MUSYTARI
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 7 Tahun 2026

ANALISIS STRATEGI PENGADAAN BAHAN BAKU, NEGOSIASI HARGA DAN KONTRAK SUPPLIER UNTUK MEMPERTAHANKAN KEBERLANGSUNGAN BISNIS ROTI AKIBAT PELEMAHAN NILAI TUKAR (STUDI KASUS PADA TOKO ROTI MODERN DI ADIWERNA)

Syifa Tri Nur Sakinah[1], Siti Nabila Luthfiyyah Ramadhan[2], Amelia Nur Sany[3], Nisa Aulia Pratiwi Subekhi[4], Nazwa Amelia Fujiarto[5]
Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasakti Tegal
syifasakinah1156@gmail.com

Abstract

The depreciation of the Indonesian Rupiah against the United States Dollar has led to an increase in raw material prices, resulting in higher production costs for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), including the bakery industry. This condition encourages businesses to implement raw material procurement strategies to maintain business sustainability. This study aims to analyze the raw material procurement strategies, price negotiation, and supplier contracts implemented by Toko Roti Modern Adiwerna in responding to rising raw material prices caused by the depreciation of the Rupiah and to explain their role in maintaining business sustainability. This study employed a descriptive qualitative method with a case study approach. Data were collected through semi-structured interviews, observations, and documentation, and were analyzed using the interactive data analysis model of Miles, Huberman, and Saldaña, which consists of data reduction, data display, and conclusion drawing. The findings indicate that the depreciation of the Rupiah resulted in an approximately 20% increase in raw material prices, leading to higher procurement and production costs. To address this situation, the company implemented several strategies, including regular price surveys, the use of alternative suppliers, multiple sourcing for the same raw materials, planned inventory management, price negotiations with suppliers, written supplier contracts, and market expansion. These strategies helped the company control procurement costs, maintain the continuity of raw material supply and production processes, and improve its ability to adapt to price fluctuations. This study concludes that raw material procurement strategies, price negotiations, and supplier contracts play an important role in mitigating the impact of raw material price fluctuations and supporting the business sustainability of Toko Roti Modern Adiwerna

Keywords: raw material procurement strategy, price negotiation, supplier contracts, business sustainability, bakery MSMEs

Abstrak

Pelemahan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika Serikat menyebabkan kenaikan harga bahan baku yang berdampak pada meningkatnya biaya produksi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), termasuk industri bakery. Kondisi tersebut mendorong perusahaan menerapkan strategi pengadaan bahan baku untuk menjaga keberlangsungan usaha. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier yang diterapkan Toko Roti Modern Adiwerna dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah serta menjelaskan perannya dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur, observasi,

Article history
Received : Juni 2026
Reviewed: Juni 2026
Published: Juni 2026

Copyright : author
Publish by : musytari

This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license

dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan model analisis data interaktif Miles, Huberman, dan Saldaña yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelemahan nilai tukar Rupiah menyebabkan kenaikan harga bahan baku sekitar 20% sehingga meningkatkan biaya pengadaan dan biaya produksi. Untuk menghadapi kondisi tersebut, perusahaan menerapkan strategi berupa survei harga secara berkala, penggunaan supplier alternatif, penggunaan lebih dari satu supplier untuk bahan baku yang sama, pengelolaan persediaan secara terencana, negosiasi harga dengan supplier, kontrak kerja sama tertulis, serta perluasan pemasaran. Strategi tersebut membantu perusahaan mengendalikan biaya pengadaan, menjaga kelancaran pasokan bahan baku serta proses produksi, serta meningkatkan kemampuan beradaptasi terhadap fluktuasi harga. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier memiliki peran penting dalam memitigasi dampak fluktuasi harga bahan baku serta mendukung keberlangsungan usaha Toko Roti Modern Adiwerna
Kata Kunci: ***strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, kontrak supplier, keberlangsungan usaha, UMKM bakery***

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, menciptakan lapangan kerja, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun, di tengah dinamika ekonomi global, UMKM menghadapi berbagai tantangan, salah satunya adalah ketidakstabilan harga bahan baku akibat fluktuasi nilai tukar mata uang. Pelemahan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika Serikat memberikan dampak langsung terhadap sektor industri pangan melalui kenaikan harga berbagai bahan baku impor maupun bahan baku yang dipengaruhi oleh harga internasional. Kondisi tersebut menyebabkan meningkatnya biaya produksi, menurunnya efisiensi operasional, serta memengaruhi daya saing produk di pasar (Putranto & Nursyamsiah, 2023; Ardynasari & Darmawan, 2023).

Permasalahan yang terjadi pada objek penelitian, yaitu Toko Roti Modern di Adiwerna, menunjukkan bahwa pelemahan nilai tukar Rupiah telah menyebabkan kenaikan harga bahan baku utama, seperti tepung terigu, gula, dan margarin, hingga mencapai sekitar 20% berdasarkan hasil wawancara dengan informan penelitian. Kondisi tersebut berdampak pada meningkatnya biaya produksi sehingga perusahaan perlu melakukan berbagai penyesuaian agar kegiatan operasional tetap berjalan secara optimal. Apabila kondisi tersebut tidak diantisipasi melalui strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier yang tepat, perusahaan berpotensi mengalami peningkatan biaya operasional, penurunan keuntungan, serta terganggunya kelancaran proses produksi. Oleh karena itu, diperlukan strategi mitigasi melalui diversifikasi supplier, negosiasi harga yang efektif, serta kontrak kerja sama dengan supplier untuk menjaga stabilitas pasokan bahan baku, meningkatkan efisiensi biaya, dan mendukung keberlangsungan bisnis perusahaan (Ivanov, 2021; Fang et al., 2024).

Meskipun berbagai penelitian telah membahas strategi pengadaan bahan baku dan manajemen rantai pasok pada UMKM, sebagian besar penelitian masih berfokus pada aspek efisiensi operasional atau pemilihan supplier. Penelitian yang mengkaji keterkaitan strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier dalam mempertahankan keberlangsungan bisnis akibat pelemahan nilai tukar, khususnya pada industri *bakery* skala UMKM, masih relatif terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan

gambaran yang lebih komprehensif mengenai strategi yang diterapkan oleh Toko Roti Modern di Adiwerna dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku.

Toko Roti Modern di Adiwerna dipilih sebagai objek penelitian karena merupakan UMKM *bakery* yang terdampak kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah. Kondisi tersebut mendorong perusahaan menerapkan strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kerja sama dengan supplier untuk menjaga keberlangsungan usaha.

Berdasarkan fenomena, landasan teori, dan penelitian terdahulu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier yang diterapkan Toko Roti Modern di Adiwerna dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah. Penelitian ini juga mengkaji peran strategi pengadaan bahan baku dalam memitigasi dampak fluktuasi harga bahan baku terhadap kegiatan operasional perusahaan.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi mengenai strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kerja sama supplier pada UMKM dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku serta mempertahankan keberlangsungan usaha. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini mengangkat judul "Analisis Strategi Pengadaan Bahan Baku, Negosiasi Harga, dan Kontrak Supplier untuk Mempertahankan Keberlangsungan Bisnis Roti Akibat Pelemahan Nilai Tukar Rupiah (Studi Kasus pada Toko Roti Modern di Adiwerna)".

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Keberlangsungan Usaha

Keberlangsungan usaha merupakan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kegiatan operasional dan menjaga stabilitas bisnis di tengah perubahan kondisi ekonomi. Keberlangsungan usaha dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola biaya, menjaga ketersediaan bahan baku, serta menyesuaikan strategi bisnis terhadap perubahan lingkungan usaha (Heizer et al., 2020; Ivanov, 2021).

2.2 Fluktuasi Harga Bahan Baku

Fluktuasi harga bahan baku merupakan kondisi perubahan harga bahan baku yang dapat terjadi akibat faktor ekonomi, perubahan nilai tukar mata uang, inflasi, maupun kondisi pasar. Fluktuasi harga bahan baku dapat memengaruhi biaya produksi perusahaan sehingga perusahaan perlu menerapkan strategi pengadaan yang adaptif untuk menjaga stabilitas operasional dan keberlangsungan usaha (Bank Indonesia, 2024; Heizer et al., 2020).

2.3 Strategi Pengadaan Bahan Baku

Strategi pengadaan bahan baku merupakan upaya perusahaan dalam memperoleh bahan baku dengan harga, kualitas, dan jumlah yang sesuai untuk mendukung kelancaran produksi. Strategi tersebut dapat dilakukan melalui diversifikasi supplier, negosiasi harga, pengendalian persediaan, serta kerja sama jangka panjang dengan supplier guna menjaga stabilitas pasokan bahan baku (Monczka et al., 2020; Ivanov, 2021).

2.4 Negosiasi Harga dengan Supplier

Negosiasi harga dengan supplier merupakan proses komunikasi dan tawar-menawar antara perusahaan dan pemasok untuk memperoleh kesepakatan harga yang menguntungkan kedua belah pihak. Dalam kegiatan pengadaan bahan baku, negosiasi harga berperan dalam membantu perusahaan memperoleh harga yang lebih kompetitif, potongan harga pembelian, serta fleksibilitas pembayaran guna menjaga efisiensi biaya produksi dan keberlangsungan usaha (Utami & Kusumawardhani, 2021; Monczka et al., 2020).

2.5 Kontrak Supplier

Kontrak supplier merupakan bentuk kerja sama tertulis antara perusahaan dan pemasok yang mengatur hak dan kewajiban kedua belah pihak dalam kegiatan pengadaan bahan baku. Kontrak tersebut mencakup ketentuan mengenai harga, sistem pembayaran,

jumlah pasokan, serta jangka waktu kerja sama guna menjaga kepastian pasokan dan mengurangi risiko gangguan rantai pasok (Ivanov, 2021; Li et al., 2023).

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai strategi pengadaan bahan baku, pemilihan supplier, dan manajemen rantai pasok pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah banyak dilakukan. Namun, penelitian yang membahas strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier dalam mempertahankan keberlangsungan usaha UMKM *bakery* akibat pelemahan nilai tukar Rupiah masih relatif terbatas.

Utami dan Kusumawardhani (2021) menjelaskan bahwa pengelolaan rantai pasok melalui koordinasi dengan pemasok, pengendalian persediaan, dan pengadaan bahan baku mampu meningkatkan efisiensi operasional perusahaan. Penelitian tersebut relevan dengan penelitian ini karena sama-sama membahas pentingnya strategi pengadaan bahan baku dalam menjaga kegiatan operasional usaha. Perbedaannya, penelitian ini lebih berfokus pada strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah.

Rahmawati dan Salimi (2022) menyatakan bahwa penggunaan beberapa supplier (*multi-sourcing*) dapat meningkatkan ketahanan rantai pasok dan mengurangi risiko gangguan pasokan bahan baku. Penelitian tersebut memiliki keterkaitan dengan penelitian ini karena sama-sama membahas pentingnya diversifikasi supplier dalam menjaga stabilitas pasokan. Namun, penelitian ini tidak hanya membahas pemilihan supplier, tetapi juga mengkaji negosiasi harga dan kontrak supplier sebagai bagian dari strategi pengadaan bahan baku.

Sumarsono dan Muflihah (2021) menjelaskan bahwa strategi rantai pasok yang efektif dipengaruhi oleh pengelolaan persediaan, sourcing, informasi, dan kebijakan harga sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Penelitian tersebut relevan karena sama-sama membahas strategi pengadaan dalam mendukung keberlangsungan usaha. Perbedaannya, penelitian ini secara khusus mengkaji dampak fluktuasi harga bahan baku terhadap keberlangsungan usaha *bakery*.

Sembiring et al. (2025) menyatakan bahwa harga, kualitas bahan baku, kontinuitas pasokan, dan komunikasi supplier menjadi faktor utama dalam pemilihan pemasok pada UMKM kuliner. Penelitian tersebut berkaitan dengan penelitian ini karena sama-sama menempatkan supplier sebagai faktor penting dalam menjaga kelancaran pengadaan bahan baku. Namun, penelitian ini juga membahas peran negosiasi harga dan kontrak supplier dalam mempertahankan keberlangsungan usaha.

Sylvia et al. (2025) menjelaskan bahwa kenaikan harga bahan baku dan gangguan pasokan menjadi risiko utama dalam rantai pasok UMKM *bakery*. Penelitian tersebut merekomendasikan penguatan koordinasi dengan supplier dan pengelolaan persediaan sebagai strategi mitigasi risiko. Penelitian ini relevan karena sama-sama membahas industri bakery yang menghadapi kenaikan harga bahan baku, tetapi penelitian ini lebih menitikberatkan pada strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier akibat pelemahan nilai tukar Rupiah.

Berdasarkan penelitian terdahulu tersebut, dapat disimpulkan bahwa strategi pengadaan bahan baku, pemilihan supplier, negosiasi harga, dan hubungan kerja sama dengan pemasok berperan penting dalam menjaga keberlangsungan usaha. Namun, penelitian yang membahas strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier pada UMKM bakery akibat pelemahan nilai tukar Rupiah masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat mengisi kesenjangan penelitian (*research gap*) tersebut.

3. Kerangka Pemikiran

Pelemahan nilai tukar Rupiah menyebabkan kenaikan harga bahan baku yang berdampak pada meningkatnya biaya produksi UMKM *bakery*. Kondisi tersebut mendorong perusahaan menerapkan strategi pengadaan bahan baku yang adaptif guna menjaga stabilitas pasokan, mengendalikan biaya produksi, dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Dalam manajemen rantai pasok, strategi pengadaan bahan baku dapat dilakukan melalui diversifikasi supplier, negosiasi harga, dan kontrak kerja sama dengan pemasok untuk mengurangi risiko gangguan pasokan dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan (Ivanov, 2021; Utami & Kusumawardhani, 2021).

Berdasarkan fenomena dan penelitian terdahulu, penelitian ini berfokus pada strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier yang diterapkan Toko Roti Modern di Adiwerna dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah guna mempertahankan keberlangsungan usaha.

Gambar 1. Kerangka Pemikiran Penelitian

4. Metode Penelitian

4.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan tersebut digunakan untuk memahami secara mendalam strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak supplier yang diterapkan Toko Roti Modern di Adiwerna dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah (Fadli, 2021; Mohajan, 2022).

Pendekatan studi kasus dipilih karena penelitian berfokus pada satu objek penelitian, yaitu Toko Roti Modern di Adiwerna, sehingga dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai fenomena yang diteliti.

4.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Toko Roti Modern Adiwerna yang beralamat di Jl. Pagenjahan, Kebrajan, Desa Petung, Kecamatan Adiwerna, Kabupaten Tegal, Jawa Tengah. Lokasi tersebut dipilih karena Toko Roti Modern merupakan UMKM *bakery* yang terdampak

kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah serta telah menerapkan berbagai strategi pengadaan bahan baku untuk menjaga keberlangsungan usaha.

4.3 Informan Penelitian

Informan penelitian dipilih menggunakan teknik purposive sampling karena memiliki keterlibatan langsung dalam proses pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kerja sama dengan supplier pada Toko Roti Modern di Adiwerna (Creswell & Poth, 2018). Informan dalam penelitian ini adalah penanggung jawab Toko Roti Modern di Adiwerna yang memiliki kewenangan dalam pengambilan keputusan terkait pengadaan bahan baku, negosiasi harga dengan supplier, serta kontrak kerja sama dengan pemasok.

4.4 Definisi Konseptual

Dalam penelitian ini, strategi pengadaan bahan baku dipahami sebagai upaya perusahaan dalam menjaga ketersediaan bahan baku melalui diversifikasi supplier, pengendalian persediaan, negosiasi harga, dan kerja sama dengan pemasok. Sementara itu, negosiasi harga dan kontrak supplier dipahami sebagai strategi perusahaan untuk memperoleh harga yang lebih kompetitif, menjaga stabilitas pasokan, dan mendukung keberlangsungan operasional usaha. Pelemahan nilai tukar Rupiah dipahami sebagai faktor eksternal yang menyebabkan kenaikan harga bahan baku sehingga mendorong perusahaan menerapkan strategi pengadaan yang lebih adaptif (Ivanov, 2021; Utami & Kusumawardhani, 2021).

4.5 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi (Creswell & Poth, 2018). Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur dengan penanggung jawab Toko Roti Modern di Adiwerna untuk memperoleh informasi mengenai strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga dengan supplier, kontrak supplier, serta dampak kenaikan harga bahan baku terhadap keberlangsungan usaha.

Observasi dilakukan secara langsung untuk mengamati proses pengadaan bahan baku, pengelolaan persediaan, dan kegiatan operasional perusahaan. Sementara itu, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen yang berkaitan dengan pengadaan bahan baku, data supplier, nota transaksi, dan kontrak kerja sama guna mendukung hasil wawancara dan observasi.

4.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis interaktif Miles, Huberman, dan Saldaña (2014) yang terdiri atas reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan menyeleksi dan memfokuskan data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi sesuai dengan fokus penelitian. Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian naratif untuk memudahkan proses interpretasi data. Selanjutnya, penarikan kesimpulan dilakukan dengan mengidentifikasi pola dan hubungan antar-temuan penelitian serta melakukan verifikasi data melalui triangulasi sumber dan teknik.

4.7 Uji Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini dilakukan melalui triangulasi teknik dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan kesesuaian data dengan kondisi di lapangan. Selain itu, peneliti melakukan pengecekan kembali terhadap hasil wawancara dan mendokumentasikan seluruh proses penelitian secara sistematis guna menjaga kredibilitas, konsistensi, dan objektivitas hasil penelitian (Lincoln & Guba, 1985).

5. Hasil dan Pembahasan

5.1 Gambaran Umum Penelitian

5.1.1 Sejarah Singkat dan Profil Perusahaan

Toko Roti Modern Adiwerna merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi dan penjualan roti serta berbagai produk bakery di Kabupaten Tegal. Usaha ini berdiri sejak tahun 2011 dan terus berkembang melalui inovasi produk serta perluasan pemasaran. Produk yang dihasilkan meliputi roti manis, roti isi, paket *snack*, paket berkat, dan berbagai produk *bakery* lainnya yang dipasarkan kepada masyarakat umum maupun pelanggan institusional.

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, Toko Roti Modern Adiwerna bekerja sama dengan beberapa supplier bahan baku seperti tepung terigu, gula, dan margarin guna menjaga kelancaran proses produksi. Perusahaan menerapkan sistem kerja sama jangka panjang dan pembayaran tempo dengan supplier sebagai bagian dari strategi pengadaan bahan baku untuk mempertahankan stabilitas pasokan dan keberlangsungan usaha di tengah kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah.

Adapun profil singkat perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5.1 Profil Singkat Perusahaan

No	Keterangan	Informasi
1	Nama Usaha	Toko Roti Modern
2	Bidang Usaha	Industri makanan (produksi dan penjualan roti/*bakery*)
3	Jenis Usaha	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)
4	Alamat Usaha	Jl. Pagenjahan, Kebrajan, Adiwerna, Kec. Adiwerna, Kabupaten Tegal, Jawa Tengah
5	Tahun Berdiri	2011
6	Pemilik/Pendiri	Hasanudin
7	Produk Utama	Roti manis, roti isi, paket snack, paket berkat, dan produk *bakery* lainnya
8	Wilayah Pemasaran	Kabupaten Tegal dan sekitarnya
9	Jumlah Karyawan	25 Karyawan
10	Jam Operasional	07.00-21.00
11	Supplier Bahan Baku	Beberapa supplier tepung, gula, margarin, dan bahan baku lainnya
12	Sistem Pembayaran Supplier	Tempo 2 minggu
13	Bentuk Kerja Sama Supplier	Kontrak tertulis dan kerja sama jangka panjang
14	Jumlah Supplier Tepung	3 supplier
15	Jumlah Supplier Gula	2 supplier
16	Jumlah Supplier Margarin	3 supplier

5.1.2 Bidang Usaha

Toko Roti Modern Adiwerna merupakan UMKM yang bergerak di bidang produksi dan penjualan roti serta berbagai produk bakery di Kabupaten Tegal. Perusahaan memproduksi berbagai jenis roti dan produk *bakery* untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum maupun pelanggan yang melakukan pemesanan dalam jumlah besar, seperti sekolah, instansi, perusahaan, dan kegiatan masyarakat lainnya. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan bekerja sama dengan beberapa supplier bahan baku guna menjaga kelancaran proses produksi dan keberlangsungan usaha.

5.1.3 Produk yang Dihasilkan

Toko Roti Modern Adiwerna menghasilkan berbagai produk *bakery* yang dipasarkan kepada masyarakat umum maupun pelanggan yang melakukan pemesanan dalam jumlah besar. Produk utama yang dihasilkan meliputi roti manis, roti isi, paket *snack*, paket berkat, dan berbagai produk *bakery* lainnya.

Tabel 5.2 Jenis Produk Toko Roti Modern Adiwerna

No	Jenis Produk	Keterangan
1	Roti Manis	Roti dengan berbagai varian rasa yang dipasarkan kepada konsumen umum.
2	Roti Isi	Roti yang dilengkapi berbagai jenis isian seperti cokelat, keju, dan varian lainnya.
3	Paket *Snack*	Paket makanan ringan yang umumnya digunakan untuk rapat, seminar, kegiatan sekolah, dan acara lainnya.
4	Paket Berkat	Paket makanan yang disiapkan untuk kebutuhan hajatan, syukuran, dan kegiatan masyarakat lainnya.
5	Produk *Bakery* Lainnya	Produk *bakery* yang diproduksi sesuai permintaan dan kebutuhan pelanggan.

Sumber: Hasil observasi dan wawancara peneliti (2026)

5.2 Profil Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini merupakan pihak yang bertanggung jawab terhadap kegiatan pengadaan bahan baku pada Toko Roti Modern Adiwerna. Informan memiliki keterlibatan langsung dalam proses pemilihan supplier, negosiasi harga, pengelolaan persediaan, serta kerja sama dengan pemasok sehingga informasi yang diberikan dinilai relevan dengan fokus penelitian.

Karakteristik informan penelitian disajikan pada Tabel 4.3 berikut.

Tabel 5.3 Karakteristik Informan Penelitian

No	Karakteristik	Keterangan
1	Objek Penelitian	Toko Roti Modern Adiwerna
2	Jabatan	Manager
3	Teknik Pemilihan Responden	Purposive Sampling
4	Metode Pengumpulan Data	Wawancara
5	Peran dalam Perusahaan	Pengadaan bahan baku, pemilihan supplier, negosiasi harga, dan pengelolaan persediaan
6	Status Informan	Informan kunci (*key informant*)

Sumber: Data primer yang diolah peneliti (2026)

5.3 Hasil Penelitian

5.3.1 Dampak Pelemahan Nilai Tukar Rupiah terhadap Harga Bahan Baku dan Keberlangsungan Usaha Toko Roti Modern

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, pelemahan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika Serikat berdampak pada kenaikan harga bahan baku yang digunakan oleh Toko Roti Modern Adiwerna. Informan menyampaikan bahwa pelemahan nilai tukar Rupiah menyebabkan meningkatnya harga bahan baku sehingga biaya pengadaan menjadi lebih tinggi dibandingkan sebelumnya. Selain itu, kenaikan harga bahan baku diperkirakan mencapai sekitar 20% dibandingkan dengan harga sebelumnya. Kondisi tersebut menyebabkan meningkatnya biaya produksi sehingga perusahaan melakukan penyesuaian harga jual produk sebagai upaya menjaga keberlangsungan usaha.

Hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa perubahan nilai tukar memiliki pengaruh tidak langsung terhadap kegiatan operasional perusahaan melalui peningkatan biaya pengadaan bahan baku. Kenaikan biaya produksi mendorong perusahaan untuk melakukan penyesuaian strategi agar proses produksi tetap berjalan secara optimal tanpa mengurangi kualitas produk yang dihasilkan. Temuan ini mengindikasikan bahwa kemampuan perusahaan dalam beradaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi menjadi

faktor penting dalam mempertahankan stabilitas operasional dan keberlangsungan usaha.

Temuan penelitian ini sejalan dengan Putranto dan Nursyamsiah (2023) yang menyatakan bahwa fluktuasi nilai tukar dapat meningkatkan biaya produksi melalui kenaikan harga bahan baku. Selain itu, Heizer et al. (2020) menjelaskan bahwa peningkatan biaya input produksi akan memengaruhi efisiensi operasional perusahaan sehingga diperlukan strategi pengelolaan pengadaan yang efektif. Pendapat tersebut juga didukung oleh Ivanov (2021) yang menyatakan bahwa kemampuan perusahaan dalam merespons perubahan lingkungan bisnis merupakan salah satu faktor penting dalam menjaga ketahanan rantai pasok dan keberlangsungan operasional perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian dan didukung oleh teori serta penelitian terdahulu, dapat dipahami bahwa pelemahan nilai tukar Rupiah tidak hanya meningkatkan biaya pengadaan bahan baku, tetapi juga memengaruhi kebijakan operasional perusahaan, khususnya dalam pengendalian biaya produksi dan penetapan harga jual produk. Oleh karena itu, perusahaan perlu menerapkan strategi pengadaan bahan baku yang adaptif agar stabilitas pasokan, efisiensi biaya, dan keberlangsungan usaha tetap terjaga di tengah fluktuasi kondisi ekonomi.

5.3.2 Strategi Pengadaan Bahan Baku terhadap Keberlangsungan Usaha Toko Roti Modern

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, Toko Roti Modern Adiwerna menerapkan berbagai strategi untuk menghadapi kenaikan harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah. Strategi yang dilakukan meliputi survei harga kepada beberapa supplier, penggunaan supplier alternatif, pengelolaan persediaan secara terencana, serta perluasan pemasaran. Informan menjelaskan bahwa perusahaan secara rutin melakukan survei harga dengan membandingkan penawaran dari beberapa supplier serta berkomunikasi langsung dengan perwakilan supplier. Apabila terdapat supplier lain yang menawarkan harga lebih terjangkau dengan kualitas bahan baku yang sesuai, perusahaan akan beralih melakukan pembelian kepada supplier tersebut.

Selain melakukan survei harga, perusahaan juga menerapkan pengelolaan persediaan secara terencana. Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan tidak melakukan pembelian bahan baku dalam jumlah besar meskipun terjadi kenaikan harga. Persediaan tetap disiapkan untuk mendukung kelancaran proses produksi, namun jumlahnya disesuaikan dengan kebutuhan operasional dan jadwal pengiriman dari supplier. Kebijakan tersebut bertujuan agar proses produksi tetap berjalan dengan baik tanpa menimbulkan penumpukan persediaan yang berlebihan.

Di sisi lain, perusahaan juga memperluas pemasaran sebagai salah satu strategi dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku. Informan menyampaikan bahwa pemasaran dilakukan dengan menawarkan produk ke sekolah, pasar, dan perusahaan menggunakan media katalog. Upaya tersebut dilakukan untuk meningkatkan penjualan sebagai bentuk adaptasi perusahaan dalam menghadapi kenaikan biaya produksi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan Toko Roti Modern Adiwerna tidak hanya berorientasi pada efisiensi biaya pengadaan bahan baku, tetapi juga pada upaya menjaga kelancaran proses produksi melalui pemilihan supplier yang lebih kompetitif, pengelolaan persediaan sesuai kebutuhan, dan peningkatan penjualan. Temuan ini mengindikasikan bahwa perusahaan telah menerapkan strategi pengadaan bahan baku yang adaptif sebagai respons terhadap perubahan kondisi ekonomi akibat pelemahan nilai tukar Rupiah.

Temuan penelitian ini sejalan dengan Monczka et al. (2020) yang menyatakan bahwa strategi pengadaan bahan baku yang efektif mencakup pemilihan supplier yang tepat, pengendalian persediaan, serta pengelolaan hubungan dengan supplier untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan. Selain itu, Ivanov (2021) menjelaskan bahwa fleksibilitas dalam pengadaan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan ketahanan rantai pasok ketika perusahaan menghadapi gangguan eksternal. Hasil penelitian

ini juga mendukung Rahmawati dan Salimi (2022) yang menyatakan bahwa penggunaan lebih dari satu supplier dapat mengurangi ketergantungan pada satu pemasok sehingga risiko gangguan pasokan dapat diminimalkan.

Berdasarkan hasil penelitian, teori, dan penelitian terdahulu, dapat dipahami bahwa strategi pengadaan bahan baku yang diterapkan Toko Roti Modern Adiwerna berperan penting dalam menjaga efisiensi operasional dan keberlangsungan usaha. Melalui survei harga, penggunaan supplier alternatif, pengelolaan persediaan yang terencana, serta perluasan pemasaran, perusahaan mampu beradaptasi terhadap kenaikan harga bahan baku tanpa mengganggu kelancaran proses produksi.

5.3.3 Peran Strategi Pengadaan Bahan Baku dalam Memitigasi Dampak Fluktuasi Harga Bahan Baku terhadap Keberlangsungan Usaha Toko Roti Modern

Berdasarkan hasil penelitian, strategi pengadaan bahan baku yang diterapkan oleh Toko Roti Modern Adiwerna tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan produksi, tetapi juga sebagai upaya memitigasi dampak fluktuasi harga bahan baku akibat pelemahan nilai tukar Rupiah. Strategi yang diterapkan meliputi survei harga, penggunaan supplier alternatif, penggunaan lebih dari satu supplier untuk bahan baku yang sama, pengelolaan persediaan secara terencana, negosiasi harga dengan supplier, serta perluasan pemasaran.

Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan secara rutin melakukan survei harga dengan membandingkan penawaran dari beberapa supplier dan berkomunikasi langsung dengan perwakilan supplier sebelum melakukan pembelian bahan baku. Apabila terdapat supplier lain yang menawarkan harga yang lebih terjangkau dengan kualitas bahan baku yang sesuai, perusahaan akan beralih melakukan pembelian kepada supplier tersebut. Selain itu, perusahaan juga menggunakan lebih dari satu supplier untuk beberapa jenis bahan baku, seperti tepung, gula, dan margarin, sehingga perusahaan memiliki alternatif pemasok ketika terjadi kenaikan harga atau kendala pasokan.

Dalam pengelolaan persediaan, perusahaan tidak melakukan pembelian bahan baku dalam jumlah besar meskipun harga mengalami kenaikan. Persediaan tetap disiapkan untuk mendukung kelancaran proses produksi, namun jumlahnya disesuaikan dengan kebutuhan operasional dan jadwal pengiriman dari supplier. Informan menjelaskan bahwa stok bahan baku tetap tersedia, tetapi tidak disimpan dalam jumlah yang berlebihan. Kebijakan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan berupaya menjaga keseimbangan antara ketersediaan bahan baku dan efisiensi biaya persediaan.

Selain strategi pengadaan, perusahaan juga melakukan negosiasi harga dengan supplier sebelum pembelian bahan baku serta memperluas pemasaran dengan menawarkan produk ke sekolah, pasar, dan perusahaan menggunakan media katalog. Upaya tersebut dilakukan untuk meningkatkan penjualan sehingga perusahaan mampu beradaptasi terhadap kenaikan biaya produksi akibat meningkatnya harga bahan baku.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kombinasi strategi tersebut mampu membantu perusahaan mengurangi dampak fluktuasi harga bahan baku terhadap kegiatan operasional. Survei harga dan penggunaan supplier alternatif memungkinkan perusahaan memperoleh harga yang lebih kompetitif, penggunaan lebih dari satu supplier memberikan fleksibilitas dalam pengadaan bahan baku, sedangkan pengelolaan persediaan yang disesuaikan dengan kebutuhan produksi mampu menjaga kelancaran proses produksi. Di sisi lain, negosiasi harga dengan supplier serta perluasan pemasaran menjadi strategi pendukung dalam mempertahankan efisiensi operasional dan keberlangsungan usaha.

Temuan penelitian ini sejalan dengan Fang et al. (2024) yang menyatakan bahwa penggunaan lebih dari satu supplier serta evaluasi pemasok secara berkala dapat meningkatkan ketahanan rantai pasok perusahaan. Selain itu, Pu et al. (2023) menjelaskan bahwa kemampuan perusahaan dalam membangun ketahanan rantai pasok melalui strategi

pengadaan yang adaptif menjadi faktor penting dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan bisnis. Temuan ini juga mendukung Monczka et al. (2020) yang menyatakan bahwa strategi pengadaan yang efektif tidak hanya berorientasi pada efisiensi biaya, tetapi juga pada kemampuan perusahaan menjaga kelancaran operasional dan keberlangsungan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, teori, dan penelitian terdahulu, dapat dipahami bahwa strategi pengadaan bahan baku yang diterapkan oleh Toko Roti Modern Adiwerna berperan penting dalam memitigasi dampak fluktuasi harga bahan baku terhadap keberlangsungan usaha. Melalui survei harga, penggunaan supplier alternatif, penggunaan lebih dari satu supplier, pengelolaan persediaan secara terencana, negosiasi harga, serta perluasan pemasaran, perusahaan mampu beradaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi sehingga proses produksi tetap berjalan dengan baik dan keberlangsungan usaha dapat dipertahankan.

5.3.4 Peran Negosiasi Harga dan Kontrak Supplier dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha Toko Roti Modern

Berdasarkan hasil penelitian, negosiasi harga dan kontrak kerja sama dengan supplier merupakan bagian penting dari strategi pengadaan bahan baku yang diterapkan oleh Toko Roti Modern Adiwerna. Kedua strategi tersebut berperan dalam membantu perusahaan mengendalikan biaya pengadaan bahan baku serta mendukung kelancaran proses pengadaan di tengah fluktuasi harga akibat pelemahan nilai tukar Rupiah.

Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan melakukan negosiasi harga dengan supplier sebelum melakukan pembelian bahan baku. Negosiasi dilakukan melalui komunikasi antara pihak perusahaan dan supplier untuk memperoleh harga yang lebih kompetitif serta mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak. Informan juga menjelaskan bahwa proses negosiasi disertai dengan adanya perjanjian tertulis sebagai dasar kerja sama. Selain itu, perusahaan memperoleh potongan harga sekitar 10% untuk pembelian dalam jumlah tertentu. Hubungan kerja sama yang telah terjalin dalam jangka panjang juga memberikan kemudahan dalam proses negosiasi sehingga perusahaan memiliki peluang memperoleh penawaran harga yang lebih baik. Faktor utama yang menjadi pertimbangan perusahaan dalam melakukan negosiasi adalah harga dan kualitas bahan baku.

Dalam pelaksanaan pengadaan bahan baku, perusahaan menerapkan kontrak kerja sama tertulis dengan beberapa supplier yang memiliki jangka waktu minimal satu tahun. Kontrak tersebut memuat ketentuan mengenai perubahan harga bahan baku yang dievaluasi setiap satu tahun serta sistem pembayaran dengan tempo selama dua minggu setelah barang diterima. Penerapan kontrak kerja sama tersebut memberikan kejelasan mengenai hak dan kewajiban kedua belah pihak, sedangkan sistem pembayaran tempo memberikan fleksibilitas bagi perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban pembayaran sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan.

Meskipun demikian, hasil wawancara menunjukkan bahwa perusahaan masih menghadapi beberapa kendala dalam menjalin kerja sama dengan supplier. Kendala yang dihadapi antara lain adanya perubahan harga secara mendadak tanpa pemberitahuan sebelumnya serta ketidaksesuaian jumlah barang yang dikirim dibandingkan dengan jumlah yang telah disepakati. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa komunikasi dan koordinasi antara perusahaan dengan supplier masih perlu ditingkatkan agar proses pengadaan bahan baku dapat berjalan lebih efektif dan potensi kendala dalam pelaksanaan kerja sama dapat diminimalkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa negosiasi harga dan kontrak kerja sama dengan supplier tidak hanya berfungsi sebagai mekanisme pengendalian biaya, tetapi juga menjadi strategi yang mendukung kelancaran proses pengadaan bahan baku dan keberlangsungan operasional perusahaan. Hubungan kerja sama yang baik dengan supplier memberikan fleksibilitas bagi perusahaan dalam menghadapi perubahan harga, sedangkan kontrak kerja

sama menciptakan kepastian mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak selama proses pengadaan berlangsung.

Temuan penelitian ini sejalan dengan Li et al. (2023) yang menyatakan bahwa kontrak formal dan kolaborasi yang baik dengan supplier dapat meningkatkan stabilitas rantai pasok perusahaan. Selain itu, Krause et al. (2007) menjelaskan bahwa hubungan kerja sama jangka panjang dengan supplier berkontribusi terhadap peningkatan kinerja operasional perusahaan melalui kepercayaan, koordinasi, dan kolaborasi yang lebih efektif. Temuan ini juga mendukung Monczka et al. (2020) yang menyatakan bahwa negosiasi harga dan pengelolaan hubungan dengan supplier merupakan bagian penting dari strategi pengadaan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan menjaga keberlangsungan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, teori, dan penelitian terdahulu, dapat dipahami bahwa negosiasi harga dan kontrak kerja sama dengan supplier memiliki peran penting dalam mempertahankan keberlangsungan usaha Toko Roti Modern Adiwerna. Melalui negosiasi harga yang efektif, kontrak kerja sama yang jelas, serta hubungan kerja sama jangka panjang dengan supplier, perusahaan mampu mengendalikan biaya pengadaan bahan baku, mendukung kelancaran proses pengadaan, dan meningkatkan kemampuan beradaptasi terhadap fluktuasi harga bahan baku.

5.4 Ringkasan Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan beberapa temuan utama sebagai berikut.

Tabel 5.4 Ringkasan Temuan Penelitian

Fokus Penelitian	Temuan Penelitian
Dampak kenaikan harga bahan baku	Pelemahan nilai tukar Rupiah menyebabkan kenaikan harga bahan baku sekitar 20% sehingga meningkatkan biaya produksi dan mendorong penyesuaian harga jual produk.
Strategi pengadaan bahan baku	Perusahaan menerapkan survei harga, penggunaan supplier alternatif, diversifikasi supplier, pengendalian persediaan, dan perluasan pemasaran.
Peran strategi pengadaan dalam mitigasi fluktuasi harga	Strategi pengadaan membantu perusahaan menjaga ketersediaan bahan baku, mengurangi risiko gangguan pasokan, dan mempertahankan kelancaran produksi.
Peran negosiasi harga dan kontrak supplier	Negosiasi harga, potongan pembelian, kontrak kerja sama, dan sistem pembayaran tempo membantu perusahaan menjaga efisiensi biaya dan stabilitas pasokan bahan baku.

Berdasarkan hasil penelitian, pelemahan nilai tukar Rupiah menyebabkan kenaikan harga bahan baku yang berdampak pada peningkatan biaya produksi Toko Roti Modern Adiwerna. Untuk menghadapi kondisi tersebut, perusahaan menerapkan strategi pengadaan bahan baku yang adaptif melalui diversifikasi supplier, negosiasi harga, pengendalian persediaan, dan kontrak kerja sama dengan supplier. Strategi tersebut membantu perusahaan menjaga stabilitas pasokan bahan baku dan mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah ketidakstabilan kondisi ekonomi.

6. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa pelemahan nilai tukar Rupiah berdampak pada kenaikan harga bahan baku yang digunakan oleh Toko Roti Modern Adiwerna sehingga meningkatkan biaya pengadaan dan biaya produksi. Kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk menerapkan berbagai strategi pengadaan bahan baku guna mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Strategi yang diterapkan meliputi survei harga secara berkala, penggunaan supplier alternatif, penggunaan lebih dari satu supplier untuk bahan baku yang sama, pengelolaan persediaan secara terencana, negosiasi harga dengan supplier, serta penerapan kontrak kerja sama. Selain itu, perusahaan juga memperluas pemasaran melalui penawaran produk ke sekolah, pasar, dan perusahaan menggunakan media katalog untuk menjaga tingkat penjualan di tengah meningkatnya biaya produksi. Strategi-strategi tersebut membantu perusahaan mengendalikan biaya pengadaan, menjaga kelancaran proses produksi, serta meningkatkan kemampuan beradaptasi terhadap fluktuasi harga bahan baku.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi pengadaan bahan baku yang adaptif serta hubungan kerja sama yang baik dengan supplier berkontribusi dalam mendukung keberlangsungan usaha Toko Roti Modern Adiwerna. Dengan demikian, strategi pengadaan bahan baku, negosiasi harga, dan kontrak kerja sama memiliki peran penting dalam memitigasi dampak fluktuasi harga bahan baku serta mendukung keberlangsungan usaha perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar Toko Roti Modern Adiwerna terus memperkuat kerja sama dengan supplier melalui komunikasi yang lebih intensif, evaluasi pemasok secara berkala, serta penambahan atau pengembangan jaringan supplier alternatif untuk mengurangi risiko gangguan pasokan maupun kenaikan harga bahan baku. Perusahaan juga disarankan untuk terus meningkatkan efektivitas pengelolaan persediaan serta memperluas strategi pemasaran agar mampu mempertahankan daya saing dan keberlangsungan usaha di tengah perubahan kondisi ekonomi. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dikembangkan dengan melibatkan lebih banyak objek penelitian atau menggunakan pendekatan kuantitatif maupun metode campuran (mixed methods) sehingga diperoleh hasil yang lebih komprehensif mengenai strategi pengadaan bahan baku dalam menghadapi fluktuasi harga.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches (4th ed.). SAGE Publications.
[2] Fadli, M. R. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. Humanika, 21(1), 33–54. https://doi.org/10.21831/hum.v21i1.38075
[3] Fang, X., Zhang, Y., & Li, H. (2024). Supply chain resilience and supplier diversification strategy in uncertain business environments. Journal of Supply Chain Management, 18(1), 44–58.
[4] Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). Operations management: Sustainability and supply chain management (13th ed.). Pearson.
[5] Ivanov, D. (2021). Supply chain viability and the COVID-19 pandemic: A conceptual and formal generalisation of four major adaptation strategies. International Journal of Production Research, 59(12), 3535–3552. https://doi.org/10.1080/00207543.2021.1890852
[6] Krause, D. R., Handfield, R. B., & Tyler, B. B. (2007). The relationships between supplier development, commitment, social capital accumulation and performance improvement. Journal of Operations Management, 25(2), 528–545.
[7] Li, Y., Chen, K., & Zhao, L. (2023). Supplier collaboration and supply chain resilience in manufacturing firms. Journal of Supply Chain Management, 59(2), 44–58.

https://doi.org/10.1111/jscm.12345
[8] Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). Naturalistic inquiry. SAGE Publications.
[9] Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). Qualitative data analysis: A methods sourcebook (3rd ed.). SAGE Publications.
[10] Mohajan, H. K. (2022). An overview on the qualitative research methods. Journal of Economic Development, Environment and People, 11(1), 23–48.
[11] Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2020). Purchasing and supply chain management (7th ed.). Cengage Learning.
[12] Pu, X., Chen, J., & Wang, L. (2023). Supply chain resilience capability and business sustainability in dynamic environments. Operations Management Review, 15(2), 88–101.
[13] Putranto, A., & Nursyamsiah, S. (2023). Pengaruh fluktuasi nilai tukar terhadap biaya produksi industri pangan. Jurnal Ekonomi dan Manajemen, 12(2), 115–124.
[14] Rahmawati, D., & Salimi, M. (2022). Sustainable supplier selection and supply chain resilience in Indonesian coffee supply chains. Jurnal Manajemen Rantai Pasok Indonesia, 5(2), 88–97.
[15] Sembiring, R., Pratama, A., & Wijaya, D. (2025). Faktor-faktor yang memengaruhi pemilihan supplier bahan baku pada UMKM kuliner. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 27(1), 45–56.
[16] Sumarsono, H., & Muflihah, N. (2021). Strategi rantai pasok UMKM melalui pendekatan logistical-cross functional drivers di Kabupaten Jombang. Jurnal Manajemen Industri dan Logistik, 5(1), 12–24.
[17] Sylvia, N., Swandhari, F., & Sembiring, R. (2025). Analisis risiko rantai pasok dan strategi mitigasi pada UMKM bakery. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis, 10(1), 33–44.
[18] Utami, R., & Kusumawardhani, D. (2021). Penerapan supply chain management terhadap kinerja usaha pada Roti-Qu Bakery di Batang. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 18(2), 115–124.
[19] Utami, R., & Kusumawardhani, D. (2021). Strategi negosiasi harga dalam pengadaan bahan baku pada usaha kecil menengah. Jurnal Manajemen dan Bisnis, 18(2), 115–124.