menghadapi dinamika global dan tuntutan lokal yang semakin kompleks (Porter, 2008). Selain itu, penelitian oleh ukkan bahwa penerapan analisis Porter dapat membantu universitas swasta dalam menyusun strategi diferensiasi untuk meningkatkan daya saing. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis dalam perencanaan strategis universitas serta memperkaya kajian akademik dalam manajemen strategis pendidikan tinggi di Indonesia, sebagaimana pentingnya sinergi antara strategi institusional dan dinamika pasar pendidikan tinggi (Kotler & Fox, 1995). Untuk menjaga objektivitas dan komprehensivitas pada penelitian ini, data di analisis berdasarkan temuan serta mempertimbangkan berbagai perspektif dari sumber yang relevan.

## 2. KAJIAN TEORI

Daya saing perguruan tinggi mengacu pada kemampuan perguruan tinggi untuk menarik minat mahasiswa, dengan mempertahankan kualitas layanan akademik, dan bersaing dalam pasar pendidikan tinggi yang semakin kompetitif. Menurut (Porter, 1998) daya saing ditentukan oleh keunggulan strategi dalam menciptakan nilai yang unik dan berkelanjutan. Dalam konteks perguruan tinggi, daya saing melibatkan aspek kualitas akademik, reputasi, aksesibilitas, fasilitas, inovasi pembelajaran, dan hubungan dengan dunia kerja (Abrori, 2018).

Michael Porter (1985) memperkenalkan kerangka analisis lima kekuatan persaingan (*Five Forces*) untuk memahami daya saing dalam suatu industri. Model ini relevan untuk berbagai sektor, termasuk pendidikan tinggi karena perguruan tinggi saat ini menghadapi banyak tantangan di era digital. Kelima kekuatan tersebut yang pertama adalah Ancaman Pendatang Baru, yaitu persaingan dari perguruan tinggi baru atau pembukaan program studi serupa di wilayah sekitar.(Kettunen, 2015) dalam penelitiannya menggambarkan analisis daya saing pendidikan tinggi dengan mengintegrasikan semua faktor ke dalam manajemen strategis. Studi oleh (Meftahudin et al., 2018) menunjukkan bagaimana penerapan analisis SWOT dan Porter's Five Forces Model untuk sebagai dasar merumuskan strategi pemasaran dalam meningkatkan keuntungan suatu instansi di era persaingan industri yang tinggi. Misalnya, perguruan tinggi swasta baru di Jawa Tengah atau ekspansi kampus negeri yang membuka program PSDKU. Kekuatan yang kedua adalah daya tawar pemasok, dalam konteks perguruan tinggi adalah dosen dan tenaga kependidikan sebagai sumber daya strategis. Semakin berkualitas SDM (dosen bergelar doktor, publikasi internasional, kualitas layanan yang baik) semakin tinggi daya tawarnya (Kotler & Keller, 2016). Kekuatan yang ketiga adalah daya tawar pembeli yang bisa diartikan mahasiswa, mereka memiliki banyak pilihan perguruan tinggi, dan kini lebih kritis terhadap mutu, biaya, serta prospek karier lulusan. Kekuatan selanjutnya adalah ancaman

produk substitusi, yaitu dengan hadirnya pembelajaran daring seperti MOOC, coursera, ruang guru dan program sertifikasi industri menjadi substitusi pendidikan formal (Kosasi, 2020). Persaingan antar lembaga sejenis merupakan kekuatan terakhir porter yaitu persaingan langsung antara UMPWR dengan institusi lain di Purworejo seperti STIE Rajawali, Politeknik Sawunggalih Aji, IBISA dan perguruan tinggi lainnya.

(Ramaditya et al., 2023) dalam studi nya menjelaskan bahwa Kelangsungan hidup perguruan tinggi swasta dimungkinkan apabila universitas memiliki talenta unggul untuk menghadapi guncangan era perubahan, yaitu dengan menerapkan strategi dan analisis daya saing yang sesuai untuk universitas. Penelitian yang dilakukan oleh (Hayati & Satori, 2017)menunjukkan bahwa SDM yang dalam hal ini *Bargaining of Suplier* memberikan kontribusi yang tinggi terhadap daya saing universitas di daerah jawa. (Gularso et al., 2021) menyatakan dalam penelitiannya bahwa pembelajaran online berdampak pada penurunan kemampuan anak seperti kemampuan berpikir namun mengalami peningkatan dalam penguasaan teknologi yang mana dapat di terjemahkan bahwa kemampuan anak dalam mengoperasikan teknologi semakin meningkat sehingga peluang kursus online yang memanfaatkan teknologi semakin besar untuk menjadi salah satu alternatif ancaman substitusi perguruan tinggi.

### **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan objektivitas melalui penggunaan data yang relevan triangulasi sumber, sedangkan komprehensitivas di wujudkan dalam analisis yang menyeluruh terhadap semua dimensi yang relevan dengan saya saing universitas. Penelitian ini mengambil studi kasus pada Universitas Muhammadiyah Purworejo (UMPWR) untuk menganalisis daya saing universitas menggunakan model *Five Forces Porter*. Model Porter terbukti fleksibel untuk digunakan dalam berbagai konteks industri, termasuk pendidikan tinggi (I Wayan Gede Narayana, 2020).Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara studi dokumentasi dan kajian literatur melalui penelaahan dokumen resmi, laporan tahunan, publikasi ilmiah, serta data dan informasi dari situs web resmi perguruan tinggi dan portal PDDikt Google Scholar, website resmi UMPWR, PDDIKTI, BAN PT, dan sumber yang kredibel lain nya. Teknik analisis data menggunakan metode analisis konten dengan pendekatan kerangka Five Forces Porter, yang meliputi: Evaluasi ancaman pendatang baru di industri pendidikan tinggi di Purworejo. Analisis daya tawar pemasok, khususnya dosen dan tenaga pendukung akademik. Penilaian daya tawar pembeli, yakni calon mahasiswa dan orang tua. Identifikasi ancaman produk substitusi, seperti platform pembelajaran daring. Pengukuran tingkat rivalitas antar perguruan tinggi di wilayah Purworejo. Hasil analisis tersebut akan digunakan untuk menggambarkan posisi daya saing UMPWR serta merumuskan rekomendasi strategi pengembangan universitas.

### **4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **Ancaman Pendatang Baru (*Threat of New Entrants*)**

Ancaman ini muncul dari institusi pendidikan tinggi baru yang masuk ke wilayah Purworejo atau sekitarnya. Meskipun jumlah perguruan tinggi di Purworejo terbatas, wilayah ini berbatasan langsung dengan Kebumen, Kulon Progo, Magelang, dan Wonosobo (Purworejokab, 2024) yang merupakan lokasi sejumlah kampus swasta dan negeri. Selain itu, munculnya program kampus digital seperti Universitas Siber Muhammadiyah atau Universitas Terbuka membuka potensi ancaman tersendiri bagi perguruan tinggi. Faktor pemicu ancaman yaitu kebijakan Kemendikbudristek yang mendorong transformasi digital pendidikan tinggi. Mahasiswa cenderung memilih universitas yang menawarkan fleksibilitas belajar dan biaya yang kompetitif(Kosasi,

2020). Dampak terhadap UMPWR yaitu harus terus meningkatkan daya tariknya melalui branding lokal yang kuat, penambahan program studi sesuai kebutuhan pasar kerja, dan penguatan nilai khas (misalnya integrasi keislaman dan pengabdian sosial Muhammadiyah), melaksanakan program seperti kelas karyawan, program RPL, serta sistem penunjang pembelajaran online untuk menarik minat mahasiswa baru. Penelitian serupa yang di lakukan oleh (Wahyuningtias & Basuki, 2023) dengan objek penelitian UNIBA Madura menunjukkan bahwa kombinasi model Porter dan analisis risiko dapat memperkuat daya saing institusi. Dengan adanya penelitian terdahulu tersebut mengkonfirmasi sebagaimana analisis daya saing di UMPWR harus semakin di perkuat dengan peningkatan kualitas yang pada saat ini menempati posisi 11 dari perguruan tinggi walayah jawa tengah versi Unirank (Humas dan Protokoler UMPWR, 2025). Beberapa elemen utama penghalang ancaman pendatang baru :

1. *Economic of Scale*

UMPWR telah mengoperasikan skala operasional secara penuh dengan berbagai komponen yaitu program studi, dosen tetap dan fasilitas yang mendukung. Tentunya menjadikan keuntungan ekonomi yang tidak dapat langsung ditiru oleh para pendatang baru (Porter, 2008). UMPWR memiliki 17 program studi (PDDikti, 2025)serta ribuan mahasiswa, menjadikan biaya operasional yang cukup tinggi namun UMPWR masih tetap stabil berbeda halnya dengan kampus baru akan menghadapi biaya tetap yang tinggi serta resiko tidak tersedia nya daya tampung di awal.

2. *Product Differentiation*

UMPWR tidak hanya menjual layanan Pendidikan akademik namun juga menjual *value* integrasi islam, Gerakan dakwah, serta al islam kemuhammadiyahan yang menjadikan diferensiasi produk menciptakan loyalitas serta menumbuhkan persepsi yang unik (Grant, 2016). Lembaga dengan jejaring yang kuat memiliki pasar tersendiri terutama kalangan lulusan SMA/SMK/MA Muhammadiyah di wilayah Eks Karisidenan Kedu versi Unirank 4ICU sebagai kampus terbaik (Humas dan Protokoler UMPWR, 2025)

3. *Brand Identity*

UMPWR memiliki sejarah cukup panjang yang telah memiliki alumni yang banyak, asosiasi ideologis yang kuat dan telah berdiri menjadi universitas sejak tahun 1999 (UMPWR, 1999). Hal ini menciptakan barrier psikologis dan social bagi calon mahasiswa untuk berpindah ke institusi yang baru (Juliana & Johan, 2020)

### **Daya Tawar Pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*)**

Dalam sektor pendidikan tinggi dosen adalah pemasok utama layanan jasa penyedia layanan intelektual universitas dalam hal ini UMPWR memiliki 129 dosen tetap (PDDikti, 2025). Dengan variasi pendidikan mulai dari magister sampai yang bergelar doktor, serta beberapa prodi telah memiliki dosen yang berjabatan akademik Guru Besar atau Profesor. Pemasok memiliki kekuatan besar bila mereka sedikit jumlahnya, memiliki produk unik, atau jika *switching cost* tinggi bagi pembeli (dalam hal ini, perguruan tinggi).

1. *Supplier Concentration*

Beberapa kategori pemasok memiliki tingkat konsentrasi tinggi yaitu tenaga dosen tetap berkualifikasi S2/S3 terbatas jumlahnya, terutama di kota kecil seperti Purworejo banyak perguruan tinggi baik negeri maupun swasta memperebutkan SDM yang sama. Ketika pemasok lebih terkonsentrasi dibandingkan institusi, mereka dapat menggunakan kekuatan yang lebih besar (Porter, 2008).

## 2. Availability of Substitutes for Supplier's Products

Untuk beberapa jenis pemasok layaknya buku atau jurnal ilmiah dapat digantikan oleh sumber open access atau repositori digital seperti DOAJ, Google Scholar, dan Perpusnas. Tenaga dosen relatif sulit digantikan karena wajib sertifikasi dan minimal kualifikasi (Permendikbud, 2020). Implikasi dari perspektif ini adalah substitusi terbatas bagi produk berlisensi dan SDM tersertifikasi, memperkuat posisi tawar pemasok. Namun UMPWR telah memiliki sistem perpustakaan digital yang mendukung pasokan buku serta jurnal bagi civitas akademika yang membutuhkan

## 3. Uniqueness of Supplier's Products or Services

Beberapa pemasok memberikan layanan atau produk unik yaitu Lembaga akreditasi (LAMDIK, LAMEMBA, LAMTEKNIK, dll.) memiliki prosedur, rubrik, dan persyaratan masing-masing yang tidak dapat digantikan. Kepakaran serta bidang spesifikasi keilmuan yang jumlahnya terbatas dan sering menjadikan antar kampus saling berebut.

## Daya Tawar Pembeli (*Bargaining Power of Buyers*)

Dalam institusi pendidikan tinggi, pembeli merujuk pada calon mahasiswa dan orang tua yang mana harus dilakukan kegiatan promosi secara massive untuk meningkatkan minat calon mahasiswa baru memoilih keputusan kuliah (Andika et al., 2023). Lembaga pemberi beasiswa Pemerintah melalui program seperti KIP-K atau mitra kerja yang merekrut lulusan juga termasuk yang mempengaruhi keputusan kuliah. Menurut Porter (1980), pembeli memiliki kekuatan besar bila mereka membeli dalam jumlah besar, memiliki alternatif (substitusi), dan sensitif terhadap harga atau kualitas.

### 1. Buyer Volume

Data (PDDikti, 2025) menunjukkan bahwa jumlah mahasiswa aktif UMPWR berjumlah 1937 mahasiswa. Dalam konteks lokal Purworejo, angka ini cukup besar, tapi secara nasional masih menengah dibanding universitas besar terutama universitas negeri. Implikasi yang dihadapi UMPWR yaitu karena mahasiswa tersebar dan tidak terorganisir sebagai satu kelompok, kekuatan individual mereka rendah. Namun secara kolektif, tren jumlah pendaftar sangat mempengaruhi strategi universitas.

### 2. Size of Each Buyer's Order

Dalam pendidikan tinggi, “order size” merujuk pada biaya kuliah yang dibayarkan mahasiswa per semester di UMPWR relatif terjangkau mulai dari Rp. 440.000 (PDDikti, 2025). Mahasiswa memperoleh kekuatan lebih besar ketika setiap pembeli mewakili sebagian besar penjualan layanan (Hill et al., 2016). Meskipun tiap mahasiswa menyumbang pendapatan signifikan selama bertahun-tahun, nilai pembelian per individu tidak besar secara langsung per semester, sehingga kekuatan tawar tetap sedang.

### 3. Buyer Concentration

Calon mahasiswa berasal dari berbagai latar belakang pendidikan SMA, SMK, MA dan tidak ada lembaga tunggal yang menghalangi akses terhadap mereka. Lembaga pemberi beasiswa seperti pemerintah (KIP), LazisMu, atau mitra perusahaan bisa memiliki kekuatan tawar lebih tinggi, karena membawa banyak mahasiswa dalam satu paket(Grant, 2016).

### Ancaman Pengganti (Threat of Substitutes)

Dalam konteks pendidikan tinggi, substitusi bukan hanya berarti universitas lain, tetapi juga alternatif non-universitas seperti kursus daring, Pelatihan profesi (*bootcamp*), Sertifikasi kompetensi industri, Pendidikan vokasional singkat. Menurut Porter , ancaman substitusi tinggi jika produk alternatif menawarkan nilai serupa dengan harga lebih rendah atau kualitas lebih tinggi.

#### 1. Number of Substitute Products Available

Di era digital seperti ini produk substitusi bagi universitas seperti UMPWR sangat beragam Platform online learning (Coursera, edX, Ruangguru, Skill Academy), Pelatihan pemerintah (Kartu Prakerja), Pelatihan profesi bersertifikat (LSP, BNSP), Universitas Terbuka dan e-learning kampus lain. Hal ini menjadi sebuah tantangan besar ketika banyak produk substitusi memiliki nilai produk yang sama.

#### 2. Buyer's Propensity to Substitute

Faktor yang meningkatkan kecenderungan beralih memang banyak, salah satunya adalah mahasiswa ingin dan yakin dapat belajar cepat, praktis, harga(Kotler & Keller, 2016)g kerja (Kotler & Keller, 2016). Generasi Z lebih menyukai pembelajaran fleksibel dan berbasis skill, belum lagi pandemi COVID-19 membuka wawasan masyarakat terhadap efektivitas pembelajaran daring.

#### 3. Perceived Level of Product Differentiation

UMPWR menawarkan pendidikan formal akademik dengan luaran ijazah S1, penguatan nilai Al Islam dan Kemuhammadiyah, serta keberadaan kampus fisik dan interaksi sosial. Sedangkan produk substitusi menawarkan fleksibilitas, cepat kerja, harga murah dan skill langsung namun tidak semua memberi pengakuan akademik formal. Tingkat diferensiasi yang dilakukan masih kuat dalam konteks ijazah formal, tapi terancam jika konsumen makin fokus pada keterampilan praktis (Johnson et al., 2017)

### Rivalry Among Existing Competitors (Persaingan antar Kompetitor)

Dalam Five Forces Porter, persaingan antar pesaing eksisting menjadi pusat tekanan kompetitif. Semakin tinggi intensitas rivalitas, semakin besar tantangan yang dihadapi oleh suatu institusi (Porter, 2008). Posisi kompetitif universitas sangat dipengaruhi oleh dinamika pasar pendidikan regional dan strategi branding institusi (Sukatin & Fajri, 2021) .UMPWR bersaing langsung di Purworejo dengan 6 perguruan tinggi lainnya serta beberapa kampus besar yang membidik mahasiswa Purworejo seperti UMP Purwokerto, UIN Yogyakarta, Universitas Tidar dan kampus hibrida seperti Universitas Terbuka. *Positioning* UMPWR saat ini masih menjadi leader di purworejo dengan mendapatkan status terakreditasi institusi “Baik Sekali” (BAN-PT, 2022) memiliki 5 Fakultas dan Program pasca sarjana.

#### 1. Diversity of Competitors

Kompetitor dari UMPWR sangat beragam, baik dari segi perguruan tinggi negeri maupun swasta. Model pendidikan yang ditawarkan juga beragam mulai dari umum, vokasi, maupun keagamaan. Institusi seperti Universitas Terbuka, Universitas Siber Muhammadiyah dan kampus-kampus daring juga menjadi bentuk kompetitor yang sangat berbeda dalam pendekatan dan model pembelajaran. UMPWR masih bisa bertahan dengan mendapatkan nomor 15 kampus terbaik di jawa tengah versi *Unirank* tahun 2024 (Detik.com, 2024)

## 2. *Industry Concentration and Balance*

Dalam konsentrasi dan keseimbangan institusi UMPWR tidak mendominasi secara mutlak di wilayah jawa tengah namun menjadi *market leader* di wilayah kedu (UMPWR, 2025). Tidak ada satu pemain dominan di Purworejo namun pesaing dari luar sangat kuat terutama perguruan tinggi negeri.

## 3. *Brand Identity / Loyalty*

Dalam hal identitas serta loyalitas konsumen UMPWR memiliki loyalitas di kalangan alumni, simpatisan Muhammadiyah serta di dukung jejaring perguruan tinggi Muhammadiyah yang sangat kuat. Namun *Brand awareness* masih dalam skala regional, selain itu persaingan antar sesama kampus Muhammadiyah juga semakin tinggi terutama dengan kampus yang wilayahnya tidak terlampaui jauh.

## 5. PENUTUP

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis daya saing Universitas Muhammadiyah Purworejo (UMPWR) dalam lnaskap persaingan Pendidikan tinggi di kabupaten Purworejo dengan menggunakan pendekatan *Five Forces* dari Porter. Melalui kelima kekuatan industri yaitu: ancaman pendatang baru, daya tawar pemasok, daya tawar pembeli, ancaman produk substitusi, dan intensitas persaingan, dapat disimpulkan bahwa UMPWR menghadapi tekanan kompetitif yang cukup kompleks. Lingkungan internal dan eksternal sangat menentukan keberlanjutan keunggulan kompetitif universitas (Baird et al., 2024). Hasil analisis menunjukkan bahwa:

1. Ancaman pendatang baru cukup tinggi, terutama dari kampus berbasis daring dan hybrid, serta lembaga pendidikan nonformal yang menawarkan keahlian vokasional secara praktis dan cepat.
2. Daya tawar pemasok (seperti dosen, tenaga kependidikan, teknologi pendidikan) relatif moderat, namun dapat meningkat seiring perkembangan teknologi dan tuntutan akreditasi.
3. Daya tawar pembeli (mahasiswa) tinggi, terutama karena pilihan yang semakin banyak, sensitivitas terhadap biaya, dan ekspektasi terhadap kualitas pendidikan dan layanan.
4. Ancaman substitusi juga tinggi, berasal dari kursus online, bootcamp, pelatihan bersertifikat, dan lembaga internasional.
5. Persaingan antar universitas eksisting sangat tinggi, mengingat kondisi pasar yang stagnan dan banyaknya institusi lain yang menawarkan kualitas pendidikan dengan branding negeri.

Dengan demikian, posisi kompetitif UMPWR berada pada situasi yang menuntut inovasi, diferensiasi layanan, serta peningkatan kualitas akademik dan non-akademik untuk dapat bertahan dan berkembang dalam industri pendidikan tinggi yang semakin kompetitif.

## Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut beberapa saran strategis yang dapat dipertimbangkan oleh manajemen UMPWR:

### 1. Meningkatkan Diferensiasi Program Studi

Fokus pada keunggulan lokal dan program yang memiliki keunikan berbasis nilai-nilai Muhammadiyah, serta penguatan kurikulum berbasis industri dan kewirausahaan.

### 2. Digitalisasi dan Inovasi Teknologi Pendidikan

Meningkatkan infrastruktur pembelajaran digital, serta adopsi teknologi terbaru guna menghadapi persaingan dari kampus hybrid dan online.

### 3. Strategi Branding dan Loyalitas

Mengembangkan strategi komunikasi dan branding yang lebih agresif untuk meningkatkan awareness di luar wilayah Purworejo, termasuk pemanfaatan alumni sebagai brand ambassador.

### 4. Kemitraan Strategis dan Kolaborasi Institusi

Menjalin kerjasama dengan industri, perguruan tinggi luar negeri, serta lembaga sertifikasi untuk memperkuat daya saing lulusan.

### 5. Efisiensi dan Peningkatan Mutu Layanan Akademik

Perlu dilakukan evaluasi menyeluruh terhadap manajemen mutu internal, pelayanan mahasiswa, serta kinerja tenaga pengajar agar bisa lebih responsif terhadap kebutuhan zaman.

Keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dalam pendidikan tinggi dibangun melalui kualitas akademik yang konsisten, kepemimpinan yang responsif, dan arah strategis yang jelas. (Kotler & Fox, 1995).

## 6. DAFTAR RUJUKAN

Abrori, H. (2018). INSPIRING LEADERSHIP DAN TRANSFORMASI KELEMBAGAAN MENUJU PERGURUAN TINGGI ISLAM YANG UNGGUL. *AL-TANZIM : JURNAL MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM*, 2(1), 1–22. <https://doi.org/10.33650/al-tanzim.v2i1.245>

Andika, H. R., Sayyid, M., Singgih, C. T., Mu'ah, M., Masram, M., & others. (2023). Analisis Pengaruh Minat Terhadap Keputusan Kuliah Mahasiswa di Stikes Muhammadiyah Bojonegoro. *Indonesian Journal of Management Science*, 2(2), 85–90. [https://doi.org/https://doi.org/10.46821/ijms.v2i2.394](https://doi.org/10.46821/ijms.v2i2.394)

Badan Pusat Statistik (BPS). (2024). *BPS Purworejo*.

BAN-PT. (2022). Data Akreditasi Institusi UMPWR. [https://www.banpt.or.id/banpt2024/direktori/institusi/pencarian\\_institusi.php](https://www.banpt.or.id/banpt2024/direktori/institusi/pencarian_institusi.php)

Detik.com. (2024). 17 Kampus Terbaik di Jawa Tengah Versi Unirank 2024. <https://www.detik.com/edu/perguruan-tinggi/d-7305214/17-kampus-terbaik-di-jawa-tengah-versi-uniranks-2024>

Grant, R. M. (2016). *Contemporary Strategy Analysis*. Wiley.

Gularso, D., Suryantari, H., Rigianti, H. A., & Martono. (2021). Dampak Pembelajaran Daring Terhadap Kemampuan Anak Usia Sekolah Dasar. *JURNAL PENDIDIKAN DASAR NUSANTARA*, 7(1), 100–118. <https://doi.org/10.29407/jpdn.v7i1.15890>

Hayati, N., & Satori, D. (2017). DAYA SAING SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI. *Jurnal Administrasi Pendidikan*, 12(1). <https://doi.org/10.17509/jap.v22i1.5928>

Hill, C. W. L., Schilling, M. A., & Jones, G. R. (2016). *Strategic Management: Theory: An Integrated Approach*. Cengage Learning.

Hossler, D., & Bontrager, B. (2015). *Handbook of Strategic Enrollment Management*. Jossey-Bass. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/00221546.1987.11778271>

- Humas dan Protokoler UMPWR. (2025). *UMPWR Tak Tergeserkan Sebagai Kampus Terbaik di Eks Karisidenan Kedu versi Unirank 4ICU.* [https://umpwr.ac.id/index.php/detail/detail\\_news/699](https://umpwr.ac.id/index.php/detail/detail_news/699)
- I Wayan Gede Narayana. (2020). Penerapan Analisis Value Chain dan Five Force Factor Serta Perumusan Strategi McFarlan's pada SMKTI Bali Global Badung. *Jurnal Sistem Dan Informatika (JSI)*, 15(1), 65–69. <https://doi.org/10.30864/jsi.v15i1.366>
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2017). *Exploring Corporate Strategy*. Pearson Education.
- Juliana, J., & Johan, J. (2020). Pengaruh brand image dan brand trust sebagai variabel intervening dalam memilih universitas. *Journal of Business and Banking*, 9(2), 229. <https://doi.org/10.14414/jbb.v9i2.1978>
- Kettunen, J. (2015). Stakeholder relationships in higher education. *Tertiary Education and Management*.
- Kopertis 6. (2018). *Sebaran Perguruan Tinggi di Kabupaten Purworejo*. <https://info.lldikti6.id/view/?791c9464d7028b0a6ba3be88194eb13e>
- Kosasi, S. (2020). Education Transformation in the Era of Digital Disruption 4.0. *JUDIMAS*, 1(1), 1. <https://doi.org/10.30700/jm.v1i1.989>
- Kotler, P., & Fox, K. F. A. (1995). *Strategic marketing for educational institutions* (2nd ed.). Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Meftahudin, M., Putranto, A., & Wijayanti, R. (2018). Penerapan Analisis SWOT dan Five Forces Porter Sebagai Landasan untuk Merumuskan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Pada Tin Panda Collection di Kabupaten Magelang). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 1(1), 22–30. <https://doi.org/10.32500/jematech.v1i1.209>
- PDDikti. (2025). *Data Mahasiswa dan Dosen UMPWR*. [https://pddikti.kemdiktisaintek.go.id/detail-pt/KCJqL1E4XUDKRy3IoCvdqnPDI4QHesjLiYl\\_T8YB90TPzIv2bBgYQx6M6eAuFsaVtPDXQ==](https://pddikti.kemdiktisaintek.go.id/detail-pt/KCJqL1E4XUDKRy3IoCvdqnPDI4QHesjLiYl_T8YB90TPzIv2bBgYQx6M6eAuFsaVtPDXQ==)
- Permendikbud, 3 (2020). <https://lldikti13.kemdikbud.go.id/wp-content/uploads/2020/01/Permendikbud-Nomor-3-Tahun-2020.pdf>
- Porter, M. E. (1998). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press.
- Porter, M. E. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 78–93.
- Purworejokab. (2024). *Peta Wilayah dan Potensi Pendidikan Kabupaten Purworejo*. <https://www.purworejokab.go.id/web/geografi.html>

- Ramaditya, M., Effendi, S., & Burda, A. (2023). Survival and human resource strategies of private higher education in facing an era of change: Insight from Indonesia. *Frontiers in Education*, 8. <https://doi.org/10.3389/feduc.2023.1141123>
- Sukatin, S., & Fajri, M. R. (2021). Budaya Organisasi dalam Menciptakan Daya Saing Menuju Sustainabilitas Perguruan Tinggi. *Idarah (Jurnal Pendidikan Dan Kependidikan)*, 5(1), 1–16. <https://doi.org/10.47766/idarah.v5i1.2272>
- UMPWR. (1999). *Berdirinya UMPWR*. <https://umpwr.ac.id/index.php/perjalanankami/>
- UMPWR. (2025). *Profil Institusi dan Data Akademik Universitas Muhammadiyah Purworejo*. <https://umpwr.ac.id/>
- Wahyuningtias, D., & Basuki, B. (2023). Studi Daya Saing UNIBA Madura dengan Model Porter dan Analisis Risiko. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*.