

## Strategi Adaptasi Pelaku UMKM dalam Mempertahankan Kualitas Produk di Tengah Kenaikan Harga Bahan Pokok dan Kemasan Plastik: Studi Kualitatif UMKM di Sekitar Universitas Nurul Jadid

Dewi Nur Ita\*, Nur Halilah Nasiyah\*, dan Siti Aisa\*

\* Mahasiswa Program Studi Ekonomi, Universitas Nurul Jadid

### ARTICLE INFO

#### Riwayat Artikel:

Diterima 1 Juli 2026

Disetujui 31 Juli 2026

#### Keywords:

UMKM,  
Biaya Produksi,  
Kualitas Produk,  
Strategi Bertahan,  
Kenaikan Harga Plastik.

### ABSTRAK

**Abstract :** *The rising prices of basic commodities and plastics pose a challenge for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), particularly in the food and beverage sector, as they increase production costs and reduce business profits. This study aims to analyze the impact of these price increases, understand the dilemmas faced by entrepreneurs in maintaining product quality, and identify strategies for maintaining business continuity. The study employed qualitative methods with a phenomenological approach. Data were obtained through observation, interviews, and documentation of four MSMEs near Nurul Jadid University. The results indicate that rising prices of basic commodities and plastics have increased production costs, leaving entrepreneurs facing a dilemma between maintaining product quality and reducing costs. Most entrepreneurs chose to maintain product quality and implemented strategies such as efficient use of packaging, seeking suppliers with lower prices, improving service, and implementing simple innovations to maintain business sustainability.*

Abstrak : Kenaikan harga bahan pokok dan plastik menjadi tantangan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya pada sektor makanan dan minuman, karena meningkatkan biaya produksi dan menurunkan keuntungan usaha. Penelitian ini bertujuan menganalisis dampak kenaikan harga tersebut, memahami dilema pelaku usaha dalam mempertahankan kualitas produk, serta mengidentifikasi strategi yang dilakukan untuk menjaga keberlangsungan usaha. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap empat pelaku UMKM di sekitar Universitas Nurul Jadid. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan pokok dan plastik menyebabkan biaya produksi meningkat sehingga pelaku usaha menghadapi dilema antara mempertahankan kualitas produk atau menekan biaya. Sebagian besar pelaku usaha memilih mempertahankan kualitas produk dan menerapkan strategi seperti efisiensi penggunaan kemasan, mencari pemasok dengan harga lebih murah, meningkatkan pelayanan, serta melakukan inovasi sederhana agar usaha tetap bertahan.

Open access article under the [CC BY-SA](#) license.



#### Alamat Korespondensi :

Dewi Nur Ita,

Mahasiswa Program Studi Ekonomi,

Universitas Nurul Jadid

Jl. PP Nurul Jadid, Dusun Tj. Lor, Karanganyar, Kec. Paiton, Kab. Probolinggo, Jawa Timur

E-Mail : [dewinurita560@gmail.com](mailto:dewinurita560@gmail.com)

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional. Keberadaan UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga mampu menciptakan lapangan pekerjaan, mengurangi tingkat pengangguran, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di Indonesia, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian karena jumlahnya yang sangat besar dan tersebar hampir di seluruh wilayah. UMKM juga terbukti mampu bertahan ketika terjadi krisis ekonomi dibandingkan dengan usaha

berskala besar. Oleh karena itu, keberlangsungan UMKM menjadi salah satu aspek penting yang perlu mendapat perhatian dari berbagai pihak.

Dalam beberapa tahun terakhir pelaku UMKM mengalami kondisi ekonomi yang tidak stabil sehingga menyebabkan pelaku usaha harus mampu menyesuaikan strategi usaha agar tetap dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya di tengah meningkatnya biaya operasional (Nevita & Santoso 2023). Kenaikan harga bahan pokok, seperti minyak goreng, tepung terigu, gula pasir, cabai, telur, bahan pendukung lainnya, hingga biaya transportasi secara langsung memengaruhi biaya produksi, terutama bagi UMKM yang bergerak di bidang makanan dan minuman yang menyebabkan biaya produksi ikut meningkat dan memengaruhi stabilitas usaha (Pratama, Sukmawati, & Aliyah, 2025). Selain itu menurut Susanto (2025) kenaikan harga plastik sebagai bahan kemasan juga semakin menambah beban biaya operasional. Plastik masih menjadi pilihan utama pelaku UMKM karena memiliki harga yang relatif terjangkau, mudah diperoleh, ringan, dan praktis digunakan sebagai kemasan produk. Namun, ketika harga plastik mengalami kenaikan, pelaku usaha harus mengeluarkan biaya yang lebih besar untuk mempertahankan proses produksinya. Oleh karena itu, kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan juga sangat diperlukan agar usaha tetap berjalan dan mampu bersaing di tengah perubahan kondisi pasar (Susanto, 2025).

Kondisi seperti itu menimbulkan dilema bagi pelaku UMKM. Di satu sisi, mereka harus mempertahankan kualitas produk agar tetap mampu memenuhi harapan konsumen dan menjaga loyalitas pelanggan. Di sisi lain, peningkatan biaya produksi mengharuskan pelaku usaha melakukan berbagai penyesuaian agar usaha tetap memperoleh keuntungan. Tidak sedikit pelaku usaha yang akhirnya dihadapkan pada pilihan yang sulit, seperti menaikkan harga jual, mengurangi ukuran produk, mengganti bahan baku dengan kualitas yang lebih rendah, atau tetap mempertahankan kualitas dengan konsekuensi keuntungan yang semakin kecil (Maryam, Amalia, & Hanum, 2025). Setiap keputusan memiliki risiko yang berbeda terhadap keberlangsungan usaha maupun kepuasan konsumen.

Maryam, Amalia, & Hanum (2025) juga mengatakan kualitas produk merupakan salah satu faktor yang sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Produk yang berkualitas akan memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga mendorong terjadinya pembelian ulang dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Sebaliknya, penurunan kualitas produk berpotensi menurunkan tingkat kepercayaan konsumen dan menyebabkan mereka beralih kepada produk pesaing. Oleh karena itu, sebagian besar pelaku UMKM lebih memilih mempertahankan kualitas produk meskipun harus mengorbankan sebagian keuntungan yang diperoleh. Keputusan tersebut menunjukkan bahwa kualitas produk masih menjadi prioritas utama dalam menjaga keberlangsungan usaha di tengah kondisi ekonomi yang tidak menentu.

Selain mempertahankan kualitas produk, pelaku UMKM juga dituntut memiliki kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha. Menurut Maryam, Amalia, & Hanum (2025) adaptasi tersebut dapat dilakukan melalui berbagai strategi, seperti melakukan efisiensi penggunaan bahan baku, mencari pemasok dengan harga yang lebih kompetitif, dan meningkatkan pelayanan kepada konsumen. Hamdiah, Marlina, & Zainuddin, (2026) juga menemukan strategi lain yang dapat dilakukan juga yaitu dengan penggunaan bahan alternatif agar dapat menekan biaya produksi dan melakukan inovasi terhadap produk maupun kemasan agar lebih menarik tanpa mengurangi kualitas produk secara signifikan. Penelitian Ikhbar, Yulianti, dan Maksalmina, (2026) menyatakan bahwa kemampuan beradaptasi menjadi faktor penting agar pelaku usaha tetap mampu bersaing di tengah meningkatnya biaya produksi dan perubahan perilaku konsumen.

Sebagian besar penelitian sebelumnya lebih menitikberatkan pada dampak ekonomi akibat kenaikan harga bahan baku maupun strategi bertahan UMKM secara umum. Namun penelitian yang secara khusus mengkaji pengalaman pelaku UMKM dalam menghadapi dilema mempertahankan kualitas produk ketika harga bahan pokok dan kemasan plastik meningkat masih relatif terbatas. Selain itu, pendekatan fenomenologi untuk memahami proses pengambilan keputusan pelaku usaha juga belum banyak digunakan.

Masih terbatas penelitian yang mengkaji secara khusus pengalaman pelaku UMKM dalam menghadapi dilema antara mempertahankan kualitas produk dan menekan biaya produksi akibat kenaikan harga bahan pokok serta plastik sebagai kemasan produk. Padahal, dilema tersebut merupakan kondisi nyata yang dihadapi oleh sebagian besar pelaku UMKM, khususnya pada sektor makanan dan minuman. Oleh karena itu, penelitian ini memberikan perspektif baru dengan mengkaji secara bersamaan dampak kenaikan harga bahan pokok dan kemasan plastik terhadap proses pengambilan keputusan pelaku UMKM.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode fenomenologi untuk memahami pengalaman para pelaku UMKM dalam menghadapi kenaikan harga bahan pokok dan plastik. Melalui pendekatan tersebut, peneliti dapat menggali informasi secara mendalam mengenai dampak yang dirasakan, pertimbangan yang digunakan dalam mengambil keputusan, serta strategi yang diterapkan untuk mempertahankan kualitas produk dan menjaga keberlangsungan usaha. Lokasi penelitian difokuskan pada pelaku UMKM di sekitar Universitas Nurul Jadid, Kabupaten Probolinggo, yang sebagian besar bergerak pada sektor makanan dan minuman.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak kenaikan harga bahan pokok dan plastik terhadap pelaku UMKM, mengidentifikasi dilema yang dihadapi dalam mempertahankan kualitas produk, serta mendeskripsikan strategi yang diterapkan pelaku usaha untuk menjaga keberlangsungan usahanya. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan kajian mengenai UMKM, menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam menentukan strategi bisnis, serta menjadi masukan bagi pemerintah dan pihak terkait dalam merumuskan kebijakan yang mendukung keberlanjutan UMKM di tengah dinamika kondisi ekonomi.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Dilema Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang berperan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia. Yolanda & Hasanah (2024) keberadaan UMKM mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta menjadi penopang perekonomian nasional. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM merupakan usaha produktif milik perorangan maupun badan usaha yang memenuhi kriteria tertentu berdasarkan jumlah aset dan omzet usaha.

Di balik peran strategis tersebut, pelaku UMKM sering menghadapi berbagai tantangan, terutama ketika terjadi perubahan kondisi ekonomi yang menyebabkan biaya produksi meningkat. Kenaikan harga bahan baku, perubahan daya beli masyarakat, serta persaingan usaha yang semakin ketat membuat pelaku UMKM harus mampu mengambil keputusan yang tepat agar usahanya tetap bertahan. Kondisi tersebut sering menimbulkan dilema karena pelaku usaha harus menentukan pilihan antara mempertahankan kualitas produk atau menekan biaya produksi untuk menjaga keuntungan usaha (Yendra & Zakaria 2025).

Dilema dalam dunia usaha merupakan situasi ketika pelaku usaha dihadapkan pada dua pilihan yang sama-sama memiliki konsekuensi. Mempertahankan kualitas produk akan meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan, tetapi dapat mengurangi keuntungan akibat meningkatnya biaya produksi. Sebaliknya, menekan biaya produksi dapat membantu mempertahankan keuntungan, namun berisiko menurunkan kualitas produk sehingga memengaruhi kepercayaan konsumen. Oleh karena itu, kemampuan mengambil keputusan yang tepat menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Menurut Sari et al. (2024), strategi merupakan serangkaian keputusan yang disusun untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumber daya secara efektif dan efisien. Dalam konteks UMKM, keputusan yang diambil pelaku usaha harus mempertimbangkan kondisi internal maupun eksternal agar usaha tetap mampu bersaing di tengah perubahan lingkungan bisnis.

### **Kenaikan Harga Bahan Pokok dan Plastik**

Biaya produksi merupakan seluruh pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan perusahaan dalam proses menghasilkan barang atau jasa. Biaya produksi terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Ketiga komponen tersebut saling berkaitan sehingga perubahan pada salah satu komponen akan memengaruhi keseluruhan biaya produksi.

Menurut Purwanto dan Sinta (2020), biaya produksi merupakan seluruh biaya yang digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa. Pada sektor makanan dan minuman, bahan pokok seperti tepung terigu, minyak goreng, gula pasir, cabai, telur, dan berbagai bahan pelengkap lainnya menjadi komponen utama dalam proses produksi. Selain itu, plastik juga menjadi bagian penting karena digunakan sebagai kemasan produk yang berfungsi melindungi produk sekaligus meningkatkan nilai jual. Ketika harga bahan pokok maupun plastik mengalami kenaikan, pelaku UMKM harus mengeluarkan biaya yang lebih besar dibandingkan sebelumnya.

Kenaikan harga bahan baku biasanya dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti inflasi, perubahan harga komoditas, meningkatnya biaya distribusi, serta kondisi pasar. Sementara itu, harga plastik dipengaruhi oleh harga minyak bumi sebagai bahan baku utama pembuatannya. Fluktuasi harga tersebut berdampak langsung terhadap biaya operasional UMKM, khususnya usaha yang menggunakan bahan baku dan kemasan dalam jumlah besar (Saputera, 2019).

Peningkatan biaya produksi yang tidak diikuti dengan peningkatan pendapatan akan menyebabkan keuntungan usaha mengalami penurunan. Kondisi tersebut juga ditemukan oleh Handayani & Syam (2025), yang menunjukkan bahwa banyak UMKM mengalami penurunan keuntungan karena kesulitan menaikkan harga produk akibat rendahnya daya beli konsumen. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu melakukan berbagai strategi penyesuaian agar usaha tetap berjalan tanpa mengurangi daya saing produk di pasar.

### **Kualitas Produk**

Kualitas produk merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan suatu usaha. Produk yang memiliki kualitas baik akan memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga meningkatkan loyalitas

pelanggan dan memperkuat daya saing usaha. Sebaliknya, produk yang kualitasnya menurun dapat mengurangi kepercayaan konsumen dan menyebabkan mereka beralih kepada produk pesaing.

Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa kualitas produk adalah kemampuan suatu produk dalam menjalankan fungsinya, meliputi daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan penggunaan, serta kemampuan memenuhi kebutuhan konsumen. Dalam persaingan bisnis, kualitas produk menjadi salah satu faktor utama yang memengaruhi keputusan pembelian.

Bagi pelaku UMKM, mempertahankan kualitas produk menjadi tantangan tersendiri ketika biaya produksi mengalami peningkatan. Sebagian pelaku usaha memilih tetap menggunakan bahan baku dengan kualitas yang sama meskipun keuntungan menurun karena mereka menyadari bahwa kualitas produk merupakan investasi jangka panjang dalam mempertahankan pelanggan. Kepercayaan konsumen yang telah dibangun selama bertahun-tahun akan sulit dipertahankan apabila kualitas produk mengalami penurunan.

Penelitian Putri dan Sinaga (2024) menunjukkan bahwa kualitas produk memiliki pengaruh positif terhadap kepuasan dan loyalitas konsumen. Semakin baik kualitas produk yang dihasilkan, semakin besar pula kemungkinan konsumen melakukan pembelian ulang. Oleh karena itu, kualitas produk menjadi salah satu aspek yang tidak mudah dikorbankan oleh pelaku usaha meskipun menghadapi tekanan biaya produksi.

### **Strategi Bertahan Pelaku UMKM**

Strategi bertahan merupakan berbagai upaya yang dilakukan pelaku usaha agar tetap mampu menjalankan usahanya di tengah perubahan kondisi ekonomi. Strategi tersebut tidak hanya berfokus pada peningkatan keuntungan, tetapi juga mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Dalam menghadapi kenaikan harga bahan pokok dan plastik, pelaku UMKM umumnya menerapkan beberapa strategi, seperti melakukan efisiensi penggunaan bahan baku, mencari pemasok dengan harga yang lebih kompetitif, mengurangi biaya operasional yang tidak diperlukan, mempertahankan kualitas produk, meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, serta melakukan inovasi produk dan kemasan (Sari, 2023). Selain itu, menurut Gunawan & Ferdhian (2025) menjelaskan bahwa pengembangan produk, pengembangan pasar, dan penetrasi pasar merupakan strategi yang dapat diterapkan untuk menghadapi perubahan kondisi bisnis.

Menurut David (2017), organisasi yang mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan memiliki peluang yang lebih besar untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya. Hal tersebut juga berlaku pada UMKM, di mana kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan dan menerapkan strategi yang tepat menjadi faktor penting dalam menghadapi berbagai tantangan ekonomi.

Berdasarkan uraian teori tersebut, dapat dipahami bahwa kenaikan harga bahan pokok dan plastik tidak hanya berdampak pada meningkatnya biaya produksi, tetapi juga memengaruhi keputusan pelaku UMKM dalam mempertahankan kualitas produk dan menentukan strategi usaha. Kerangka teori ini menjadi dasar dalam menganalisis hasil penelitian mengenai dilema pelaku UMKM di sekitar Universitas Nurul Jadid dalam menghadapi kenaikan biaya produksi.

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Pendekatan fenomenologi dipilih karena penelitian bertujuan memahami pengalaman dan pandangan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi kenaikan harga bahan pokok dan plastik, serta bagaimana mereka mengambil keputusan untuk mempertahankan kualitas produk di tengah meningkatnya biaya produksi. Menurut Sugiyono (2022), penelitian kualitatif merupakan metode yang digunakan untuk memahami fenomena sosial secara mendalam berdasarkan perspektif informan, sedangkan pendekatan fenomenologi berfokus pada pengalaman yang dialami secara langsung oleh subjek penelitian.

Penelitian dilaksanakan pada pelaku UMKM sektor makanan dan minuman yang berada di sekitar Universitas Nurul Jadid, Kabupaten Probolinggo. Lokasi tersebut dipilih karena terdapat berbagai jenis usaha mikro yang secara langsung menggunakan bahan pokok dan kemasan plastik dalam proses produksinya, sehingga sesuai dengan fokus penelitian mengenai dampak kenaikan harga bahan baku terhadap keberlangsungan usaha.



Gambar 1. Lokasi UMKM di Sekitar Universitas Nurul Jadid sebagai Lokasi Penelitian

Keterangan : Dokumentasi kondisi salah satu kawasan UMKM sektor makanan dan minuman di sekitar Universitas Nurul Jadid, Kabupaten Probolinggo, yang menjadi lokasi penelitian.

Informan penelitian ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan informan berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Adapun kriteria informan meliputi: (1) pelaku UMKM yang masih aktif menjalankan usaha, (2) bergerak pada sektor makanan dan minuman, (3) menggunakan bahan pokok dan kemasan plastik dalam proses produksi, serta (4) telah menjalankan usaha minimal satu tahun. Berdasarkan kriteria tersebut, penelitian melibatkan empat orang pelaku UMKM sebagai informan utama. Pemilihan empat informan didasarkan pada prinsip kecukupan informasi (*information adequacy*), di mana data yang diperoleh telah menunjukkan pola yang konsisten dan mencapai kejenuhan data (*data saturation*). Oleh karena itu, penambahan informan diperkirakan tidak akan menghasilkan informasi baru yang signifikan.

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui observasi, wawancara semi terstruktur, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk mengamati aktivitas usaha, proses produksi, serta kondisi operasional UMKM. Wawancara semi terstruktur dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai dampak kenaikan harga bahan pokok dan plastik, dilema yang dihadapi dalam mempertahankan kualitas produk, serta strategi yang diterapkan pelaku usaha agar usahanya tetap bertahan. Dokumentasi berupa foto, catatan lapangan, dan rekaman wawancara digunakan sebagai data pendukung untuk memperkuat hasil penelitian. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, peraturan perundang-undangan, serta berbagai literatur yang relevan dengan topik penelitian.

Analisis data dilakukan menggunakan model analisis interaktif yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman, yang meliputi tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Reduksi data dilakukan dengan memilih dan memfokuskan data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Selanjutnya, data disajikan dalam bentuk uraian naratif sehingga memudahkan peneliti dalam mengidentifikasi pola dan hubungan antar temuan. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan yang dilakukan secara terus-menerus selama proses penelitian hingga diperoleh temuan yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan.

Keabsahan data dalam penelitian ini diuji menggunakan teknik **triangulasi sumber** dan **triangulasi teknik**. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari setiap informan, sedangkan triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penggunaan kedua teknik tersebut bertujuan untuk meningkatkan kredibilitas data sehingga hasil penelitian dapat menggambarkan kondisi yang sebenarnya mengenai dilema pelaku UMKM dalam menghadapi kenaikan harga bahan pokok dan plastik.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Dampak Kenaikan Harga Plastik dan Bahan Pokok terhadap Pelaku UMKM**

Temuan penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan pokok dan plastik memberikan dampak yang signifikan terhadap keberlangsungan usaha pelaku UMKM di sekitar Universitas Nurul Jadid. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap empat informan, seluruhnya menyatakan bahwa kenaikan harga tepung, minyak goreng, cabai, gula, serta kemasan plastik menyebabkan biaya produksi meningkat secara bertahap. Peningkatan biaya tersebut mengakibatkan keuntungan usaha semakin menurun karena sebagian besar pelaku usaha tidak menaikkan harga jual produknya demi mempertahankan pelanggan.

Setiap informan merasakan dampak yang berbeda sesuai dengan karakteristik usahanya. Informan pertama mengungkapkan bahwa modal usaha yang harus dikeluarkan semakin besar sehingga perputaran modal menjadi lebih sulit. Informan kedua menyatakan bahwa meskipun omzet penjualan relatif tetap, peningkatan biaya bahan baku menyebabkan keuntungan yang diperoleh semakin kecil. Informan ketiga juga menyampaikan bahwa selisih keuntungan yang diperoleh sebelum dan sesudah kenaikan harga sangat berbeda, sedangkan informan keempat memilih tetap mempertahankan harga jual karena sebagian besar konsumennya adalah mahasiswa yang memiliki daya beli terbatas.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan baku tidak hanya memengaruhi biaya produksi, tetapi juga memengaruhi kemampuan pelaku usaha dalam mengelola modal kerja dan mempertahankan stabilitas usaha. Bagi UMKM yang memiliki keterbatasan modal, peningkatan biaya produksi akan memperkecil margin keuntungan sehingga ruang untuk melakukan pengembangan usaha menjadi semakin terbatas. Kondisi ini mendorong pelaku usaha untuk lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan agar usaha tetap mampu bertahan di tengah perubahan kondisi ekonomi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Mulyadi (2015) yang menyatakan bahwa biaya bahan baku merupakan komponen utama dalam biaya produksi sehingga setiap perubahan harga bahan baku akan memengaruhi total biaya produksi. Temuan ini juga mendukung pendapat Suratiyah (2015) yang menjelaskan bahwa peningkatan biaya produksi tanpa diimbangi peningkatan pendapatan akan menyebabkan keuntungan usaha mengalami penurunan. Dengan demikian, kenaikan harga bahan pokok dan plastik menjadi tantangan nyata yang harus dihadapi pelaku UMKM karena berdampak langsung terhadap keberlangsungan usahanya.

### **Dilema Pelaku UMKM dalam Mempertahankan Kualitas Produk**

Data lapangan mengindikasikan bahwa seluruh informan menghadapi dilema antara mempertahankan kualitas produk dan menekan biaya produksi. Berdasarkan hasil observasi, peneliti tidak menemukan perubahan yang signifikan terhadap kualitas bahan baku maupun kemasan yang digunakan oleh para pelaku usaha. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa para pelaku UMKM lebih mengutamakan kepuasan konsumen dibandingkan mengurangi kualitas produk meskipun biaya produksi terus meningkat.

Hasil wawancara memperlihatkan bahwa setiap informan memiliki pertimbangan yang hampir sama. Informan pertama mengaku pernah mencoba menggunakan kemasan dengan ukuran yang lebih kecil, tetapi respons konsumen kurang baik sehingga penjualan menurun. Oleh karena itu, informan memilih kembali menggunakan kemasan sebelumnya dan tetap mempertahankan kualitas produk. Informan kedua juga mempertahankan kualitas bahan baku, tetapi melakukan penyesuaian dengan mengurangi sedikit porsi makanan. Sementara itu, informan ketiga dan keempat memilih tetap mempertahankan kualitas maupun jumlah porsi produk meskipun keuntungan yang diperoleh menjadi lebih kecil. Bahkan informan keempat lebih memilih memperoleh keuntungan yang sedikit daripada kehilangan kepercayaan konsumen.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa kualitas produk dipandang sebagai aset utama dalam menjaga keberlangsungan usaha. Pelaku UMKM menyadari bahwa konsumen tidak hanya mempertimbangkan harga, tetapi juga cita rasa, kualitas bahan, dan kepuasan setelah mengonsumsi produk. Oleh karena itu, sebagian besar pelaku usaha lebih memilih mengurangi keuntungan dibandingkan menurunkan kualitas produk yang telah menjadi ciri khas usahanya.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Kotler dan Keller (2016) yang menyatakan bahwa kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk dalam memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen. Produk yang memiliki kualitas baik akan meningkatkan kepuasan pelanggan sehingga mendorong terjadinya pembelian ulang. Selain itu, berdasarkan hasil triangulasi sumber, tiga dari empat informan memiliki pandangan yang sama bahwa mempertahankan kualitas produk merupakan strategi yang paling tepat untuk menjaga loyalitas konsumen di tengah persaingan usaha yang semakin ketat.

### **Strategi Pelaku UMKM dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha**

Selain mempertahankan kualitas produk, pelaku UMKM juga menerapkan berbagai strategi agar usahanya tetap berjalan di tengah kenaikan harga bahan pokok dan plastik. Berdasarkan hasil observasi, seluruh pelaku usaha tetap menjalankan aktivitas usahanya setiap hari dan tidak menghentikan proses

produksi meskipun keuntungan mengalami penurunan. Beberapa pelaku usaha melakukan efisiensi penggunaan kemasan plastik, sedangkan yang lain berupaya mencari pemasok dengan harga yang lebih murah untuk menekan biaya produksi.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa setiap informan memiliki strategi yang berbeda sesuai dengan kondisi usahanya. Informan pertama melakukan inovasi sederhana dengan mengganti banner agar tampilan usahanya lebih menarik sekaligus tetap mempertahankan cita rasa produk. Informan kedua mencari pemasok yang menawarkan harga bahan baku dan kemasan plastik lebih murah serta menambah variasi produk yang dijual. Informan ketiga memilih meningkatkan kualitas pelayanan dengan memberikan kebebasan kepada pelanggan dalam menentukan jumlah sambal atau bumbu sesuai kebutuhan. Sementara itu, informan keempat menerapkan strategi pelayanan yang lebih fleksibel, termasuk memberikan harga yang berbeda antara mahasiswa dan konsumen umum sebagai bentuk penyesuaian terhadap daya beli pelanggan.

Strategi yang diterapkan menunjukkan bahwa pelaku UMKM lebih memilih melakukan efisiensi pada aspek operasional dibandingkan menaikkan harga jual produk. Keputusan tersebut didasarkan pada karakteristik konsumen yang didominasi oleh mahasiswa sehingga kenaikan harga dikhawatirkan akan mengurangi jumlah pembeli. Oleh karena itu, mempertahankan harga jual dianggap sebagai langkah yang lebih efektif untuk menjaga keberlangsungan usaha sekaligus mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan.

Temuan penelitian ini mendukung teori David (2017) yang menyatakan bahwa strategi merupakan serangkaian keputusan yang dirancang untuk membantu organisasi beradaptasi terhadap perubahan lingkungan. Berdasarkan hasil triangulasi teknik dan triangulasi sumber, seluruh informan memiliki tujuan yang sama, yaitu mempertahankan kualitas produk sebagai prioritas utama, sedangkan perbedaan hanya terlihat pada bentuk strategi efisiensi yang diterapkan, seperti menghemat penggunaan kemasan, mencari pemasok yang lebih murah, melakukan inovasi sederhana, atau meningkatkan kualitas pelayanan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa kenaikan harga bahan pokok dan plastik memberikan dampak yang signifikan terhadap pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sekitar Universitas Nurul Jadid. Peningkatan harga bahan baku menyebabkan biaya produksi semakin tinggi sehingga keuntungan usaha mengalami penurunan. Kondisi tersebut menimbulkan dilema bagi pelaku UMKM dalam menentukan keputusan antara mempertahankan kualitas produk atau menekan biaya produksi agar usaha tetap memperoleh keuntungan. Namun, hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha lebih memilih mempertahankan kualitas produk karena dianggap sebagai faktor utama dalam menjaga kepuasan, kepercayaan, dan loyalitas konsumen.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa setiap pelaku UMKM memiliki strategi yang berbeda dalam menghadapi kenaikan biaya produksi sesuai dengan kondisi usahanya. Strategi yang diterapkan antara lain melakukan efisiensi penggunaan bahan baku dan kemasan, mencari pemasok dengan harga yang lebih kompetitif, melakukan inovasi sederhana pada produk maupun usaha, meningkatkan kualitas pelayanan, serta mempertahankan harga jual agar tetap terjangkau oleh konsumen. Berbagai strategi tersebut menunjukkan bahwa kemampuan beradaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan usaha tanpa mengorbankan kualitas produk yang telah menjadi keunggulan masing-masing pelaku UMKM.

Secara keseluruhan, penelitian ini berhasil menggambarkan pengalaman pelaku UMKM dalam menghadapi kenaikan harga bahan pokok dan plastik, sekaligus menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan mengendalikan biaya produksi, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mempertahankan kualitas produk, membangun kepercayaan konsumen, dan menerapkan strategi usaha yang sesuai dengan kondisi pasar. Dengan demikian, tujuan penelitian untuk menganalisis dampak kenaikan harga bahan pokok dan plastik, mengidentifikasi dilema yang dihadapi pelaku UMKM, serta mendeskripsikan strategi yang diterapkan dalam mempertahankan keberlangsungan usaha telah tercapai.

## SARAN

Berdasarkan temuan penelitian, pelaku UMKM diharapkan dapat terus meningkatkan kemampuan dalam mengelola biaya produksi melalui penerapan strategi yang efektif, seperti memperluas jaringan pemasok, meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku dan kemasan, serta melakukan inovasi produk tanpa mengurangi kualitas yang menjadi nilai utama di mata konsumen. Selain itu, pemerintah dan lembaga terkait diharapkan dapat memberikan dukungan melalui pelatihan manajemen usaha, pendampingan pengembangan UMKM, serta kebijakan yang membantu menjaga stabilitas harga bahan baku agar pelaku usaha mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Penelitian selanjutnya disarankan melibatkan jumlah informan yang lebih banyak, mencakup wilayah penelitian yang lebih luas, serta mengkaji faktor-faktor lain yang memengaruhi keberlangsungan UMKM, seperti pemanfaatan teknologi digital, strategi pemasaran, akses permodalan, dan perilaku konsumen. Dengan

demikian, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai strategi adaptasi UMKM dalam menghadapi perubahan kondisi ekonomi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alexander Syahailatua, G., & Maura, Y. (2024). The Influence of Product Quality, Service Quality and Price on Consumer Satisfaction for MSMEs Yogi Homebird Bird Cage. *JHR 247: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 247(3), 16–29.
- Amalia, C. I., Hanum, F., Hamdiah, C., & Wahyuna, M. (2025). Inovasi Desain Produk sebagai Strategi Meningkatkan Profitabilitas UMKM Kerajinan Rumahan. *X(3)*, 13740–13749.
- Anugrah, A., Rofiah, T., Muhidin, J., Lukmanudin, D., & Ansori, Z. Al. (2025). IMPLEMENTASI KUALITAS DAN KUANTITAS DALAM MEMPERTAHANKAN KEPUASAN PELANGGAN PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 4(1), 1–12. <https://doi.org/https://doi.org/10.57171/jesi.v4i1.182>
- Dewi Junita, A. M. (2022). Jurnal Manajemen Jurnal Manajemen. *Pengaruh Celebrity Endorsement, Brand Image, Dan Testimoni Terhadap Minat Beli Konsumen Produk Mie Instan Lemonilo Pada Media Sosial Instagram*, 6(1), 131–143.
- Erlangga Aditya Pratama, Sinta Sukmawati, Putri Mahabbatun Aliyah, Maisya Hayina Zahra, & Perwito Perwito. (2025). Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Rempeyek 4 Sekawan: Strategi Analisis SWOT. *Jurnal Riset Manajemen*, 3(1), 194–222. <https://doi.org/10.54066/jurma.v3i1.2988>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th Edition). Pearson Education.
- Gunawan, T., & Ferdhian, M. A. (2025). GREEN STRATEGY PERUSAHAAN PLASTIK DALAM MENGHADAPI TANTANGAN LINGKUNGAN DAN PEMERINTAH. 57–69. <https://doi.org/https://doi.org/10.26593/jab.v16i1.3798.57-69>
- Satriaji, V. (2023). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam kesejahteraan perekonomian negara dan masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1-8.
- Hamdiah, C., & Nabila, S. (2026). Inovasi Teknologi Daur Ulang Plastik untuk Meningkatkan Efisiensi dan Profitabilitas Usaha Mikro. *XI(1)*, 17290–17303.
- Sari, F. P., Liantifa, M., Yuliasih, M., Irawan, D. A., Budaya, I., Setiawan, Z., ... & Pabulo, A. M. A. (2023). Strategi Pengembangan & Pemasaran UMKM: Teori & Studi Kasus. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Handayani, L., & Syam, S. (2025). Pengaruh Inflasi dan Daya Beli terhadap Perubahan Harga, Elastisitas Permintaan, dan Perilaku Konsumsi: Studi pada UMKM di Kota Balikpapan. *Jurnal GeoEkonomi*, 16(2), 393–406. <https://doi.org/10.36277/geoekonomi.v16i2.622>
- Ikhbar, S., Yulianti, R., & Malisi, S. (2026). Strategi Inovatif dalam Mengelola Risiko Pasokan Bahan Baku Limbah Plastik. *XI(2)*, 17304–17316.
- Juliana, R., Zaini, M., Hakim, A. F., & Nadroh, U. (2025). Inovasi Produk dan Kemasan Amplang UD Taufik Jaya Makmur Dalam Meningkatkan Nilai Kualitas di Samarinda. *Social, Humanities, and Educational Studies (SHES): Conference Series*, 8(2), 441–449. <https://doi.org/10.20961/shes.v8i2.105128>
- Kartika, K., Zainuddin, F., Syamsuddin, S., & Dwiwijaya, K. A. (2025). Penerapan Green Supply Chain Management pada Ummi Home Bakery di Kota Palu. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 16(2), 456–468. <https://doi.org/10.33059/jseb.v16i2.10780>
- Khotimah, K., Zakaria, Z., Yendra, Y., & Tonggiroh, M. (2025). Community Services and Their Role in Enhancing Urban Resilience. *Advances in Community Services Research*, 3(1), 8–18. <https://doi.org/10.60079/acsr.v3i1.414>
- Nevita, A. P., Santoso, R., & Munawi, H. A. (2023). Analisis Efektivitas Manajemen Rantai Pasok dalam UMKM Kerupuk Singkong Sadariyah di Desa Puhjajar. *G-Tech: Jurnal Teknologi Terapan*, 8(1), 146–154. <https://doi.org/10.33379/gtech.v8i1.3307>
- PURWANTO, E. (2020). ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI MENGGUNAKAN METODE FULL COSTING DALAM PENETAPAN HARGA JUAL. *JOURNAL OF APPLIED MANAGERIAL ACCOUNTING*, 4(2), 248–253. <https://doi.org/10.30871/jama.v4i2.2402>
- Putri, N. T., & Sinaga, S. A. (2024). PENTINGNYA KEPUASAN DAN LOYALITAS PELANGGAN TERHADAP KEBERLANGSUNGAN BISNIS UMKM. *Journal of Management and Innovation Entrepreneurship (JMIE)*, 1(3), 473–478. <https://doi.org/10.59407/jmie.v1i3.610>
- Silalahi J Gloria, A. N. (2022). Jurnal Manajemen Jurnal Manajemen. *Pengaruh Celebrity Endorsement, Brand Image, Dan Testimoni Terhadap Minat Beli Konsumen Produk Mie Instan Lemonilo Pada Media Sosial Instagram*, 6(1), 131–143.
- Wantu, F., Hanasi, R. A., Bihi, S. A. I., Abuba, R. Y., Noho, R. M., Tutulango, A., & Thaib, R. (2026).

Dampak Ekonomi Kebijakan Pembatasan Plastik Sekali Pakai Terhadap UMKM: Studi Kasus Lintas Daerah Di Indonesia. *Al-Zayn: Jurnal Ilmu Sosial & Hukum*, 4(1), 248–258. <https://doi.org/https://doi.org/10.61104/alz.v4i1.3092>

Yolanda, C. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS*, 2(3), 170–186. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>