



Dampak Persaingan Usaha terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Hotspot WiFi di Dusun Bantek

Muhammad Masruron¹

¹Prodi Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah IAI Hamzanwadi Pancor Lombok Timur

Email : muhammadmasruron@gmail.com

Laili Hamidah²

¹Prodi Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah IAI Hamzanwadi Pancor Lombok Timur

Email : muhammadmasruron@gmail.com

Abstract

The development of information technology has increased the demand for internet, leading to the growth of WiFi hotspot businesses, including in Bantek Hamlet, Suralaga District. This business presents an economic opportunity for the community, but the growing number of businesses creates intense competition and impacts their income. This study, using qualitative methods through interviews, observation, and documentation, involved three business owners: Mr. Faisal (Faisal Net), Mr. Atep (Arti Sholawat Net), and Ms. Miratulhijah (Wafaq Hotspot). The results indicate that the competition is monopolistic, meaning the services offered are nearly identical but differ in network quality, price, and service. The impact varies; some experience increased revenue due to maintaining service quality, while others experience decreased revenue due to high operational costs, limited customers, and technical constraints such as network disruptions. Overall, this competition drives improvements in service quality, but also presents challenges for small businesses, requiring better management strategies to ensure continued business continuity and profitability.

Keywords: Business Competition, Income, WiFi Hotspot, Micro-Business, Bantek Hamlet

Abstrak

Perkembangan teknologi informasi membuat kebutuhan internet semakin tinggi, sehingga usaha hotspot WiFi banyak berkembang, termasuk di Dusun Bantek kecamatan Suralaga. Usaha ini menjadi peluang ekonomi bagi masyarakat, namun jumlah pelaku usaha yang terus bertambah menimbulkan persaingan yang cukup ketat dan mempengaruhi pendapatan mereka. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi, melibatkan tiga pelaku usaha Bapak Faisal (Faisal Net), Bapak Atep (Arti Sholawat Net), dan Ibu Miratulhijah (Wafaq Hotspot). Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan yang terjadi bersifat monopolistik, yaitu layanan yang ditawarkan hampir sama namun berbeda pada kualitas jaringan, harga, dan pelayanan. Dampaknya pun beragam; ada yang pendapatannya meningkat karena menjaga kualitas layanan, dan ada yang menurun karena biaya operasional tinggi, pelanggan terbatas, serta kendala teknis seperti gangguan jaringan. Secara keseluruhan, persaingan ini mendorong peningkatan kualitas layanan, tetapi juga menjadi tantangan bagi pelaku usaha kecil sehingga diperlukan strategi pengelolaan yang lebih baik agar usaha dapat terus berjalan dan menguntungkan

Kata kunci : Persaingan Usaha, Pendapatan, Hotspot WiFi, Usaha Mikro, Dusun Bantek

Pendahuluan

Transformasi digital mendorong perubahan besar dalam berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk pendidikan, ekonomi, sosial, hingga budaya. Salah satu inovasi teknologi yang sangat berdampak adalah hadirnya jaringan internet yang kini menjadi kebutuhan primer dalam kehidupan modern. Internet bukan hanya menjadi sarana hiburan dan komunikasi, tetapi juga sebagai infrastruktur utama dalam mendukung aktivitas produktif seperti bekerja, belajar, dan berbisnis¹

¹ Indrajit, R. E. "Manajemen Teknologi Informasi dan Komunikasi". (Jakarta: Andi Publisher, 2016), hlm. 12.



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

Persaingan Usaha merupakan fenomena yang tak terelakan terutama dalam dunia bisnis, baik itu yang skala besar maupun kecil. Keberadaan banyak usaha yang menawarkan produk serupa dalam satu wilayah atau segmen pasar memicu tekanan besar bagi para pelaku usaha untuk terus berinovasi dan menyesuaikan diri dengan kebutuhan pasar². Dalam konteks ini, banyaknya pelaku usaha dalam ruang pasar yang terbatas seringkali menyebabkan terjadinya perang harga, penurunan margin keuntungan, dan persaingan yang tidak sehat, yang akhirnya berdampak negatif terhadap pendapatan³. Sebaliknya, pelaku usaha yang tidak memiliki strategi yang tepat akan kehilangan pelanggan, mengalami penurunan omzet, bahkan menghadapi risiko gulung tikar⁴.

Didusun Bantek, terdapat beberapa usaha wifi salah satu nya yaitu Bapak Faisal (Faisal Net), Bapak Atep (Arti Sholawat Net), dan Ibu Miratulhijah (Wafaq Hotspot)⁵ usaha hospot wifi ini menyediakan beragam layanan tidak hanya layananan perbulan ada juga mingguan, harian bahkan perjamam yang dapat kita beli berbentuk voucher WiFi namun seiring berjalannya waktu, usaha ini memulai meghadapi. kesulitan yang nyata yaitu jumlah pesaing juga semakin meningkat ini mengakibatkan pelanggan terbagi menjadi beberapa bagian yang berakibat terhadap pendapatan pelaku usaha khususnya Faesal net.

Selain persaingan harga kendala yang sering dihadapi oleh pelaku usaha ini adalah terletak pada koneksi yang sering tiba terganggu atau terputus, kabel putus dan sebagainya kendala yang baru-baru ini terjadi adalah pencurian modem wifi untung saja setiap pembelian vocer akan tertera nomor teknisi yang bisa kita hubungi apabila ada kendala tersebut. Untuk modal bisa membuka usaha seperti ini butuh kan modal beragam mulai dari 40 juta rupiah hingga bisa mencapai 100jt rupiah ini mencakup pembelian mikrotik utama, lod belen, mikrotik claye router + akses poin, booster penguat sinyal, switch, kabel LAN, kartu SIM dan modem USB/ Modem wifi. Untuk kenuntungan yang didapat dari usaha ini juga sangat beragam tergantung besar modal yang dikeluarkan ada yang sampai 25-40 jt perbulan.

Selain itu untuk saat ini propek usaha ini masih cukup menjanjikan bagi pelaku usahanya, mengingat nya tingginya kebutuhan Masyarakat akan akses internet yang stabil dan lebih terjangkau. Didusun bantek sendiri usaha wifi memiliki prospek yang masih lumayan menjanjikan dengan biaya oprasional yang tidak terlalu tinggi dan potensi pasar yang relatif luas usaha dapat terus berkembang apalagi kalau dikelola dengan strategi yang tepat.

Ditengah kondisi tersebut, tidak semua pelaku usaha memiliki kemampuan dan sumber daya yang memadai untuk beradaftasi dengan cepat. Sebagian mungkin mengalami kesulitan dalam usaha nya sendiri. Akibatnya penurunan pendapat menjadi hal yang umum terjadi, bahkan tak sedikit dari mereka yang gulung tikar dikarenakan ketidak mampuan mereka dalam bersaing.

² M. Sulhan" Persaingan Usaha dan Strategi UMKM dalam Menghadapi Globalisasi Ekonomi ", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 6, No. 2, (2020), hlm. 105.

³ Safitri Anisa. "Persaingan Usaha Dan Strategi UMKM Dalam Menghadapi Globalisasi Ekonomi", *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, Vol. 6, No.2, (2022), hlm.105.

⁴ Rachman, Arief, *Strategi Bertahan UMKM di Tengah Persaingan Bisnis Digital*, (Mitra Wacana Media, 2021).

⁵ Wawancara dengan Bapak Faisal, Bapak Atep , dan Ibu Miratulhijah, pada tanggal 6 oktober 2025



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

Meskipun Tidak semua pelaku usaha memiliki kemampuan dan sumber daya untuk bertahan dalam persaingan ini. Banyak di antara mereka yang akhirnya mengalami kerugian, bahkan menghentikan usahanya karena tidak mampu bersaing. Persaingan yang tinggi tanpa strategi yang tepat dapat menyebabkan ketimpangan usaha dan mematikan pelaku usaha kecil. Sayangnya, tidak semua pelaku usaha mampu mengikuti dinamika pasar tersebut. Beberapa di antaranya mengalami kesulitan dalam mengelola biaya operasional seperti sewa jaringan, listrik, dan pemeliharaan perangkat. Sebagian lainnya terpaksa menurunkan harga layanan secara drastis agar tetap mendapat pelanggan, yang pada akhirnya justru menekan margin keuntungan dan menyebabkan penurunan pendapatan. Dalam jangka panjang, kondisi ini dapat melemahkan daya saing dan bahkan menggiring pelaku usaha pada risiko gulung tikar.

Melihat kondisi tersebut, penting untuk dilakukan kajian mendalam mengenai bentuk dan dampak dari persaingan usaha terhadap pendapatan pelaku usaha, khususnya pada usaha penjualan hotspot WiFi di tingkat dusun. Penelitian ini menjadi relevan untuk memberikan gambaran nyata tentang realitas usaha mikro di era digital serta mencari solusi agar pelaku usaha dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan di tengah persaingan yang ada.

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif deskriptif yakni suatu metode penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, yang berlangsung saat ini atau saat yang lampau⁶. Penelitian ini akan dilakukan di Dusun Bantek yang terletak di Desa Bagik Payung Kecamatan Suralaga Kabupaten Lombok Timur.

Teknik mengumpulkan data dalam penelitian ini berupa wawancara mendalam. wawancara mendalam (*In depth interview*) adalah di mana peneliti mengumpulkan data dan informasi yang lengkap secara langsung bertatap muka dengan informan⁷. Serta menggunakan metode (*Purposive Sampling*) yakni orang yang menguasai secara keseluruhan berkaitan dengan tujuan penelitian. Kemudian Observasi. Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala dalam penelitian⁸.

Dan menggunakan teknik dokumentasi, Dokumentasi adalah mencari data dan mengumpulkan data mengenai hal-hal yang berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen,rapot, agenda, dan sebagainya. Dokumentasi yang dilakukan peneliti berupa foto, hasil wawancara tertulis dokumentasi.

Pembahasan

Penelitian ini, diketahui dalam operasionalnya, usaha hotspot WiFi di Dusun Bantek menggunakan perangkat jaringan seperti Mikrotik utama, load balancer, dan Mikrotik client untuk memastikan distribusi sinyal tetap stabil. Jumlah pengguna aktif mencapai sekitar 600 pelanggan, menunjukkan tingginya ketergantungan masyarakat terhadap layanan internet rumahan. Total kapasitas jaringan yang digunakan sebesar

⁶ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R&D", (Bandung: Alfabeta,2006), hlm. 2."

⁷ Krisyanto, "Teknik praktis komunikasi (Jakarta: premeda media 2006), hlm. 98.

⁸ Afifuddin, dan Beni Ahmad Saebani, *metodologi penelitian kualitatif* (Bandung: Pustaka Setia 2009),,hlm, 134.



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

600 Mbps, yang dibagi ke dalam tiga kategori: umum, media sosial, dan game online untuk menjaga stabilitas koneksi.

Modal usaha yang dikeluarkan para pelaku bervariasi antara Rp 30.000.000 hingga Rp 100.000.000, tergantung pada perangkat dan cakupan jaringan. Sementara itu, pendapatan pelaku usaha juga berbeda-beda, dengan kisaran pendapatan kotor Rp 10.000.000 hingga Rp 40.000.000 per bulan, dan pendapatan bersih sekitar Rp 8.000.000 hingga Rp 28.000.000 setelah biaya operasional.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha WiFi di Dusun Bantek memiliki kekuatan berupa tingginya kebutuhan internet, modal yang relatif terjangkau, serta fleksibilitas layanan. Namun, kelemahannya meliputi kapasitas jaringan terbatas, gangguan teknis, ketergantungan pada ISP, biaya perawatan tinggi, dan jangkauan layanan yang sempit. Meski begitu, peluang usaha tetap besar dengan meningkatnya kebutuhan internet, bertambahnya pengguna perangkat digital, potensi ekspansi titik akses baru, dan peluang agen voucher WiFi di masyarakat. Ancaman utama berasal dari persaingan yang semakin ketat serta kemunculan teknologi baru seperti jaringan 5G dan layanan internet satelit Starlink.

Secara keseluruhan, usaha hotspot WiFi di Dusun Bantek masih memiliki prospek yang baik, namun membutuhkan peningkatan kualitas layanan dan strategi adaptif agar tetap mampu bersaing dalam jangka panjang.

Persaingan usaha adalah suatu kondisi di mana terdapat lebih dari satu pelaku ekonomi yang saling berlomba untuk mendapatkan pangsa pasar yang sama melalui strategi tertentu, seperti harga, kualitas, dan pelayanan⁹. Persaingan usaha terjadi ketika beberapa pelaku ekonomi saling berlomba merebut pangsa pasar melalui strategi harga, kualitas, dan pelayanan. Di Dusun Bantek, persaingan usaha hotspot WiFi semakin meningkat seiring bertambahnya kebutuhan masyarakat terhadap akses internet.

Meski usaha ini mudah dijalankan, para pelaku dihadapkan pada tantangan seperti persaingan harga, kecepatan, serta masalah teknis berupa gangguan jaringan dan kabel putus. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Faisal dan Bapak Atep yang menyebut kerusakan kabel dan gangguan jaringan sebagai hambatan utama. Kendala teknis tersebut sering memengaruhi kualitas layanan dan kenyamanan pelanggan. Namun demikian, pelaku usaha berupaya mengatasinya dengan melakukan perawatan rutin pada jaringan dan perangkat WiFi agar layanan tetap stabil.

Persaingan ini muncul karena semakin banyaknya masyarakat yang mendirikan usaha serupa dengan layanan yang relatif sama, yaitu menyediakan jaringan internet berbasis voucher atau langganan bulanan. Persaingan terbuka ini ditandai dengan tidak adanya batasan bagi masyarakat untuk membuka usaha hotspot WiFi. Setiap individu dapat dengan bebas memanfaatkan peluang usaha tersebut selama memiliki perangkat dan modal yang cukup. Kondisi ini membuat pelaku usaha harus berinovasi dalam memberikan pelayanan terbaik, baik dari sisi harga, kecepatan jaringan, jangkauan sinyal, maupun kualitas layanan pelanggan.

Persaingan yang tidak sehat biasanya terjadi ketika salah satu pelaku usaha menggunakan cara-cara yang merugikan pesaingnya, seperti menetapkan harga sangat rendah (*predatory pricing*), menyebarkan informasi tidak benar tentang kompetitor,

⁹ Philip Kotler & Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, 13th ed., (New Jersey: Pearson Education, 2011), hlm. 150.



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

atau menguasai pasar dengan cara-cara tidak etis.⁵ Dalam konteks ekonomi syariah, hal ini bertentangan dengan prinsip al-'adl (keadilan) dan al-maslahah (kemaslahatan), yang menjadi landasan utama dalam kegiatan ekonomi Islami.

Persaingan ini juga memiliki dampak positif dan negatif. Dari sisi positif, persaingan mendorong pelaku usaha untuk lebih kreatif, efisien, dan profesional dalam menjalankan usahanya. Namun, dari sisi negatif, persaingan yang terlalu ketat dapat menyebabkan penurunan harga yang tidak sehat, yang berpotensi mengurangi pendapatan pelaku usaha dan menimbulkan konflik antar penyedia jasa di lingkungan sekitar.

Dengan demikian, bentuk persaingan yang terjadi di antara pelaku usaha hotspot WiFi di Dusun Bantek termasuk dalam persaingan usaha sempurna (*perfect competition*), di mana banyak pelaku usaha menjual produk atau layanan yang serupa dengan harga yang ditentukan oleh kondisi pasar. Namun dalam praktiknya, persaingan tersebut dapat bergeser menuju persaingan tidak sempurna, apabila ada pelaku usaha yang mencoba mendominasi pasar dengan cara tertentu, misalnya dengan menurunkan harga secara ekstrem atau memperluas jangkauan jaringan hingga ke wilayah pesaingnya.

Dampak persaingan usaha terhadap pendapatan pelaku usaha hotspot WiFi di dusun bantek

Menurut Sukirno, pendapatan usaha adalah selisih antara total penerimaan dan total biaya produksi atau operasional¹⁰.

Dalam konteks penelitian ekonomi atau usaha, dampak berarti perubahan yang terjadi pada kondisi keuangan, pendapatan, perilaku usaha, atau kesejahteraan masyarakat sebagai akibat dari adanya suatu faktor tertentu dalam hal ini persaingan usaha.

Persaingan usaha yang terjadi di Dusun Bantek memiliki dampak yang bervariasi terhadap pendapatan pelaku usaha. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian pelaku usaha sangat terpengaruh ada yang tidak terlalu terpengaruh, akibat semakin banyak pesaing di wilayah tersebut karena sebagian yang lainnya masih mampu mempertahankan jumlah pelanggannya karena strategi pelayanan dan kualitas jaringan yang lebih baik.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Dampak terhadap pendapatan yang stabil atau meningkat

Bapak Faesal, pemilik jaringan Faesal Net, menyatakan bahwa meskipun jumlah pesaing meningkat, pelanggan WiFi miliknya justru semakin banyak. Hal ini juga disebabkan oleh kualitas jaringan dan respon cepat terhadap pelanggan.

Dari hasil wawancara dengan bapak Faesal salah satu pelaku usaha Hotspot WiFi:

"Persaingan Enggak terlalu mempengaruhi pendapatan saya yang terpenting kenyamanan pelanggan agar pelanggan tidak berpaling¹¹"

¹⁰ Sandono Sukirno, "Pengantar Teori Ekonomi Mikro", (Jakarta: Raja Wali Pers, 2010) hlm.156.

¹¹ Bapak Faesal, Wawancara 19 Oktober 2025



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

Rata-rata pendapatan kotor yang di peroleh bapak faesal bisa mencapai Rp 40 jt dengan pendapatan bersih bisa mencapai sekitar 25-28 jt setelah dikurangi biaya oprasional. Dari data ini terlihat bahwa pelayanan yang baik dan jaringan yang stabil mampu memperthankan loyalitas pelanggan, meskipun persaingan meningkat.

Keberhasilan bapak faesal dalam mempertahankan jumlah pelanggan ditengah menin gkatnya persaingan menunjukan bahwa kualitas jaringan dan pelayanan pelanggan merupakan faktor kunci dalam menjaga pendapatan usaha. Pelanggan yang merasa puas dengan kesetabilan jaringan dan penganan yang cepat terhadap ganggguan cendrung menjadi pelanggan tetap, bahkan tirut merekomendasikan layanan tersebut kepada orang lain.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa persaingan tidak selalu berdampak negatif terhadap pendapatan pelaku usaha, asalkan diimbangi dengan peningkatan kualitas layanan dan hubungan baik dengan pelanggan. Dalam kasus bapak faesal, persaingan justru mendorong peningkatan kinerja dan efisiensi oprasional yang berujung pada kenaikan pendapatan.

2. Dampak terhadap penurunan pendapatan

Berbeda dengan Bapak Faisal, Bapak Atep selaku pemilik Arti Sholawat Net mengaku bahwa persaingan usaha justru memberikan pengaruh besar terhadap penurunan pendapatannya.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan bapak Atep salah satu pelaku usaha hotspot Wi-Fi:

"untuk pelanggan sekarang terus bertambah, tapi ada penurunan karena banyaknya pesaing¹² "

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa pendapatan kotor usaha beliau sekitar Rp 25 juta per bulan, namun setelah dikurangi biaya jaringan dan perawatan, hanya tersisa Rp 3 juta bersih. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak pesaing di wilayah yang sama, maka semakin terbagi pasar konsumen, dan pelaku usaha kecil sulit mempertahankan keuntungan optimal.

Kondisi yang dialami oleh Bapak Atep menunjukkan bahwa persaingan usaha dapat memberikan dampak negatif terhadap pendapatan apabila tidak diimbangi dengan strategi yang tepat. Banyaknya pelaku usaha baru yang menawarkan layanan serupa dengan harga lebih rendah menyebabkan pelanggan terbagi ke berbagai penyedia layanan. Situasi ini mempersempit pangsa pasar dan mengurangi volume penjualan voucher setiap bulannya.

Selain itu, meningkatnya jumlah pesaing juga memaksa pelaku usaha untuk menurunkan harga agar tetap kompetitif. Namun, strategi tersebut sering kali tidak diimbangi dengan efisiensi biaya, sehingga margin keuntungan menjadi sangat kecil. Dalam kasus Arti Sholawat Net, biaya operasional yang tinggi—terutama untuk perawatan perangkat, perbaikan kabel, dan peningkatan kapasitas jaringan—menyebabkan pendapatan bersih menurun drastis, meskipun pendapatan kotor terlihat besar.

Faktor lain yang turut memengaruhi penurunan pendapatan adalah kualitas jaringan dan persepsi pelanggan terhadap layanan. Ketika pelanggan mengalami gangguan koneksi atau kecepatan internet menurun, mereka cenderung berpindah

¹² Bapak Atep, Wawancara 19 Oktober 2025



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

ke jaringan lain yang dianggap lebih stabil. Hal ini menggambarkan bahwa di tengah persaingan yang ketat, pelanggan menjadi semakin selektif dan sensitif terhadap kualitas layanan.

Jika dilihat dari teori ekonomi mikro, kondisi ini termasuk dalam dampak negatif dari persaingan monopolistik, di mana banyak pelaku usaha bersaing di pasar dengan produk serupa namun tidak melakukan inovasi signifikan. Akibatnya, persaingan harga menjadi fokus utama dan menekan keuntungan usaha kecil. Untuk tetap bertahan, pelaku usaha perlu melakukan inovasi layanan, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, dan meminimalkan biaya operasional agar tetap efisien.

Dengan demikian, kasus yang dialami Bapak Atep memperlihatkan bahwa persaingan usaha yang tidak diimbangi dengan strategi diferensiasi dan efisiensi dapat menurunkan pendapatan secara signifikan. Hal ini menjadi tantangan bagi pelaku usaha mikro di Dusun Bantek untuk terus beradaptasi dan mencari cara agar tetap kompetitif di pasar lokal.

3. Dampak terhadap Pendapatan yang Fluktuatif

Sementara itu, Ibu Miratulhijah selaku pengelola Wafaq Hotspot menyebutkan bahwa pendapatannya cenderung fluktuatif tergantung jumlah pelanggan setiap bulan.

Dari hasil wawancara dengan ibu Miratulhijah salah satu pengelola usaha dari hotspot wi-fi :

"Kalau saya persaingan tidak terlalu berpengaruh terhadap pendapatan saya¹³"

Fluktuasi pendapatan ini umumnya disebabkan oleh gangguan jaringan dan faktor teknis, seperti kabel putus, sinyal lemah, atau error sistem. Walau tidak terlalu dipengaruhi oleh pesaing secara langsung, gangguan teknis yang berulang dapat menurunkan kepuasan pelanggan dan berdampak pada omzet jangka panjang.

Kondisi yang dialami Ibu Miratulhijah menggambarkan bahwa faktor internal seperti stabilitas jaringan dan manajemen operasional juga berperan penting dalam menentukan tingkat pendapatan usaha WiFi. Meskipun persaingan di Dusun Bantek semakin meningkat, pelanggan masih tetap setia pada penyedia layanan yang memberikan kualitas jaringan baik serta pelayanan yang responsif. Dalam hal ini, kualitas layanan menjadi keunggulan kompetitif utama yang mampu menahan dampak negatif dari persaingan.

Berbeda dengan usaha lain yang mengandalkan promosi atau perang harga, Ibu Miratulhijah lebih menekankan pada kepuasan pelanggan dan keandalan jaringan sebagai strategi mempertahankan pendapatan. Pendekatan ini terbukti efektif, karena meskipun tidak agresif dalam bersaing harga, ia mampu menjaga jumlah pelanggan tetap stabil dan mempertahankan pendapatan bersih antara Rp8–10 juta per bulan.

Dari hasil wawancara ini dapat diketahui bahwa dampak persaingan terhadap pendapatan pelaku usaha tidak selalu bersifat negatif, tergantung pada strategi dan kualitas layanan yang diterapkan oleh masing-masing pelaku usaha. Bagi pengelola seperti Ibu Miratulhijah, menjaga kualitas jaringan dan hubungan baik dengan

¹³ Ibu Miratulhijah, Wawancara 22 Oktober 2025



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

pelanggan menjadi faktor kunci dalam menjaga pendapatan tetap stabil di tengah dinamika persaingan yang ada.

4. Dampak tidak langsung terhadap biaya operasional

Beberapa pelaku usaha WiFi di Dusun Bantek juga mengaku harus mengeluarkan biaya tambahan untuk pemeliharaan jaringan dan penggantian perangkat seperti router, access point, serta kabel LAN yang sering rusak akibat cuaca atau aktivitas masyarakat. Selain itu, adanya peningkatan jumlah pelanggan di waktu tertentu menuntut mereka untuk meningkatkan kapasitas bandwidth, yang tentunya berdampak pada kenaikan biaya langganan internet ke penyedia utama (ISP).

Di sisi lain, untuk menarik pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan lama, sebagian pelaku usaha memberikan promo harga, tambahan kuota, atau layanan perbaikan gratis. Strategi ini memang efektif untuk menjaga loyalitas konsumen, tetapi berpotensi mengurangi keuntungan bersih setiap bulan. Akibatnya, meskipun pendapatan kotor terlihat meningkat karena jumlah pelanggan yang lebih banyak, pendapatan bersih cenderung menurun karena pengeluaran tambahan untuk operasional juga meningkat.

Fenomena ini sejalan dengan teori ekonomi mikro yang menyatakan bahwa dalam pasar dengan tingkat persaingan tinggi, biaya marjinal dan biaya pemeliharaan usaha cenderung meningkat, karena pelaku usaha terus berusaha menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar dan tuntutan konsumen. Dengan demikian, dampak tidak langsung dari persaingan bukan hanya pada sisi pendapatan, tetapi juga pada struktur biaya yang akhirnya memengaruhi profitabilitas usaha.

Kesimpulan

Bentuk persaingan usaha di Dusun Bantek persaingan usaha sempurna (*perfect competition*), di mana banyak pelaku usaha menawarkan layanan yang hampir serupa, seperti WiFi bulanan, mingguan, dan harian dengan variasi harga yang relatif sama. Persaingan terutama terjadi dalam hal harga, kecepatan jaringan, serta pelayanan kepada pelanggan. Beberapa pelaku usaha seperti Bapak Faisal dan Bapak Atep bersaing melalui peningkatan kualitas jaringan dan pelayanan cepat terhadap keluhan pelanggan. Bagi pelaku usaha yang mampu menjaga kualitas jaringan dan memberikan pelayanan responsif, seperti Faisal Net, persaingan tidak memberikan dampak negatif yang signifikan. Bahkan, jumlah pelanggan terus meningkat karena loyalitas pelanggan yang terjaga. Sebaliknya, bagi usaha yang menghadapi kendala teknis dan tingginya biaya operasional, seperti Arti Sholawat Net, persaingan menyebabkan penurunan pendapatan bersih karena terbagi-nya pelanggan dan meningkatnya biaya perawatan jaringan. Sementara itu, pengelola seperti Wafaq Hotspot mengalami fluktuasi pendapatan yang lebih dipengaruhi oleh faktor teknis daripada oleh kompetisi langsung.

Faktor utama yang memengaruhi pendapatan meliputi kualitas jaringan, kecepatan respon terhadap gangguan, stabilitas layanan, serta strategi dalam menarik pelanggan. Di sisi lain, biaya operasional yang meningkat akibat kebutuhan perawatan perangkat dan promosi juga menjadi tantangan bagi pelaku usaha untuk mempertahankan keuntungan. Secara umum, persaingan usaha di Dusun Bantek mendorong pelaku usaha untuk lebih inovatif, efisien, dan berorientasi pada kepuasan



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

pelanggan. Namun, tanpa strategi dan manajemen biaya yang baik, persaingan juga dapat menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha mikro di sektor layanan internet.

Daftar Pustaka

- Afifudin,& Saebani, B. A., Metodologi Penelitian Kualitatif, Bandung: Pustaka Setia, 2009.
- Aldino, A., "Pengaruh Strategi Bersaing dan E-Commerrce Terhadap Keberhasilan Usaha (Skripsi). Medan: Universitas Medan Area, 2024.
- Al-Qur'an, QS. Al-Isra' (17): 34.
- Andi, N., "Persaingan Harga dan Dampak Terhadap UMKM di Wilayah Suburban" , *Jurnal Ekonomi Digital*, vol.4,No.2,2022.
- Anisa, S., "Analisi Dampak Persaingan Terhadap Pendapatan UMKM",*Jurnal Ekonomi Mikro*, vol.10,No.2,(2021)
- Anisa, S., "Analisis Persaingan Usaha Mikro di Era Teknologi", *jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, vol.10,No.2(2021).
- Apriliansanti, F.T., " Analisi Pengaruh Jaringan Usaha,Inovasi Produk dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan UMKM" (Skripsi). Purwokerto:UIN Prof.K.H.Saepuddin Zuhri, 2025.
- Arief Rachman, *Strategi Bertahan UMKM di Tengah Persaingan Bisnis Digital*.
- Arief, A., *Strategi Bertahan UMKM di Tengah Persaingan Bisnis Digital*, Jakarta : Mitra Wacana Media, 2021
- Halim,Abdul, *Manajemen Keuangan Bisnis*,Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015.
- Handoko,T.H. ,*Pengantar Manajemen*, Yogyakarta: BPFE, 2017
- Harmaizar Z, *Menangkap Peluang Usaha*, Bekasi: CV Dian Anugrah Prakasa Ed.II, 2008.
- Hasan, I., *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*, Jakarta: PT Bumi Aksara 2006.
- HR. Muslim, No.101
- Jannah , R. A., "Persaingan Usaha UMKM Dinsum Yang Sehat di Tinjau dari Etika Bisnis Islam Dikota Metro" (Skripsi). Metro: Institut Agama Islam Metro, 2022.
- Kamus besar Bahasa Indonesia (KBBI), edisi, 2023.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016.
- Kottler, P., & Amstron, G., *Principle of Marketing*, (13th ed), New Jersey: Person Edukation, 2011.
- Krisyanto., *Teknis Praktis Komunikasi*, Jakarta: Preneda Media, 2005.
- M. Sulhan, Persaingan Usaha dan Strategi UMKM dalam Menghadapi Globalisasi *Ekonomi, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol. 6, No. 2 (2020).
- M.Hidayat, perlindungan konsumen dalam perspektif hukum islam dan hukum positif, Yogyakarta: UII press, 2019.
- Marlina, E., " Analis Strategi Bersaing Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Industri Sepatu Solidshoes Kabupaten Bogor", (Skripsi). Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta,2022.
- Muhadjir Effendy, Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ke 5, Aplikasi Luring Resmi Badan Penegembangan Bahasa Indonesia dan Perukuan, Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Republic Indonesia, 2016.
- Nana supriatna, mamat ruhimat, dan kosim, *IPS terpadu* (sosiologi, geografi, ekonomi, Sejarah), bandung: PT. Grafindo media pratama, 2006.



AL-QARDHU: JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

VOL. 4, NO. 02, Februari 2026

Jl. TGKH M. Zainuddin Abdul Majid No. 134 Pancor, Kec. Selong Kab. Lombok Timur Nusa Tenggara Barat

<https://jurnal.iaihpancor.ac.id/index.php/alqardhu>

DOI: 10.37216/alqardhu.v4i2.3127

- Nur hanum, "Analisis pengaruh pendapatan perilaku konsumsi mahasiswa universitas samudra di kota langsa," *jurnal samudra ekonomi*, vol,1,(2017),
- Samuelson, paul a. dan Nordhaus, William d, *Ilmu Makro Ekonomi*, Jakarta: erlangga, 2014
- Soerjono Soekanto, *Sosiologi: Suatu Pengantar*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012
- Sugiyono., *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, Bandung Alfabeta, 2006.
- Sukirno, S., *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Sukirno, Sadon. " *Pengantar Teori Mikroekonomi*" .Jakarta: Rajawali Pers, 2016
- Sukirno, Sadono. *Pengantar Teori Ekonomi Makro*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Sulhan, M., "Persaingan Usaha dan Strategi UMKM dalam Menghadapi Globalisasi Ekonomi", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol.6,No.2,(2020).
- Suryana., *Kewirausahaan:Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta:Salemba,2016.
- Swastha, Basu & Handoko, T. Hani, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2011.
- Swastha, Basu & Handoko, T. Hani, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2011.
- Undang-undang refublik Indonesia nomor 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen, pasal 19 ayat (1)
- Wasis,Sugeng Yuli Irianto,*Ilmu Pengtahuan Alam*, Jakarta: PT. Gramedia, 2008
- Winardi, *Entrepreneurship dan Manajemen Usaha Kecil*, Jakarta: Rineka Cipta, 2010.