KAMPUS AKADEMIK PUBLISING
Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen (JIEM)
Vol.4, No.11 November 2026
e-ISSN: 3025-7859, p-ISSN : 3025-7972, Hal 374-386
DOI : https://doi.org/10.61722/jiem.v4i11.13422

STRATEGI ADAPTASI UMKM DALAM MEMPERTAHANKAN KEBERLANGSUNGAN USAHA DI TENGAH KENAIKAN HARGA BAHAN BAKU

Puja Ayu Sari[1], Alya[2]
[1-2] Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ekonomi Islam, Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Bengkulu, Indonesia
*Penulis Korespondensi: pujaayu1227@gmail.com[1], alyayaya51@gmail.com[2]

Abstract. *This research is motivated by the increase in raw material prices, which poses a challenge for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in maintaining production cost stability, preserving profits, and ensuring business continuity. The rise in raw material costs requires MSME actors to adjust their business management strategies in order to remain competitive and meet consumer needs. This study aims to analyze the adaptation strategies of MSMEs in maintaining business continuity amid rising raw material prices and to identify the obstacles faced in their implementation. The research employs a qualitative approach with a descriptive method to gain an understanding of adaptation strategies relevant to business conditions. Data were collected through in-depth interviews, observation, and documentation, then analyzed through the stages of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results of the analysis indicate that the increase in raw material prices has the potential to raise production costs, suppress profit margins, and disrupt the cash flow stability of MSMEs. Adaptation strategies that can be applied include efficient use of raw materials, supplier diversification, adjustment of selling prices, product innovation, inventory control, and utilization of digital technology to expand marketing. The implementation of these strategies faces obstacles in the form of limited capital, supply instability, price competition, and suboptimal managerial capabilities. The effectiveness of adaptation depends on the ability of business actors to adjust strategies to product characteristics, financial conditions, and consumer needs. This research emphasizes the importance of cost management and adaptive decision-making to support the continuity of MSMEs amid changing economic conditions.*

Keywords: *MSMEs, Adaptation Strategy, Raw Material Prices, Production Costs, Business Continuity*

Abstrak. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kenaikan harga bahan baku yang menjadi tantangan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menjaga stabilitas biaya produksi, mempertahankan keuntungan, dan menjamin keberlangsungan usaha. Kenaikan biaya bahan baku menuntut pelaku UMKM untuk menyesuaikan strategi pengelolaan usaha agar tetap mampu bersaing dan memenuhi kebutuhan konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi adaptasi UMKM dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah kenaikan harga bahan baku serta mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam penerapannya. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk memperoleh pemahaman mengenai strategi adaptasi yang relevan dengan kondisi usaha. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil analisis menunjukkan bahwa kenaikan harga bahan baku berpotensi meningkatkan biaya produksi, menekan margin keuntungan, dan mengganggu stabilitas arus kas UMKM. Strategi adaptasi yang dapat diterapkan meliputi efisiensi penggunaan bahan baku, diversifikasi pemasok, penyesuaian harga jual, inovasi produk, pengendalian persediaan, serta pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas pemasaran. Penerapan strategi tersebut menghadapi kendala berupa keterbatasan modal, ketidakstabilan pasokan, persaingan harga, dan kemampuan manajerial yang belum optimal. Efektivitas adaptasi bergantung pada kemampuan pelaku usaha menyesuaikan strategi dengan karakteristik produk, kondisi keuangan, dan kebutuhan konsumen. Penelitian ini menegaskan pentingnya pengelolaan biaya dan pengambilan keputusan yang adaptif untuk mendukung keberlangsungan UMKM di tengah perubahan kondisi ekonomi.

Kata kunci: UMKM, Strategi Adaptasi, Harga Bahan Baku, Biaya Produksi, Keberlangsungan Usaha

Naskah Masuk: 01 November 2026; Revisi: 02 November 2026; Diterima: 02 November 2026; Terbit: 17 November 2026

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong aktivitas ekonomi lokal. Berdasarkan data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, pada Januari 2025 Indonesia memiliki lebih dari 64 juta unit UMKM yang berkontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap hampir 97% tenaga kerja nasional. Besarnya kontribusi tersebut menjadikan keberlangsungan UMKM sebagai salah satu faktor penting dalam menjaga stabilitas ekonomi Masyarakat (Rahmayani et al., 2025). Namun, UMKM juga menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, akses pembiayaan, kemampuan manajerial, dan perubahan harga input produksi. Salah satu persoalan yang perlu mendapat perhatian ialah kenaikan harga bahan baku yang dapat meningkatkan biaya operasional dan menekan keuntungan usaha (Arifin & Arseto, 2025). Kondisi ini menuntut pelaku UMKM untuk mampu menyesuaikan strategi bisnis agar kegiatan usaha tetap berjalan dan mampu bersaing di tengah perubahan kondisi ekonomi.

Kenaikan harga bahan baku dapat memengaruhi struktur biaya produksi dan keputusan bisnis UMKM. Pada usaha kuliner, perubahan harga beras, minyak goreng, telur, gula, dan tepung dapat meningkatkan biaya pembuatan produk. Sementara itu, usaha kerajinan dan industri rumah tangga menghadapi potensi kenaikan biaya bahan pendukung, kemasan, serta distribusi (Ita et al., 2026). Ketika biaya produksi meningkat, pelaku usaha dihadapkan pada pilihan untuk menaikkan harga jual, mengurangi margin keuntungan, mencari pemasok alternatif, atau melakukan efisiensi penggunaan bahan baku. Setiap pilihan memiliki konsekuensi terhadap keberlangsungan usaha. Kenaikan harga jual berpotensi menurunkan minat beli konsumen, sedangkan mempertahankan harga dapat mempersempit keuntungan (Miradji et al., 2026). Persoalan ini semakin kompleks bagi UMKM yang memiliki modal terbatas dan bergantung pada perputaran penjualan harian.

Data Badan Pusat Statistik (BPS) memperlihatkan adanya tekanan harga pada kelompok komoditas yang berkaitan dengan kebutuhan produksi sejumlah UMKM. Pada Desember 2025, inflasi Indonesia mencapai 2,92% secara tahunan (year-on-year), sedangkan kelompok makanan, minuman, dan tembakau mengalami inflasi sebesar 4,58% dengan andil 1,33 poin persentase terhadap inflasi nasional. Secara bulanan, kelompok tersebut mengalami inflasi sebesar 1,66% pada Desember 2025 (Supardi & Setiawan, 2025). Kenaikan harga sejumlah komoditas, seperti telur ayam ras, daging ayam ras, bawang merah, dan minyak goreng, menunjukkan bahwa perubahan harga pangan dapat menjadi tantangan bagi usaha yang bergantung pada bahan baku tersebut. Meskipun inflasi tidak secara langsung menggambarkan kenaikan biaya produksi setiap UMKM, data ini memberikan konteks ekonomi yang relevan untuk mengkaji tekanan harga. Dampaknya terhadap usaha perlu ditelusuri berdasarkan jenis bahan baku, lokasi usaha, dan kemampuan pelaku usaha menyesuaikan biaya operasional (Aprilia & Rahma, 2026).

Dalam menghadapi kondisi tersebut, strategi adaptasi menjadi salah satu faktor penting untuk menjaga keberlangsungan UMKM. Strategi yang dapat diterapkan meliputi efisiensi penggunaan bahan baku, diversifikasi pemasok, pengendalian persediaan, penyesuaian harga jual, inovasi produk, serta pemanfaatan pemasaran digital. Bank Indonesia melalui Survei Kegiatan Dunia Usaha Triwulan III 2025 mencatat Saldo Bersih Tertimbang (SBT) kegiatan usaha sebesar 11,55% dan kapasitas produksi terpakai sebesar 73,84% (Handayani & Yazid, 2026). Data tersebut menunjukkan bahwa kegiatan

usaha secara agregat tetap terjaga, tetapi belum menjelaskan secara khusus kemampuan setiap UMKM dalam menghadapi kenaikan biaya bahan baku. Efektivitas strategi adaptasi juga bergantung pada kondisi keuangan, karakteristik produk, dan daya beli konsumen. Karena itu, pelaku usaha perlu menyeimbangkan efisiensi biaya dengan kualitas produk, kepuasan pelanggan, dan kemampuan memperoleh keuntungan agar penyesuaian yang dilakukan tidak justru melemahkan posisi usaha di pasar (Rizki & Rizki, 2025).

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian berjudul "Strategi Adaptasi UMKM dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha di Tengah Kenaikan Harga Bahan Baku" penting dilakukan untuk memahami cara pelaku UMKM merespons tekanan biaya dalam kegiatan operasional sehari-hari. Fokus penelitian diarahkan pada bentuk strategi adaptasi yang diterapkan, pertimbangan dalam memilih strategi, kendala yang dihadapi, serta kontribusinya terhadap keberlangsungan usaha. Kajian ini juga diperlukan untuk mengisi ruang pembahasan antara data makroekonomi mengenai perubahan harga dan pengalaman nyata pelaku UMKM dalam mempertahankan usahanya. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat praktis bagi pelaku usaha dalam menentukan strategi pengelolaan biaya dan mempertahankan pelanggan, sekaligus menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah dan lembaga pendamping dalam merancang program penguatan UMKM. Agar pembahasan lebih mendalam dan menghasilkan temuan yang kontekstual, penelitian selanjutnya perlu menentukan lokasi serta sektor UMKM yang menjadi objek kajian.

2. KAJIAN TEORITIS

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan oleh individu atau badan usaha dengan skala tertentu sesuai ketentuan perundang-undangan. UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia karena berkontribusi terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan pendapatan masyarakat. Karakteristik UMKM umumnya ditandai oleh skala operasional yang relatif kecil, pengelolaan usaha yang sederhana, serta keterlibatan langsung pemilik dalam pengambilan keputusan. Keberadaan UMKM juga mendorong perkembangan ekonomi lokal melalui pemanfaatan sumber daya dan potensi pasar di lingkungan sekitarnya (Kiswandi et al., 2023).

Dalam menjalankan kegiatan usaha, UMKM menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, akses pembiayaan, kemampuan manajerial, dan perubahan kondisi pasar. Salah satu tantangan yang berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha adalah kenaikan harga bahan baku yang dapat meningkatkan biaya produksi dan mengurangi margin keuntungan. Keterbatasan sumber daya membuat sebagian pelaku UMKM memiliki ruang penyesuaian yang relatif terbatas ketika terjadi perubahan biaya operasional (Al Farisi & Fasa, 2022).

Keberlangsungan UMKM sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya dan merespons perubahan lingkungan bisnis. Adaptasi dapat dilakukan melalui pengendalian biaya, inovasi produk, pemilihan pemasok alternatif, serta penyesuaian harga jual berdasarkan kondisi pasar. Kemampuan tersebut menjadi penting untuk menjaga keseimbangan antara keuntungan usaha, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan. Dalam konteks penelitian ini, UMKM dipahami sebagai unit usaha yang perlu mengembangkan strategi adaptif untuk menghadapi kenaikan harga bahan baku agar kegiatan operasional tetap berjalan dan keberlangsungan usaha dapat dipertahankan.

Kenaikan Harga Bahan Baku dan Biaya Produksi

Kenaikan harga bahan baku merupakan kondisi meningkatnya harga input yang digunakan dalam proses produksi barang atau jasa. Perubahan harga tersebut dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti ketidakseimbangan permintaan dan penawaran, gangguan distribusi, perubahan harga komoditas, biaya transportasi, serta kondisi ekonomi secara umum. Bagi UMKM, bahan baku menjadi komponen penting karena berhubungan langsung dengan kelancaran proses produksi dan kemampuan memenuhi permintaan konsumen. Ketika harga bahan baku meningkat, pelaku usaha perlu menyesuaikan pengeluaran agar kegiatan operasional tetap berjalan tanpa mengabaikan kualitas produk (Pratama *et al.,* 2024).

Biaya produksi mencakup seluruh pengeluaran yang diperlukan untuk menghasilkan barang atau jasa, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead. Kenaikan harga bahan baku dapat meningkatkan total biaya produksi dan menekan margin keuntungan apabila tidak diimbangi dengan peningkatan harga jual atau efisiensi operasional. Namun, menaikkan harga jual bukanlah pilihan yang selalu menguntungkan karena dapat memengaruhi daya beli konsumen dan menurunkan volume penjualan. Situasi ini menjadi tantangan bagi UMKM yang memiliki keterbatasan modal dan daya tawar terhadap pemasok (Septiani et al., 2023).

Dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku, pelaku UMKM perlu memahami struktur biaya dan mengevaluasi penggunaan sumber daya secara berkala. Upaya yang dapat dilakukan meliputi pengurangan pemborosan bahan baku, pengaturan persediaan, pencarian pemasok alternatif, serta penyesuaian proses produksi sesuai kebutuhan pasar. Pengambilan keputusan juga perlu mempertimbangkan kualitas produk dan kemampuan konsumen dalam menerima perubahan harga. Pengelolaan biaya produksi yang tepat dapat membantu UMKM mengurangi tekanan terhadap keuntungan dan menjaga stabilitas kegiatan operasional (Amelya et al., 2021).

Strategi Adaptasi dan Keberlangsungan Usaha UMKM

Strategi adaptasi merupakan serangkaian upaya yang dilakukan pelaku usaha untuk menyesuaikan kegiatan operasional dengan perubahan kondisi ekonomi dan lingkungan bisnis. Bagi UMKM, strategi adaptasi diperlukan untuk menghadapi berbagai tekanan, termasuk kenaikan harga bahan baku, perubahan permintaan konsumen, dan persaingan pasar. Adaptasi dapat dilakukan melalui efisiensi biaya produksi, diversifikasi pemasok, inovasi produk, penyesuaian harga jual, serta pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Pemilihan strategi perlu mempertimbangkan karakteristik usaha, ketersediaan sumber daya, dan kebutuhan konsumen agar langkah yang diterapkan mampu memberikan manfaat bagi keberlangsungan usaha (Rizal, 2025).

Keberlangsungan usaha merupakan kemampuan suatu unit usaha untuk mempertahankan kegiatan operasionalnya dalam jangka panjang, termasuk menjaga stabilitas keuangan, mempertahankan pelanggan, dan menghadapi perubahan pasar. Keberlangsungan UMKM dipengaruhi oleh kemampuan mengelola modal, menghasilkan keuntungan, menjaga kualitas produk, serta menyesuaikan diri terhadap perubahan biaya dan permintaan. Ketika harga bahan baku meningkat, pelaku usaha perlu mengambil keputusan yang tepat agar tekanan biaya tidak mengganggu arus kas dan menurunkan kemampuan usaha dalam memenuhi kebutuhan operasional. Strategi yang kurang tepat dapat menyebabkan penurunan keuntungan, berkurangnya pelanggan, hingga terhentinya kegiatan usaha (Harahap et al., 2026).

Hubungan antara strategi adaptasi dan keberlangsungan usaha terletak pada kemampuan pelaku UMKM dalam merespons perubahan melalui pengambilan keputusan

yang efektif. Penerapan strategi yang sesuai dapat membantu mengendalikan biaya, menjaga kualitas produk, mempertahankan loyalitas pelanggan, dan memperkuat daya saing usaha. Namun, keberhasilan adaptasi tidak hanya ditentukan oleh jenis strategi yang dipilih, tetapi juga oleh konsistensi penerapan dan kemampuan pelaku usaha mengevaluasi hasilnya.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif berbasis studi literatur (*literature study*). Studi literatur merupakan metode penelitian yang dilakukan dengan menelusuri, mengumpulkan, membaca, dan menganalisis berbagai sumber pustaka yang relevan dengan topik penelitian. Metode ini digunakan untuk mengkaji strategi adaptasi yang dilakukan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah kenaikan harga bahan baku. Data penelitian diperoleh dari sumber-sumber tertulis, seperti artikel jurnal ilmiah, buku, laporan penelitian, publikasi lembaga resmi, dan sumber akademik lain yang berkaitan dengan kenaikan harga bahan baku, pengelolaan biaya produksi, penetapan harga jual, inovasi produk, pemasaran, serta strategi keberlangsungan usaha UMKM (Anggito & Setiawan, 2018).

Pengumpulan data dilakukan melalui penelusuran literatur dengan menggunakan kata kunci yang sesuai dengan fokus penelitian, antara lain strategi adaptasi UMKM, kenaikan harga bahan baku, efisiensi biaya produksi, inovasi produk, dan keberlangsungan usaha. Sumber pustaka dipilih berdasarkan relevansi terhadap rumusan masalah, kredibilitas penerbit atau penulis, serta kesesuaian isi dengan tujuan penelitian. Data yang digunakan terdiri atas data sekunder yang bersumber dari hasil penelitian terdahulu dan publikasi yang telah tersedia. Setiap sumber yang digunakan ditelaah untuk memperoleh informasi mengenai bentuk kenaikan biaya bahan baku, kendala yang dihadapi UMKM, serta strategi yang dapat atau telah diterapkan untuk menjaga keberlangsungan usaha.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui beberapa tahapan, yaitu pengumpulan literatur, seleksi sumber, pengelompokan informasi, analisis isi, dan penarikan kesimpulan. Informasi dari berbagai sumber dikelompokkan berdasarkan tema, seperti efisiensi biaya produksi, penyesuaian harga jual, diversifikasi pemasok, inovasi produk, pengelolaan persediaan, dan pemanfaatan pemasaran digital. Selanjutnya, temuan dari literatur dibandingkan untuk mengidentifikasi persamaan, perbedaan, dan kecenderungan strategi adaptasi UMKM dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku. Hasil analisis disajikan secara sistematis dalam bentuk uraian deskriptif sehingga dapat memberikan pemahaman mengenai strategi yang dibahas dalam penelitian terdahulu dan relevansinya terhadap keberlangsungan usaha UMKM (Hartono & Saputro, 2018).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penelitian terdahulu digunakan sebagai dasar untuk memahami berbagai strategi adaptasi yang dilakukan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Berdasarkan penelitian yang telah dipetakan, pembahasan mengenai strategi adaptasi UMKM mencakup beberapa aspek, antara lain penyesuaian harga jual, efisiensi biaya produksi, pengendalian persediaan, inovasi produk, pengelolaan keuangan, serta pemeliharaan loyalitas konsumen. Berbagai penelitian tersebut memberikan gambaran

bahwa kenaikan harga bahan baku dapat memengaruhi biaya operasional, penentuan harga jual, dan kemampuan usaha dalam mempertahankan pelanggan. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi literatur untuk menganalisis dan menyintesiskan temuan penelitian terdahulu, mengidentifikasi persamaan dan perbedaan strategi yang dibahas, serta memahami relevansi strategi adaptasi tersebut terhadap keberlangsungan UMKM di tengah perubahan harga bahan baku.

Tabel 1. Ringkasan Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti (Tahun)	Konteks	Temuan	Tema
1	Adha, Rini, dan Absah (2024)	Usaha mikro yang menghadapi lonjakan harga input sejak 2022.	Pelaku usaha cenderung mempertahankan kualitas produk dan menyesuaikan harga jual daripada menurunkan kualitas untuk mempertahankan harga.	Penetapan harga dan kualitas produk
2	Jumhari dkk. (2024)	Kajian literatur penerapan metode *Economic Order Quantity* (EOQ) pada UMKM.	Kajian membahas penggunaan EOQ untuk mengoptimalkan jumlah pemesanan dan efisiensi biaya persediaan bahan baku.	Pengendalian persediaan
3	Hutajulu dkk. (2024)	Penerapan target costing pada UMKM produksi tempe.	Penelitian membahas penggunaan target costing untuk mengevaluasi biaya produksi dan menentukan biaya yang sesuai dengan target harga serta laba usaha.	Efisiensi biaya produksi
4	Handayani dan Syam (2025)	UMKM sektor makanan dan minuman di Kota Balikpapan.	Hasil penelitian menunjukkan inflasi dan daya beli berpengaruh terhadap perubahan harga dan elastisitas permintaan. Konsumen cenderung lebih sensitif terhadap harga ketika daya beli melemah.	Inflasi, harga jual, dan perilaku konsumen
5	Pramudita dan Desyanti (2025)	UMKM kuliner di Kecamatan Koto Tangah, Kota Padang; melibatkan 96 responden.	Pengelolaan keuangan dan inovasi produk berpengaruh positif signifikan terhadap ketahanan usaha, sedangkan variabel harga bahan baku dilaporkan	Pengelolaan keuangan dan ketahanan usaha

			berpengaruh positif tetapi tidak signifikan.	
6	Riani dkk. (2025)	UMKM ketoprak yang menghadapi kenaikan harga cabai, beras, dan kacang.	Penelitian melaporkan bahwa kenaikan harga jual diikuti penurunan jumlah pembeli. Pelaku usaha memilih menjaga harga, kualitas, dan porsi untuk mempertahankan loyalitas konsumen.	Adaptasi harga dan minat beli
7	Zuliana, Sholihah, dan Aini (2026)	Empat belas UMKM industri kreatif di Kecamatan Selong yang terdampak kenaikan harga bahan baku.	Penelitian mengkaji dampak kenaikan harga bahan baku, strategi bertahan, serta faktor pendukung dan penghambat keberlangsungan usaha.	Strategi bertahan UMKM
8	Khairunisah, Marliyah, dan Jannah (2026)	*Warkop Mie Aceh Tower* di Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang.	Strategi yang ditemukan meliputi penyesuaian harga bertahap, efisiensi komposisi bahan, diversifikasi pemasok, menu premium, dan komunikasi dengan pelanggan.	Strategi penetapan harga
9	Handayani dan Yazid (2026)	Pedagang makanan yang menghadapi kenaikan harga bahan pokok.	Penelitian menemukan bahwa pedagang menggunakan penyesuaian harga, porsi, atau kemasan. Konsumen yang diteliti cenderung lebih menerima pengurangan porsi daripada kenaikan harga secara drastis.	Penyesuaian produk dan respons konsumen
10	Pahlevi (2026)	Pengelolaan persediaan UMKM kuliner di Kota Samarinda dengan menggunakan studi dokumentasi dan data sekunder.	Analisis mengidentifikasi strategi berupa klasifikasi bahan baku, pembelian fleksibel, persediaan pengaman selektif, diversifikasi pemasok, pencatatan stok, dan pengendalian pemborosan.	Manajemen persediaan adaptif

Efisiensi Biaya Produksi dan Pengendalian Persediaan Bahan Baku

Kenaikan harga bahan baku dapat meningkatkan biaya produksi dan mempersempit margin keuntungan UMKM. Kondisi tersebut menuntut pelaku usaha mengevaluasi penggunaan bahan, proses produksi, dan pengeluaran operasional agar kegiatan usaha tetap berjalan. Efisiensi tidak selalu berarti mengurangi jumlah atau kualitas bahan, tetapi juga dapat dilakukan dengan mengurangi pemborosan, memperbaiki perencanaan produksi, dan menyesuaikan jumlah pembelian dengan kebutuhan aktual. Strategi ini penting terutama bagi UMKM yang memiliki keterbatasan modal dan kemampuan terbatas untuk menyerap kenaikan biaya.

Penelitian Jumhari dkk. (2024) mengenai penerapan *Economic Order Quantity* (EOQ) pada UMKM menunjukkan bahwa metode pengendalian persediaan dapat membantu meningkatkan efisiensi biaya melalui penentuan jumlah pemesanan yang lebih terukur. Kajian tersebut juga menekankan perlunya mempertimbangkan persediaan pengaman (*safety stock*) dan karakteristik usaha dalam penerapan metode tersebut. Temuan ini memperlihatkan bahwa pengendalian persediaan merupakan bagian dari strategi adaptasi, sebab pembelian bahan baku yang tidak terencana dapat menambah biaya penyimpanan atau meningkatkan risiko kekurangan bahan.

Penerapan efisiensi perlu disesuaikan dengan karakteristik produk dan pola permintaan konsumen. UMKM yang menggunakan bahan baku mudah rusak, misalnya, perlu mempertimbangkan frekuensi pembelian dan risiko bahan tidak terpakai. Sementara itu, usaha dengan kebutuhan bahan yang relatif stabil dapat menyusun perencanaan pembelian berdasarkan jumlah produksi dan ketersediaan modal. Penggunaan pencatatan sederhana mengenai stok, pemakaian bahan, dan biaya produksi dapat membantu pelaku usaha mengetahui komponen pengeluaran yang perlu dikendalikan.

Berdasarkan sintesis tersebut, efisiensi biaya dan pengendalian persediaan dapat dipahami sebagai strategi untuk menjaga kestabilan operasional ketika harga bahan baku meningkat. Namun, keberhasilannya tidak hanya ditentukan oleh pengurangan pengeluaran, melainkan juga oleh kemampuan menjaga kelancaran produksi dan kualitas produk. Karena itu, strategi efisiensi sebaiknya diarahkan pada penggunaan sumber daya yang lebih optimal, bukan pengurangan biaya secara berlebihan yang justru dapat menurunkan kepuasan pelanggan.

Penyesuaian Harga Jual dengan Mempertahankan Kualitas Produk

Penyesuaian harga jual merupakan salah satu respons yang dapat dilakukan UMKM ketika biaya bahan baku meningkat. Keputusan ini perlu mempertimbangkan besarnya kenaikan biaya, daya beli konsumen, harga pesaing, dan margin keuntungan yang dibutuhkan untuk mempertahankan usaha. Apabila harga jual tidak disesuaikan ketika biaya produksi terus meningkat, keuntungan dapat menurun. Sebaliknya, kenaikan harga yang terlalu besar berpotensi mengurangi permintaan dan mendorong konsumen beralih kepada produk lain.

Penelitian Adha, Rini, dan Absah (2024) terhadap 30 usaha mikro yang tetap mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya setelah menghadapi lonjakan harga input sejak 2022 menemukan bahwa pelaku usaha cenderung memilih menaikkan harga jual sambil mempertahankan kualitas produk daripada menjaga harga murah dengan menurunkan kualitas. Temuan ini menunjukkan bahwa penyesuaian harga tidak semata-mata menjadi cara untuk menutup peningkatan biaya, tetapi juga berkaitan dengan upaya menjaga keunggulan produk dan kepercayaan konsumen.

Meskipun demikian, penyesuaian harga perlu dilakukan secara hati-hati. Penelitian Handayani dan Yazid (2026) mengenai pedagang makanan menemukan bahwa pelaku

usaha melakukan penyesuaian harga, porsi, atau kemasan, sedangkan konsumen dalam penelitian tersebut cenderung lebih menerima pengurangan porsi dibandingkan kenaikan harga secara drastis. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa respons konsumen terhadap perubahan harga dapat menjadi pertimbangan penting dalam menentukan strategi penjualan, terutama pada UMKM kuliner yang konsumennya sensitif terhadap perubahan harga.

Dengan demikian, strategi harga perlu mempertimbangkan keseimbangan antara keberlanjutan keuangan usaha dan kemampuan beli konsumen. Pelaku UMKM dapat mengevaluasi biaya secara berkala, melakukan penyesuaian harga secara proporsional, atau menyediakan variasi ukuran produk sesuai kebutuhan pasar. Akan tetapi, pilihan tersebut tidak dapat diterapkan secara seragam pada semua usaha karena dipengaruhi jenis produk, persaingan, dan karakteristik konsumen. Strategi yang tepat adalah strategi yang membantu menutup biaya secara wajar tanpa mengabaikan kualitas serta daya saing produk.

Inovasi Produk dan Penguatan Pengelolaan Keuangan

Inovasi produk menjadi strategi adaptasi yang dapat membantu UMKM mempertahankan daya saing ketika harga bahan baku mengalami kenaikan. Inovasi dapat dilakukan melalui pengembangan varian produk, perubahan desain atau kemasan, penyesuaian ukuran, maupun penciptaan nilai tambah yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Strategi tersebut memungkinkan pelaku usaha menyesuaikan penawaran dengan kondisi pasar tanpa hanya mengandalkan persaingan harga. Namun, inovasi tetap perlu mempertimbangkan biaya tambahan agar pengembangan produk tidak menambah beban keuangan secara berlebihan.

Penelitian Pramudita dan Desyanti (2025) terhadap 96 responden UMKM kuliner di Kecamatan Koto Tangah, Kota Padang, menemukan bahwa pengelolaan keuangan dan inovasi produk berpengaruh positif signifikan terhadap ketahanan usaha. Sementara itu, variabel kenaikan harga bahan baku dalam model penelitian tersebut dilaporkan berpengaruh positif, tetapi tidak signifikan. Hasil ini memperlihatkan bahwa kemampuan internal usaha, khususnya pengelolaan keuangan dan inovasi, relevan dalam menjelaskan ketahanan UMKM ketika menghadapi tekanan biaya.

Pengelolaan keuangan mendukung pelaksanaan inovasi karena pelaku usaha perlu mengetahui kemampuan modal, biaya produksi, arus kas, dan keuntungan yang diperoleh. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran dapat membantu memisahkan keuangan usaha dari keuangan rumah tangga serta mengidentifikasi pengeluaran yang dapat dikendalikan. Informasi tersebut juga menjadi dasar untuk menentukan apakah suatu inovasi layak dijalankan, bahan alternatif dapat digunakan, atau harga jual perlu dievaluasi. Dengan pengelolaan yang teratur, keputusan usaha dapat didasarkan pada kondisi keuangan yang lebih jelas.

Berdasarkan sintesis literatur, inovasi produk dan pengelolaan keuangan sebaiknya dipandang sebagai strategi yang saling melengkapi. Inovasi membantu mempertahankan relevansi produk di pasar, sedangkan pengelolaan keuangan memastikan bahwa perubahan produk tetap sesuai dengan kemampuan modal dan kebutuhan usaha. Meskipun demikian, pengaruh strategi tersebut dapat berbeda menurut jenis usaha, sumber daya yang dimiliki, dan perilaku konsumen. Oleh sebab itu, inovasi yang dipilih perlu mempertimbangkan potensi permintaan sekaligus kemampuan UMKM membiayai proses pengembangannya.

Diversifikasi Pemasok dan Pemanfaatan Pemasaran Digital

Ketergantungan pada satu pemasok dapat menjadi kendala bagi UMKM ketika harga bahan baku meningkat atau ketersediaan barang terganggu. Diversifikasi pemasok dapat dipertimbangkan untuk memperluas pilihan sumber bahan baku dan membandingkan harga, kualitas, serta ketepatan pengiriman. Strategi ini tidak selalu berarti memilih pemasok dengan harga paling murah, sebab kualitas bahan dan kestabilan pasokan juga memengaruhi kelancaran produksi. Hubungan yang baik dengan pemasok dapat membantu pelaku usaha memperoleh informasi harga dan merencanakan pembelian dengan lebih terukur.

Penelitian Zuliana, Sholihah, dan Aini (2026) terhadap 14 UMKM industri kreatif di Kecamatan Selong mengidentifikasi beberapa strategi bertahan, antara lain efisiensi biaya, penyesuaian produksi, pencarian sumber pasokan alternatif, penyesuaian harga secara selektif, inovasi produk, dan pemasaran digital. Penelitian tersebut juga menemukan bahwa kemampuan adaptasi, dukungan pelanggan, pemasok, dan modal mendukung penerapan strategi, sedangkan volatilitas harga, keterbatasan modal, ketersediaan bahan, dan daya beli menjadi kendala. Temuan tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan usaha berkaitan dengan kombinasi strategi dan dukungan lingkungan usaha, bukan hanya satu tindakan tertentu.

Pemanfaatan pemasaran digital dapat membantu UMKM memperluas jangkauan konsumen, mempromosikan produk, dan mempertahankan komunikasi dengan pelanggan. Media sosial dan saluran penjualan daring dapat digunakan untuk menyampaikan informasi produk, menawarkan variasi, serta menerima pesanan secara lebih fleksibel. Akan tetapi, pemasaran digital tidak secara langsung mengatasi kenaikan harga bahan baku. Manfaatnya bergantung pada kemampuan pelaku usaha mengelola pesanan, menjaga kualitas layanan, menghitung biaya promosi, dan memastikan kapasitas produksi mampu memenuhi permintaan.

Secara keseluruhan, diversifikasi pemasok dan pemasaran digital merupakan strategi pendukung yang dapat memperkuat kemampuan adaptasi UMKM. Diversifikasi berhubungan dengan pengelolaan risiko pasokan, sedangkan pemasaran digital berhubungan dengan akses pasar dan pemeliharaan hubungan pelanggan. Kedua strategi tersebut perlu diintegrasikan dengan pengendalian biaya, penetapan harga, inovasi, dan pengelolaan keuangan. Sintesis literatur ini menunjukkan bahwa keberlangsungan UMKM di tengah kenaikan harga bahan baku lebih tepat dipahami sebagai hasil dari penyesuaian strategi secara terpadu, dengan penerapan yang disesuaikan pada kebutuhan dan kapasitas setiap usaha.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil kajian literatur, strategi adaptasi UMKM dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah kenaikan harga bahan baku meliputi efisiensi biaya produksi, pengendalian persediaan, penyesuaian harga jual, inovasi produk, penguatan pengelolaan keuangan, diversifikasi pemasok, dan pemanfaatan pemasaran digital. Strategi tersebut saling melengkapi dalam membantu pelaku usaha mengendalikan biaya operasional, menjaga kualitas produk, mempertahankan pelanggan, dan menyesuaikan kegiatan usaha dengan perubahan kondisi pasar. Kajian ini menunjukkan bahwa keberlangsungan UMKM tidak hanya bergantung pada kemampuan menaikkan harga jual, tetapi juga pada ketepatan pengambilan keputusan, pengelolaan sumber daya, serta kemampuan menyesuaikan strategi dengan karakteristik usaha dan daya beli konsumen.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, pelaku UMKM disarankan untuk melakukan pencatatan keuangan secara teratur, mengevaluasi biaya produksi, mengendalikan

persediaan bahan baku, serta mempertimbangkan alternatif pemasok yang menawarkan harga dan kualitas sesuai kebutuhan. Selain itu, inovasi produk dan pemasaran digital perlu dikembangkan sesuai kemampuan modal serta karakteristik konsumen agar tidak menimbulkan beban biaya yang berlebihan. Pemerintah dan lembaga pendamping UMKM juga diharapkan memperkuat dukungan melalui pelatihan pengelolaan keuangan, pendampingan pemasaran, dan akses informasi mengenai pasokan bahan baku. Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian empiris pada UMKM di sektor dan wilayah tertentu guna menguji penerapan serta efektivitas strategi adaptasi yang diidentifikasi dalam kajian literatur ini.

DAFTAR REFERENSI

Adha, I. M., Rini, E. S., & Absah, Y. (2024). Mempertahankan keunggulan melalui sumber daya: Strategi kepemimpinan biaya usaha mikro di tengah lonjakan harga input. Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan, 20(3), 152–162. https://doi.org/10.31940/jbk.v20i3.152-162

Akbar, I. M. (2026). Peran start-up dalam mempertahankan keberlangsungan usaha untuk memajukan UMKM di Indonesia. Jurnal Inovasi Mahasiswa (DJIM), 1(4).

Al Farisi, S., & Fasa, M. I. (2022). Peran UMKM (usaha mikro kecil menengah) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah, 9(1), 73–84.

Amelya, D., Sutrisna, A., & Rahwana, K. A. (2021). Analisis biaya produksi berdasarkan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Jurnal Ekonomi Perjuangan, 3(1), 11–17.

Andini, G., & Siahaan, M. (2026). Transformasi digital dan resiliensi bisnis: Studi kasus strategi adaptasi UMKM dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi global. JIMAKO: Jurnal Ilmiah Manajemen, Akuntansi dan Ekonomi, 1(1), 6–8.

Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). Metodologi penelitian kualitatif. CV Jejak.

Aprilia, N. S., & Rahma, F. N. (2026). Strategi adaptasi harga dan kualitas bahan baku UMKM keripik dalam menghadapi fluktuasi harga pasar (Studi industri rumah tangga Bu Shofia Mojokerto). Jurnal Ilmiah Akuntansi Publik, Manajemen dan Perbankan, 2(2), 197–206.

Arifin, I. W., & Arseto, D. D. (2025). Strategi adaptasi UMKM kuliner dalam menghadapi pertumbuhan ekonomi yang lemah di Kota Tebing Tinggi. Economic Development Progress, 4(2), 71–81.

Cahyani, A. S., Hardi, E. A., & Habibah, G. W. I. A. (2024). Adaptasi harga jual keripik kentang terhadap fluktuasi harga bahan produksi pada home industry UD. Keripik Kentang Anis. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen, 2(1), 770–781.

Damayanti, S., Al-Hinduan, S. A., Zahria, R., & Susanto, R. D. (2025). Strategi adaptasi sosial pelaku UMKM terhadap penurunan daya beli masyarakat selama Ramadan dan Lebaran 2025: Studi kasus di Kota Bandung. HUMANIS: Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial dan Humaniora, 17(2), 141–146.

Fauziah, Z. Z., Rahmawati, C., Salsabila, N., Rigandi, R. Z., & Turnip, T. I. N. S. (2025). Analisis keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di tengah tantangan ekonomi digital Kota Medan. Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen, 4(1), 181–189.

Handayani, F., & Yazid, M. (2026). Penyesuaian harga dan porsi pada pedagang makanan di tengah kenaikan harga bahan pokok. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA), 6(2), 579–584. https://doi.org/10.36908/jimpa.v6i2.950

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

Harahap, L. M., Nuraina, A. L., Kartika, R., Zuhra, N., Manurung, I. S., & Irfandi, M. (2026). Strategi adaptasi UMKM dalam menghadapi perubahan perilaku konsumen di era ekonomi digital. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen, 4(4), 122–135.

Hartono, J., & Saputro, J. A. (2018). Metoda pengumpulan dan teknik analisis data. Andi.

Hutajulu, P. M., Hardiyanto, A. T., Alipudin, A., & Farida, I. (2024). Analisis penerapan target costing dalam penentuan harga pokok produksi pada UMKM produksi tempe. JATAMA: Jurnal Akuntansi Pratama, 1(4).

Ita, D. N., Nasiyah, N. H., & Aisa, S. (2026). 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. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 18(2), 163–171.

Jumhari, A., Pridhi, A. E., Febryani, A. M., & Indrapura, P. F. S. (2024). Implementasi metode EOQ dalam pengendalian bahan baku pada UMKM: Kajian literatur. Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi, 2(1), 194–200. https://doi.org/10.572349/neraca.v2i1.730

Khairunisah, K., Marliyah, M., & Jannah, N. (2026). Strategi penentuan harga pelaku UMKM warkop Muslim dalam mempertahankan usaha di tengah kenaikan harga bahan baku (Studi kasus Warkop Mie Aceh Tower Jalan Perhubungan, Pencut Sei Tuan). Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan, 15(3), 1545–1556. https://doi.org/10.22437/jmk.v15i03.59599

Kiswandi, F. R. P., Setiawan, M. C., & Ghifari, M. A. (2023). Peran UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) terhadap pertumbuhan perekonomian Indonesia. Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen, 1(4), 154–162.

Martadia, D. P., Septiana, E. L., & Hasanah, P. N. (2026). Strategi manajemen kualitas dalam mengatasi keterbatasan fasilitas untuk meningkatkan keberlangsungan usaha di tengah persaingan pasar (Studi kasus pada UMKM Kudu Angkringan Sobo Kecamatan Banyuwangi). Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner, 2(4), 2057–2068.

Miradji, M. A., Masruroh, S., Magfiroh, N. A., Putri, N. A., Putri, A. A., & Mei, S. W. (2026). Strategi bertahan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dalam menghadapi krisis ekonomi global. Journal of Economic and Business Advancement, 1(3), 92–99.

Pahlevi, F. (2026). Analisis strategi manajemen persediaan UMKM kuliner dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku di Kota Samarinda. Menulis: Jurnal Penelitian Nusantara, 2(10), 68–80. https://doi.org/10.59435/menulis.v2i10.1569

Pramudita, R. L., & Desiyanti, R. (2025). Pengaruh pengelolaan keuangan, kenaikan harga bahan baku, inovasi produk terhadap ketahanan usaha UMKM kuliner di Kota Padang (Studi kasus pada UMKM Kecamatan Koto Tangah) [Tugas akhir, Universitas Bung Hatta]. Repository Universitas Bung Hatta. https://repository.bunghatta.ac.id/id/eprint/849/

Pratama, M. A., Simanjuntak, T. A., Marbun, T. P., Adinda, R., Siahaan, R., Purba, R., & Sarwoto, S. (2024). Analisis dampak kenaikan harga terhadap kelangkaan

bahan baku UMKM: Studi kualitatif di Pabrik Tahu Marmi. Community Service Progress, 3(2), 90–97.

Purwanti, P., Andiani, R. Y., & Arif, M. I. N. (2025). Strategi penetapan harga jangka panjang dan adaptasi usaha katering Mama Dian Kitchen dalam merespons dinamika pasar. GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi, 5(2), 669–675.

Putri, H., Noviyanti, F., Ramadhani, N., Rifki, A., Iskandar, R., Tamba, E. D., & Fajar, C. P. N. (2025). Dampak kenaikan harga BBM terhadap biaya operasional UMKM: Studi kasus Mendalo Darat. Journal of Economic Education, 4(2), 113–120.

Rahmayani, D., Gusmaniar, R., & Sanjaya, V. F. (2025). Kapabilitas dinamis sebagai arsitektur dalam merespons perubahan lingkungan bisnis untuk keberlanjutan UMKM. Improvement: Jurnal Manajemen dan Bisnis, 5(2), 179–190.

Rani, G., & Elfira, R. (2025). Analisa dampak kenaikan harga bahan baku terhadap volume produksi tahu di Desa Rambah Utama Kecamatan Rambah Samo Kab. Rokan Hulu (Studi kasus usaha tahu Bapak Sodikin). Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos, 14(2), 78–86.

Riani, A. C., Rukmana, A., Safira, N., & Purnamasari, P. (2025). Respon UMKM ketoprak terhadap kenaikan harga bahan baku: Implikasi terhadap minat beli konsumen. Lentera Pengabdian, 3(3), 264–270. https://doi.org/10.59422/lp.v3i03.937

Rizal, M. (2025). Strategi UMKM lokal dalam memanfaatkan potensi ekonomi pariwisata. Jurnal Economina, 4(4), 143–149.

Rizki, M. N., & Rizki, I. H. (2025). Pendampingan UMKM jus buah melalui manajemen biaya dan pencatatan akuntansi untuk menghadapi kenaikan harga bahan baku. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat, 2(3), 137–141.

Sendjaja, G., Syahroni, M., Pratama, R. F., Nashrullah, Z., & Suherman, U. (2025). Analisis pengambilan keputusan dalam kendala di UMKM Dapur Nongbella. Jurnal Riset Manajemen dan Ekonomi (JRIME), 3(3), 45–53.

Septiani, S., Dasila, R. A., & Nispasari, N. (2023). Analisis selisih biaya bahan baku terhadap efisiensi biaya produksi. Jesya, 6(2), 1418–1426.

Supardi, J., & Setiawan, H. T. (2025). Strategi adaptasi pelaku usaha kecil dalam menghadapi volatilitas kondisi ekonomi makro. Knowledge on Sustainable Economy, Public Policy, and Social Innovations, 1(2), 29–35.

Zuliana, R., Sholihah, I., & Aini, Q. (2026). Analysis of survival strategies for small and medium-sized enterprises in the creative industry sector in response to rising raw material prices. Asian Journal of Management, Entrepreneurship and Social Science, 6(4), 1769–1795. https://doi.org/10.63922/ajmesc.v6i04.2492