

**DAMPAK KENAIKAN HARGA PLASTIK DAN STRATEGI HARGA JUAL TERHADAP
PENDAPATAN PADA UMKM DENGAN MEDIASI EFISIENSI PRODUKSI
DI KECAMATAN MAJA****Mutiara Olivia Putri¹, Ependi², Mansur³****Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Mohammad Husni Thamrin**
mutiaraoliviap@gmail.com¹, ependi71@gmail.com², datamansur2020@gmail.com³**Abstract**

This study aims to determine the impact of rising plastic prices on the income of MSMEs in Maja District, identify the selling price strategies implemented, examine the forms of production efficiency applied, and understand the role of production efficiency in linking rising plastic prices and selling price strategies with MSME income. This study employed a descriptive qualitative approach involving eight MSMEs as research informants, consisting of four food MSMEs and four beverage MSMEs. Data were collected through interviews, observation, and documentation, with informants selected purposively. Data analysis was conducted through data reduction, data presentation, analysis, interpretation, and conclusion drawing, while data validity was examined through source and technique triangulation. The results show that rising plastic and packaging prices increase packaging and production costs, with varying impacts on the income of each MSME. The strategies implemented include increasing product prices, adjusting product quantities or components, and maintaining prices for certain products. Production efficiency was achieved through adjusting product quantities or portions, using more economical materials, selecting more affordable packaging, and controlling costs. Production efficiency helps reduce cost pressures and supports the implementation of selling price strategies to maintain business income or profits. The role of production efficiency as a mediator was conceptually understood based on field findings and was not statistically tested.

Keywords: Plastic Price Increase, Selling Price Strategy, Production Efficiency, MSME Revenue.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak kenaikan harga plastik terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Maja, strategi harga jual yang diterapkan, bentuk efisiensi produksi, serta peran efisiensi produksi dalam menghubungkan kenaikan harga plastik dan strategi harga jual dengan pendapatan UMKM. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan delapan UMKM sebagai informan, terdiri atas empat UMKM makanan dan empat UMKM minuman. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan pemilihan informan secara *purposive*. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, analisis, interpretasi, dan penarikan kesimpulan, sedangkan keabsahan data diperiksa melalui triangulasi sumber dan teknik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga plastik dan kemasan meningkatkan biaya pengemasan dan produksi dengan dampak yang berbeda terhadap pendapatan setiap UMKM. Strategi yang diterapkan meliputi kenaikan harga produk, penyesuaian jumlah atau komponen produk, dan mempertahankan harga pada produk tertentu. Efisiensi produksi dilakukan melalui pengaturan jumlah atau

Article history

Received: Oktober 2026

Reviewed: Oktober 2026

Published: Oktober 2026

Plagiarism checker no 80

Copyright : author**Publish by : musytari**

This work is licensed under
a [creative commons
attribution-noncommercial
4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

takaran produk, penggunaan bahan yang lebih ekonomis, pemilihan kemasan yang terjangkau, dan pengendalian biaya. Efisiensi produksi membantu mengurangi tekanan biaya dan mendukung penerapan strategi harga jual dalam mempertahankan pendapatan atau keuntungan usaha. Peran efisiensi produksi sebagai mediasi dipahami secara konseptual berdasarkan temuan lapangan dan tidak diuji secara statistik.

Kata Kunci: Kenaikan Harga Plastik, Strategi Harga Jual, Efisiensi Produksi, Pendapatan UMKM.

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, dan penggerakan aktivitas ekonomi. Perubahan kondisi ekonomi global dalam beberapa tahun terakhir ditandai dengan fluktuasi harga bahan baku, energi, transportasi, serta gangguan rantai pasok yang turut memengaruhi harga plastik. OECD (2022) menjelaskan bahwa perubahan harga bahan baku primer dapat memengaruhi harga plastik dan meningkatkan kerentanan industri plastik terhadap perubahan ekonomi global. Indonesia memiliki jumlah UMKM yang besar sehingga keberlangsungan sektor ini menjadi bagian penting dalam perekonomian nasional. Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia (2024) mencatat bahwa UMKM mencakup sekitar 99% unit usaha, berkontribusi sekitar 60,51% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), serta menyerap hampir 97% tenaga kerja nasional. Besarnya peran tersebut membuat perubahan biaya produksi menjadi persoalan yang perlu diperhatikan. Hamdani et al. (2023) menunjukkan bahwa ketidakpastian bahan baku berkaitan dengan kinerja operasional UMKM di Indonesia.

Kabupaten Lebak terus mengembangkan sektor UMKM sebagai bagian dari kegiatan ekonomi masyarakat. Kecamatan Maja merupakan wilayah yang mengalami perkembangan permukiman, perdagangan, dan aktivitas usaha, dengan UMKM yang banyak bergerak pada bidang makanan, minuman, dan usaha rumahan yang menggunakan plastik sebagai kemasan produk. Kondisi tersebut membuat perubahan harga plastik berpotensi dirasakan secara langsung oleh pelaku usaha dalam kegiatan operasionalnya. Kenaikan harga plastik dapat meningkatkan biaya kemasan dan biaya produksi sehingga pelaku usaha menghadapi pilihan untuk menyesuaikan harga jual atau mempertahankan harga agar pelanggan tetap membeli produk. Herni et al. (2024) menunjukkan bahwa perubahan harga bahan baku dapat meningkatkan biaya produksi UMKM, sedangkan Laraswati dan Fariana (2023) menunjukkan adanya keterkaitan antara harga bahan baku, harga jual, dan pendapatan. Kondisi tersebut menjadikan efisiensi produksi penting dalam mengendalikan penggunaan bahan dan biaya usaha.

Penelitian terdahulu telah membahas aspek harga bahan baku, harga jual, pendapatan, dan efisiensi usaha, tetapi masih terdapat keterbatasan dalam menghubungkan aspek-aspek tersebut secara utuh. Laraswati dan Fariana (2023) membahas harga bahan baku, harga jual, dan pendapatan, Herni et al. (2024) berfokus pada biaya produksi UMKM, Prasetyo et al. (2021) membahas strategi penentuan harga jual, Romadhon et al. (2025) mengkaji penentuan harga jual berdasarkan harga pokok produksi, sedangkan Hamdani et al. (2023) membahas ketidakpastian bahan baku dan kinerja operasional UMKM. Penelitian tersebut belum secara khusus menggali pengalaman pelaku UMKM dalam menghadapi kenaikan harga plastik, menyesuaikan harga jual, menerapkan efisiensi produksi, dan mempertahankan pendapatan dalam satu konteks penelitian. *Research gap* penelitian ini terletak pada masih terbatasnya

kajian yang secara khusus menghubungkan kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan pendapatan UMKM, terutama pada konteks UMKM di Kecamatan Maja. Penelitian sebelumnya cenderung membahas bahan baku secara umum atau mengkaji harga jual, biaya produksi, dan pendapatan secara terpisah. Oleh karena itu, diperlukan kajian yang menggali secara lebih mendalam pengalaman dan strategi pelaku UMKM ketika menghadapi perubahan harga plastik.

Manajemen merupakan proses sistematis dalam mengelola dan memanfaatkan seluruh sumber daya organisasi melalui fungsi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengarahan, dan pengawasan untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Manajemen tidak hanya berkaitan dengan pengelolaan sumber daya, tetapi juga mencakup kemampuan memimpin, mengarahkan, memengaruhi, dan mengoordinasikan setiap unsur organisasi agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai secara optimal (Sulfemi, 2018; Sulfemi, 2019 dalam Sutisna & Effane, 2022). Dalam konteks UMKM, pengelolaan sumber daya menjadi penting untuk menghadapi perubahan biaya produksi dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendukung pertumbuhan ekonomi (Rudjito, 2003 dalam Wati et al., 2024). UMKM juga berkontribusi besar terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja sehingga menjadi salah satu pilar penting dalam pembangunan dan pemerataan ekonomi (Aprieni et al., 2024 dalam Irfan et al., 2025).

Selain itu, UMKM berperan dalam pemberdayaan masyarakat dan pemulihan ekonomi (Turmudi, 2017 dalam Aftitah et al., 2025). UMKM dapat dikategorikan menjadi *livelihood activities*, *micro enterprise*, *small dynamic enterprise*, dan *fast moving enterprise*. Dari sisi karakteristik, usaha mikro umumnya memiliki skala sederhana, usaha kecil memiliki pengelolaan keuangan yang lebih profesional, sedangkan usaha menengah memiliki manajemen yang lebih modern dan administrasi keuangan yang lebih terstruktur. Biaya bahan baku merupakan harga pokok bahan yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang jadi (Sunarto, 2010 dalam Rahmawati, 2020). Hanggana (2011 dalam Rahmawati, 2020) menjelaskan bahwa bahan baku merupakan bahan yang digunakan untuk menghasilkan barang jadi dan menjadi bagian dari produk tersebut. Sementara itu, Horngren et al. (2013 dalam Rahmawati, 2020) menyatakan bahwa biaya bahan baku merupakan perolehan bahan yang menjadi bagian dari objek biaya dan dapat ditelusuri secara ekonomis. Dengan demikian, biaya bahan baku merupakan pengorbanan sumber daya ekonomi yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk tertentu. Dalam penelitian ini, kenaikan harga plastik dipandang sebagai salah satu kondisi yang dapat meningkatkan biaya bahan dan biaya produksi UMKM.

Pendapatan merupakan unsur penting dalam kegiatan usaha karena menunjukkan penerimaan yang diperoleh dari kegiatan operasional. Pendapatan dapat berupa balas jasa atas penggunaan faktor produksi, seperti upah, sewa, bunga, dan keuntungan (Maheswara et al., 2016 dalam Mardiah et al., 2025). Santoson (2007 dalam Aprilyan, 2022) menjelaskan bahwa pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan aset yang berasal dari penyerahan barang, pemberian jasa, atau aktivitas utama perusahaan. Khaeria et al. (2023) menambahkan bahwa pendapatan terutama berasal dari penjualan barang atau jasa dan menjadi salah satu indikator perkembangan usaha. Berdasarkan pendapat tersebut, pendapatan merupakan seluruh penerimaan atau arus masuk manfaat ekonomi yang diperoleh pelaku usaha dari kegiatan operasional dalam periode tertentu serta menjadi indikator penting dalam menilai kinerja, perkembangan, dan kemampuan usaha untuk bertahan dan berkembang.

Harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas barang atau jasa atau nilai yang ditukarkan konsumen untuk memperoleh manfaat dari produk atau jasa tersebut (Kotler et al.,

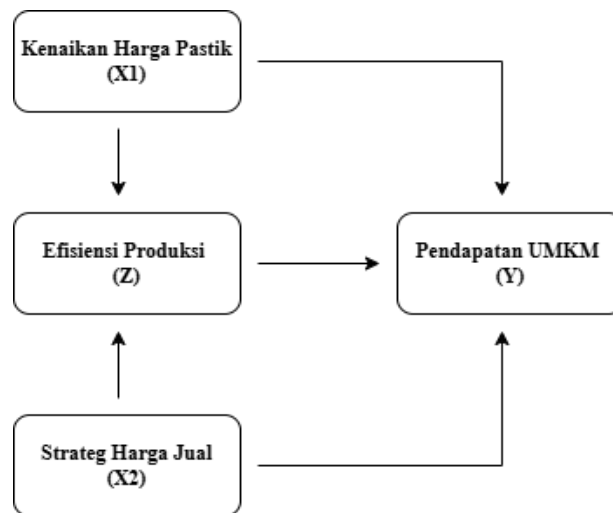
2017 dalam Hendratni & Sudarmaji, 2024). Strategi penetapan harga perlu disesuaikan dengan permintaan konsumen, kualitas produk, segmen pasar, dan kondisi persaingan karena harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan volume penjualan dan menyebabkan konsumen beralih kepada produk pesaing (Mustaan & Hamdi, 2021 dalam Hendratni & Sudarmaji, 2024). Nurhadi (2019 dalam Hendratni & Sudarmaji, 2024) menjelaskan bahwa strategi penetapan harga merupakan jumlah uang yang diperlukan untuk memperoleh suatu produk atau jasa beserta pelayanannya. Strategi harga yang tepat dapat meningkatkan volume penjualan dan membantu perusahaan mencapai keuntungan (Fadhli et al., 2022 dalam Hendratni & Sudarmaji, 2024). Dengan demikian, strategi harga jual merupakan kebijakan pelaku usaha dalam menentukan harga produk dengan mempertimbangkan biaya, kualitas, manfaat, daya beli konsumen, kondisi pasar, dan persaingan. Strategi yang tepat dapat menjaga daya saing, meningkatkan penjualan, serta mengoptimalkan pendapatan dan keuntungan usaha.

Efisiensi merupakan kemampuan perusahaan dalam mencapai hasil yang optimal dengan menggunakan input secara tepat dan meminimalkan penggunaan sumber daya, seperti tenaga, uang, dan waktu (Purwaji et al., 2016; Mowen et al., 2017 dalam Harianja et al., 2023). Dalam pengelolaan bahan baku, efisiensi produksi dilakukan dengan memaksimalkan output dan meminimalkan penggunaan bahan tanpa mengurangi kualitas produk (Asilah et al., 2022 dalam Harianja et al., 2023). Prasetyo et al. (2023 dalam Firdaus & Prasetyo, 2025) menyatakan bahwa efisiensi produksi penting dalam meningkatkan produktivitas dan efektivitas usaha melalui perencanaan produksi, pengelolaan bahan baku, pemanfaatan sumber daya, dan pengendalian kualitas. Berdasarkan pendapat tersebut, efisiensi produksi merupakan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan bahan baku, tenaga kerja, waktu, dan biaya secara optimal untuk menghasilkan produk dengan kualitas yang tetap terjaga serta meminimalkan pemborosan. Dalam menghadapi kenaikan harga bahan baku plastik, efisiensi produksi menjadi salah satu strategi penting untuk menekan biaya produksi, menjaga pendapatan, dan mendukung penetapan harga jual yang sesuai dengan kondisi pasar.

Urgensi penelitian ini berkaitan dengan kebutuhan UMKM untuk mempertahankan kegiatan usaha dan pendapatan di tengah perubahan biaya produksi. Pendekatan kualitatif digunakan untuk memperoleh gambaran langsung mengenai pengalaman pelaku usaha, bentuk penyesuaian harga jual, cara melakukan efisiensi produksi, serta kondisi pendapatan setelah terjadi kenaikan harga plastik. *Novelty* penelitian ini terletak pada pengkajian secara kualitatif mengenai pengalaman pelaku UMKM dalam menghadapi kenaikan harga plastik serta strategi melalui penyesuaian harga jual dan efisiensi produksi untuk mempertahankan pendapatan. Fokus pada UMKM makanan dan minuman di Kecamatan Maja memberikan gambaran kondisi lokal yang belum banyak dibahas dalam penelitian sebelumnya.

Berdasarkan uraian tersebut, kenaikan harga plastik dapat meningkatkan biaya produksi sehingga berpotensi menurunkan keuntungan dan pendapatan apabila tidak diimbangi dengan pengelolaan biaya yang baik. Untuk menghadapi kondisi tersebut, pelaku UMKM dapat menerapkan strategi harga jual dengan menyesuaikan harga produk terhadap perubahan biaya produksi dan kondisi pasar. Selain itu, efisiensi produksi diperlukan untuk mengoptimalkan penggunaan bahan baku, tenaga kerja, waktu, dan biaya sehingga pemborosan dapat dikurangi dan produktivitas tetap terjaga. Dengan demikian, penelitian ini menganalisis dampak kenaikan harga plastik dan strategi harga jual terhadap pendapatan UMKM dengan efisiensi produksi sebagai variabel mediasi. Efisiensi produksi diharapkan dapat membantu UMKM mengurangi tekanan biaya akibat kenaikan harga plastik serta mendukung penerapan strategi harga jual yang tepat sehingga pendapatan usaha dapat dipertahankan di Kecamatan Maja. Penelitian ini berjudul “Dampak Kenaikan Harga Plastik dan Strategi Harga Jual terhadap Pendapatan pada UMKM dengan Mediasi Efisiensi Produksi di Kecamatan Maja.”

Gambar 1. Kerangka Konsep



2. Metodologi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada UMKM di Kecamatan Maja, Kabupaten Lebak, pada April-Agustus 2026 dengan menggunakan metode kualitatif. Denzin dan Lincoln menyatakan bahwa penelitian kualitatif dilakukan pada latar alamiah untuk memahami fenomena melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Populasi penelitian mencakup UMKM makanan dan minuman yang menggunakan plastik sebagai kemasan. Sampel dipilih secara *purposive sampling* dengan melibatkan 8 UMKM, terdiri dari 4 UMKM makanan dan 4 UMKM minuman. Informan merupakan pemilik atau pengelola yang memahami biaya produksi, harga jual, pendapatan, serta memiliki pengalaman menghadapi perubahan harga plastik.

Fokus penelitian meliputi kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan pendapatan UMKM. Kenaikan harga plastik dikaji dari perubahan harga dan dampaknya terhadap biaya produksi, strategi harga jual dari penyesuaian harga dan upaya mempertahankan konsumen, efisiensi produksi dari pengendalian biaya dan penggunaan sumber daya secara hemat, sedangkan pendapatan dilihat dari perubahan penjualan dan upaya mempertahankan pendapatan. Efisiensi produksi dikaji sebagai aspek yang menjembatani kenaikan harga plastik dan strategi harga jual dengan pendapatan UMKM.

Data dikumpulkan melalui wawancara semi terstruktur, observasi, dan dokumentasi. Data dianalisis menggunakan model interaktif Miles dan Huberman (1994) melalui reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Keabsahan data diuji melalui kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas, dan konfirmabilitas. Kredibilitas dilakukan melalui triangulasi sumber dan teknik, sedangkan transferabilitas, dependabilitas, dan konfirmabilitas dilakukan melalui penyajian kondisi penelitian secara jelas, dokumentasi setiap tahapan penelitian, serta memastikan temuan berdasarkan data lapangan.

3. Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini dilaksanakan pada UMKM di Kecamatan Maja, Kabupaten Lebak, Provinsi Banten, yang bergerak di bidang makanan dan minuman serta menggunakan plastik sebagai bahan pendukung dan kemasan produk. Pemilihan objek disesuaikan dengan fokus penelitian, yaitu kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan pendapatan UMKM. Perubahan harga plastik dapat meningkatkan biaya pengemasan sehingga mendorong pelaku UMKM melakukan penyesuaian melalui pengendalian biaya, pengaturan penggunaan bahan, penyesuaian jumlah produksi, maupun perubahan harga jual. Efisiensi produksi menjadi salah

satu upaya untuk mengendalikan biaya melalui penggunaan bahan secara tepat, pengurangan pemborosan, dan penyesuaian produksi dengan permintaan.

Penelitian ini melibatkan delapan UMKM yang terdiri dari empat UMKM makanan dan empat UMKM minuman. Informan merupakan pemilik atau pihak yang memahami kegiatan operasional usaha, penggunaan plastik, biaya produksi, penetapan harga jual, efisiensi produksi, dan kondisi pendapatan. Data diperoleh melalui wawancara yang diperkuat dengan observasi dan dokumentasi. Secara umum, penelitian mengkaji kondisi UMKM dalam menghadapi kenaikan harga plastik serta penyesuaian yang dilakukan untuk mempertahankan pendapatan, termasuk peran efisiensi produksi dalam menjembatani kenaikan harga plastik dan strategi harga jual dengan pendapatan UMKM.

Karakteristik Informan

Informan dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* berdasarkan keterlibatan mereka dalam pengelolaan UMKM dan pengetahuan mengenai penggunaan plastik, biaya produksi, harga jual, efisiensi produksi, serta pendapatan usaha. Delapan informan terdiri dari empat UMKM makanan, yaitu Hotang & Corndog, Seblak Mimi Dino, Siomay & Batagor Hoki, dan Cilor Cinta, serta empat UMKM minuman, yaitu Teh Idaman, Dink Dink, Istana Juice Learsha, dan Susu Jahe.

Berdasarkan lama usaha, pengalaman informan berkisar antara 1 hingga 15 tahun. Teh Idaman dan Dink Dink merupakan usaha dengan lama usaha 1 tahun, sedangkan Susu Jahe memiliki pengalaman usaha paling lama, yaitu 15 tahun. Dari sisi posisi, tujuh informan merupakan pemilik dan satu informan merupakan pengelola. Sebagian besar informan terlibat langsung dalam pengambilan keputusan usaha sehingga memahami biaya produksi, penggunaan kemasan, penetapan harga jual, serta penyesuaian usaha ketika terjadi kenaikan harga plastik.

Secara keseluruhan, karakteristik informan sesuai dengan kebutuhan penelitian karena memiliki keterlibatan langsung dalam kegiatan operasional dan pengelolaan UMKM. Informasi dari kedelapan informan digunakan untuk menggambarkan kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan perubahan pendapatan UMKM, kemudian dianalisis berdasarkan persamaan dan perbedaan yang ditemukan.

Deskripsi Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan menggambarkan kondisi UMKM dalam menghadapi kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan pendapatan usaha di Kecamatan Maja, Kabupaten Lebak. Data diperoleh melalui wawancara terhadap delapan informan yang terdiri dari empat UMKM makanan dan empat UMKM minuman, yaitu Teh Idaman, Hotang & Corndog, Dink Dink, Seblak Mimi Dino, Siomay & Batagor Hoki, Cilor Cinta, Istana Juice Learsha, dan Susu Jahe. Hasil penelitian dianalisis berdasarkan empat fokus utama.

Dampak Kenaikan Harga Plastik terhadap Pendapatan UMKM

Hasil wawancara menunjukkan bahwa seluruh UMKM mengalami kenaikan harga plastik atau kemasan yang menyebabkan peningkatan biaya pengemasan, tetapi dampaknya terhadap pendapatan dan keuntungan berbeda-beda. Teh Idaman mengalami kenaikan harga cup sehingga harga jual dinaikkan dan pendapatan relatif tetap meskipun penjualan menurun. Hotang & Corndog mempertahankan harga karena pengaruh kenaikan plastik terhadap biaya produksi relatif kecil. Dink Dink mengalami peningkatan biaya cup sehingga menaikkan harga dan melakukan efisiensi, dengan omzet yang masih dipengaruhi jumlah konsumen dan kondisi cuaca. Seblak Mimi Dino mengalami penurunan keuntungan per produk akibat kenaikan biaya

plastik, tetapi harga utama tetap dipertahankan. Siomay & Batagor Hoki mempertahankan harga dengan mengurangi jumlah isi per porsi. Cilor Cinta melakukan pengendalian biaya agar pendapatan tetap terkelola. Istana Juice Learsha menaikkan harga beberapa produk, sedangkan produk lainnya tetap dipertahankan. Susu Jahe menaikkan harga Rp1.000, tetapi pendapatan mengalami penurunan. Secara umum, kenaikan harga plastik berdampak pada meningkatnya biaya pengemasan, berkurangnya keuntungan per produk, penyesuaian harga jual, dan pada sebagian UMKM menyebabkan perubahan pendapatan. Besarnya dampak bergantung pada kondisi masing-masing usaha.

Strategi Harga Jual UMKM dalam Menghadapi Kenaikan Harga Plastik

Strategi harga jual yang diterapkan UMKM berbeda sesuai dengan biaya produksi dan kondisi konsumen. Teh Idaman, Dink Dink, Istana Juice Learsha, dan Susu Jahe melakukan kenaikan harga pada produk tertentu. Sebaliknya, Hotang & Corndog mempertahankan harga karena kenaikan biaya plastik relatif kecil. Seblak Mimi Dino mempertahankan harga utama dengan menyesuaikan komponen produk, sedangkan Siomay & Batagor Hoki mempertahankan harga dengan mengurangi jumlah isi per porsi. Cilor Cinta menentukan harga berdasarkan biaya dan modal produksi. Dengan demikian, strategi yang diterapkan meliputi kenaikan harga, mempertahankan harga, serta penyesuaian jumlah atau komponen produk. Pemilihan strategi mempertimbangkan biaya produksi, kemasan, daya beli konsumen, dan kondisi masing-masing usaha.

Efisiensi Produksi yang Dilakukan UMKM

Efisiensi produksi dilakukan untuk mengendalikan biaya akibat kenaikan harga plastik dan kemasan. Dink Dink melakukan penghematan bahan dan menggunakan alternatif kemasan yang lebih murah. Seblak Mimi Dino menyesuaikan beberapa komponen tambahan produk, sedangkan Siomay & Batagor Hoki mengurangi jumlah isi dari 10 menjadi 8 buah dengan harga tetap. Cilor Cinta melakukan pengendalian penggunaan bahan dan biaya produksi. Sementara itu, Hotang & Corndog, Teh Idaman, dan Susu Jahe tetap mempertahankan bahan dan kualitas produk. Hal ini menunjukkan bahwa efisiensi tidak selalu dilakukan dengan mengurangi bahan, tetapi juga melalui pengendalian biaya, pemilihan alternatif yang lebih terjangkau, dan penyesuaian harga jual. Bentuk efisiensi disesuaikan dengan jenis produk dan kondisi masing-masing UMKM.

Peran Efisiensi Produksi dalam Menjembatani Kenaikan Harga Plastik dan Strategi Harga Jual terhadap Pendapatan UMKM

Kenaikan harga plastik mendorong UMKM melakukan penyesuaian melalui strategi harga jual dan efisiensi produksi. Efisiensi lebih terlihat pada Dink Dink, Seblak Mimi Dino, Siomay & Batagor Hoki, dan Cilor Cinta melalui penghematan bahan, penyesuaian komponen produk, pengurangan jumlah produk, dan pengendalian biaya. Sementara itu, Teh Idaman, Istana Juice Learsha, dan Susu Jahe lebih banyak menggunakan penyesuaian harga jual, sedangkan Hotang & Corndog mempertahankan harga karena dampak kenaikan plastik relatif kecil. Efisiensi produksi membantu mengendalikan biaya dan menjadi bagian dari penyesuaian strategi harga jual untuk mempertahankan pendapatan atau keuntungan. Namun, efisiensi tidak selalu mampu mempertahankan pendapatan sepenuhnya karena kondisi penjualan, jumlah konsumen, dan biaya lainnya juga memengaruhi hasil usaha. Dengan demikian, peran efisiensi produksi dalam penelitian ini dipahami berdasarkan pengalaman dan pola hasil wawancara, bukan melalui pengujian mediasi secara statistik. Secara keseluruhan, kenaikan harga plastik memengaruhi pengelolaan biaya UMKM, tetapi dampaknya terhadap pendapatan berbeda pada setiap usaha. UMKM merespons melalui kenaikan atau mempertahankan harga, penyesuaian jumlah produk,

pengaturan bahan, dan efisiensi produksi sesuai dengan jenis usaha, biaya, kondisi konsumen, dan kemampuan masing-masing.

Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini bersumber dari hasil wawancara terhadap delapan informan pelaku UMKM di Kecamatan Maja, Kabupaten Lebak. Data diolah secara deskriptif melalui tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Hasil reduksi menunjukkan bahwa seluruh informan mengalami kenaikan harga plastik atau perlengkapan kemasan, seperti gelas plastik, kantong plastik, wadah makanan, *styrofoam*, dan perlengkapan lainnya. Kenaikan tersebut terutama menyebabkan bertambahnya biaya kemasan dan biaya produksi, tetapi dampaknya terhadap pendapatan setiap UMKM berbeda sesuai dengan jumlah penggunaan kemasan, karakteristik usaha, serta kemampuan dalam mengendalikan biaya.

Pada Teh Idaman, harga gelas meningkat dari sekitar Rp280.000 menjadi Rp560.000 per kotak sehingga harga beberapa produk dinaikkan, meskipun jumlah penjualan menurun dan pendapatan masih sekitar Rp2.000.000. Hotang & Corndog mempertahankan harga jual karena biaya plastik hanya sekitar 0,6%-1% dari biaya produksi. Dink Dink menghadapi kenaikan harga gelas dengan menggunakan bahan dan kemasan yang lebih ekonomis serta menaikkan harga produk dari Rp8.000 menjadi Rp9.000. Seblak Mimi Dino mengalami penurunan keuntungan per produk dari sekitar Rp2.000 menjadi Rp1.000 dan melakukan penyesuaian terhadap beberapa komponen tambahan. Siomay & Batagor Hoki mempertahankan harga Rp10.000 dengan mengurangi jumlah isi dari 10 menjadi 8 buah. Cilor Cinta melakukan pengendalian biaya dan mempertimbangkan antara menaikkan harga atau mengurangi jumlah produk. Istana Juice Learsha menaikkan harga pada beberapa jenis minuman, sedangkan produk lainnya tetap menggunakan harga sebelumnya. Sementara itu, Susu Jahe menaikkan harga sekitar Rp1.000, tetapi pendapatannya menurun dari sekitar Rp350.000 menjadi Rp300.000 dan jumlah penjualan sedikit berkurang.

Berdasarkan hasil penyajian data, strategi harga jual yang diterapkan informan meliputi kenaikan harga produk, mempertahankan harga dengan mengurangi jumlah isi, menaikkan harga pada produk tertentu, serta mempertahankan harga melalui pengendalian biaya. Penentuan strategi tidak hanya didasarkan pada kenaikan biaya produksi, tetapi juga mempertimbangkan modal, harga pokok produksi, kondisi pasar, daya beli, dan respons konsumen. Sementara itu, efisiensi produksi dilakukan melalui penghematan bahan, penggunaan kemasan alternatif yang lebih murah, pengaturan jumlah isi, penyesuaian komponen produk, serta pengendalian biaya. Beberapa UMKM tetap mempertahankan bahan dan kualitas produk karena perubahan bahan dapat memengaruhi rasa dan kualitas yang diterima konsumen.

Dari sisi pendapatan, sebagian UMKM masih mampu mempertahankan kondisi pendapatan meskipun biaya produksi meningkat. Teh Idaman masih memperoleh pendapatan sekitar Rp2.000.000, Dink Dink memiliki omzet harian sekitar Rp250.000-Rp400.000, sedangkan Hotang & Corndog, Siomay & Batagor Hoki, dan Istana Juice Learsha menunjukkan pendapatan yang relatif stabil. Sebaliknya, Susu Jahe mengalami penurunan pendapatan, sedangkan Seblak Mimi Dino lebih merasakan penurunan margin keuntungan per produk. Dengan demikian, kenaikan harga plastik tidak secara otomatis menyebabkan seluruh UMKM mengalami penurunan pendapatan, tetapi lebih banyak memberikan tekanan terhadap biaya produksi dan margin keuntungan. Setiap UMKM merespons kenaikan tersebut melalui strategi harga jual dan efisiensi produksi yang disesuaikan dengan kondisi usaha, produk yang dijual, serta kemampuan konsumen dalam menerima perubahan harga.

Analisis Berdasarkan Fokus Penelitian

Dampak Kenaikan Harga Plastik terhadap Pendapatan UMKM

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga plastik terutama menyebabkan bertambahnya biaya kemasan dan biaya produksi. Seluruh informan mengalami perubahan harga plastik atau perlengkapan kemasan, tetapi dampaknya terhadap pendapatan berbeda pada setiap UMKM. Sebagian UMKM mampu mengatasi peningkatan biaya melalui penyesuaian harga jual dan efisiensi produksi sehingga pendapatan relatif stabil. Namun, Susu Jahe mengalami penurunan pendapatan sekitar Rp50.000 setelah kenaikan biaya dan perubahan harga jual. Dengan demikian, kenaikan harga plastik lebih banyak memberikan tekanan terhadap biaya produksi dan margin keuntungan, sedangkan pengaruhnya terhadap pendapatan bergantung pada kemampuan masing-masing UMKM dalam menyesuaikan biaya.

Strategi Harga Jual UMKM dalam Menghadapi Kenaikan Harga Plastik

Strategi harga jual yang diterapkan informan meliputi kenaikan harga, pengurangan jumlah isi dengan harga tetap, penyesuaian harga pada produk tertentu, serta pengendalian biaya. Dalam menentukan harga, informan mempertimbangkan biaya bahan, biaya kemasan, modal, harga pokok produksi, kondisi pasar, dan kemampuan konsumen. Dink Dink menaikkan harga dari Rp8.000 menjadi Rp9.000, sedangkan Susu Jahe menaikkan harga sekitar Rp1.000. Sebaliknya, Siomay & Batagor Hoki mempertahankan harga Rp10.000 dengan mengurangi jumlah isi, sementara Hotang & Corndog mempertahankan harga karena kenaikan biaya plastik relatif kecil. Hal ini menunjukkan bahwa strategi harga disesuaikan dengan kondisi biaya dan daya beli konsumen.

Efisiensi Produksi yang Dilakukan UMKM

Efisiensi produksi dilakukan untuk mengurangi tekanan akibat peningkatan biaya. Bentuk efisiensi meliputi penghematan bahan, pengaturan jumlah isi, penggunaan bahan atau kemasan alternatif, serta pengendalian biaya. Dink Dink menggunakan kemasan yang lebih murah, Siomay & Batagor Hoki mengurangi jumlah isi dari 10 menjadi 8 buah, sedangkan Seblak Mimi Dino melakukan penyesuaian pada beberapa komponen produk. Namun, efisiensi tidak selalu dilakukan dengan mengurangi bahan karena beberapa UMKM tetap mempertahankan takaran untuk menjaga rasa dan kualitas. Oleh karena itu, efisiensi dilakukan dengan mempertimbangkan keseimbangan antara penghematan biaya dan kualitas produk.

Peran Efisiensi Produksi dalam Menjembatani Kenaikan Harga Plastik dan Strategi Harga Jual terhadap Pendapatan UMKM

Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi produksi berperan dalam membantu UMKM menghadapi kenaikan biaya plastik sekaligus menentukan strategi harga jual. Dink Dink melakukan penyesuaian bahan dan menggunakan kemasan yang lebih murah, kemudian menyesuaikan harga jual. Siomay & Batagor Hoki mengurangi jumlah isi agar harga tetap dipertahankan, sedangkan Seblak Mimi Dino menyesuaikan komponen tertentu agar harga utama produk tetap dapat diterima konsumen. Namun, efisiensi memiliki batasan karena pengurangan bahan secara berlebihan dapat memengaruhi kualitas dan rasa. Oleh sebab itu, UMKM dapat memilih alternatif lain, seperti menaikkan harga secara bertahap atau menggunakan kemasan yang lebih ekonomis. Dalam penelitian ini, efisiensi produksi dipahami sebagai proses yang membantu UMKM menghadapi perubahan biaya, menentukan penyesuaian harga jual, dan menjaga pendapatan. Istilah mediasi digunakan secara konseptual berdasarkan temuan lapangan dan tidak merujuk pada pengujian mediasi secara statistik.

Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Tahap akhir analisis data dilakukan dengan menarik kesimpulan berdasarkan hasil wawancara yang telah dibandingkan dan dikelompokkan sesuai fokus penelitian, kemudian diverifikasi dengan meninjau kembali data untuk memastikan kesesuaiannya dengan informasi yang diberikan informan. Hasil analisis menunjukkan bahwa seluruh UMKM mengalami kenaikan harga plastik yang terutama berdampak pada peningkatan biaya kemasan dan biaya produksi. Dampaknya terhadap pendapatan berbeda pada setiap usaha. Sebagian UMKM mampu mempertahankan pendapatan melalui penyesuaian harga jual, efisiensi, dan pengendalian biaya, sedangkan sebagian lainnya mengalami penurunan pendapatan atau keuntungan.

Strategi harga jual yang diterapkan meliputi kenaikan harga, mempertahankan harga dengan mengurangi jumlah isi, penyesuaian pada produk tertentu, serta pengendalian biaya. Strategi tersebut disesuaikan dengan kondisi biaya produksi dan kemampuan konsumen. Efisiensi produksi dilakukan melalui penghematan bahan, penggunaan kemasan yang lebih ekonomis, pengaturan jumlah produk, dan pengendalian biaya dengan tetap mempertimbangkan kualitas. Berdasarkan keseluruhan hasil tersebut, dapat dipahami bahwa kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan pendapatan saling berkaitan melalui berbagai bentuk penyesuaian yang dilakukan masing-masing UMKM. Efisiensi produksi membantu mengurangi tekanan biaya dan menjadi salah satu pertimbangan dalam menentukan strategi harga jual, sehingga UMKM dapat mempertahankan kondisi pendapatan atau mengurangi dampak penurunan yang terjadi.

Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dilakukan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh dapat dipercaya dan menggambarkan kondisi yang ditemukan di lapangan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan data yang diperoleh melalui wawancara terhadap delapan informan UMKM di Kecamatan Maja yang terlibat langsung dalam pengelolaan usaha, penggunaan plastik, penentuan harga jual, biaya produksi, efisiensi produksi, dan kondisi pendapatan. Keabsahan data dilakukan melalui triangulasi sumber dan triangulasi teknik dengan membandingkan informasi mengenai kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan pendapatan UMKM.

Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi dari delapan informan yang terdiri atas UMKM makanan dan minuman. Hasil perbandingan menunjukkan bahwa seluruh informan mengalami perubahan harga plastik atau kemasan, tetapi dampaknya berbeda sesuai kondisi masing-masing usaha. Sebagian informan mengalami peningkatan biaya, sementara sebagian lainnya mampu mempertahankan pendapatan melalui penyesuaian harga, jumlah produk, dan pengendalian biaya. Strategi yang diterapkan juga beragam, mulai dari menaikkan harga hingga mempertahankan harga dengan menyesuaikan jumlah atau komponen produk. Dalam efisiensi produksi, beberapa informan mengurangi penggunaan bahan atau memilih bahan dan kemasan yang lebih ekonomis.

Triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi mengenai pengalaman informan dalam menghadapi kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan kondisi pendapatan. Observasi dilakukan untuk melihat kondisi usaha serta penggunaan plastik atau kemasan, sedangkan dokumentasi digunakan sebagai data pendukung. Perbandingan ketiga teknik tersebut dilakukan untuk memastikan kesesuaian informasi yang diberikan informan dengan kondisi yang ditemukan di lapangan.

Selain triangulasi, keabsahan data juga diperhatikan melalui transferabilitas, dependabilitas, dan konfirmabilitas. Transferabilitas dilakukan dengan memberikan gambaran mengenai objek, karakteristik informan, jenis usaha, lama usaha, dan fokus penelitian sehingga hasil dapat dipertimbangkan pada kondisi yang memiliki karakteristik serupa. Dependabilitas dilakukan dengan memastikan proses penelitian berjalan secara konsisten, mulai dari penentuan informan, wawancara, pengelompokan data, penyajian, analisis, hingga penarikan kesimpulan. Sementara itu, konfirmabilitas dilakukan dengan memastikan bahwa hasil penelitian didasarkan pada data lapangan yang diperoleh dari informan serta didukung observasi dan dokumentasi, bukan semata-mata pendapat peneliti.

Dengan demikian, hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan karena analisis didasarkan pada data lapangan dan disesuaikan dengan fokus penelitian. Efisiensi produksi dipahami sebagai upaya untuk mengendalikan biaya dan membantu menghubungkan perubahan biaya dengan strategi harga jual serta kondisi pendapatan. Peran tersebut dipahami berdasarkan pola dan pengalaman yang ditemukan di lapangan dan tidak dibuktikan melalui pengujian mediasi secara statistik.

Temuan Penelitian

Temuan penelitian diperoleh dari hasil wawancara dengan delapan pelaku UMKM di Kecamatan Maja yang terdiri atas usaha makanan dan minuman. Data dikelompokkan berdasarkan dampak kenaikan harga plastik terhadap pendapatan, strategi harga jual, efisiensi produksi, serta peran efisiensi produksi dalam menghadapi perubahan biaya dan harga jual. Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh UMKM mengalami kenaikan harga plastik atau perlengkapan kemasan, seperti *cup*, kantong plastik, *styrofoam*, dan kemasan lainnya. Kenaikan tersebut menyebabkan biaya produksi meningkat, tetapi dampaknya terhadap pendapatan dan keuntungan berbeda pada setiap usaha. Sebagian UMKM mampu mempertahankan pendapatan atau omzet melalui penyesuaian harga jual, jumlah produk, dan pengendalian biaya, sedangkan sebagian lainnya mengalami penurunan keuntungan atau pendapatan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kenaikan harga plastik tidak selalu secara langsung menyebabkan penurunan pendapatan karena setiap pelaku usaha memiliki kemampuan penyesuaian yang berbeda.

Dalam menghadapi kenaikan biaya, strategi harga jual yang diterapkan meliputi menaikkan harga secara bertahap, mempertahankan harga dengan mengurangi jumlah produk, menyesuaikan harga pada produk tertentu, serta mempertahankan harga melalui pengendalian biaya. Beberapa UMKM menaikkan harga sekitar Rp1.000 atau menyesuaikan harga produk dari Rp8.000 menjadi Rp9.000, sedangkan usaha lainnya tetap mempertahankan harga dengan mengurangi jumlah isi atau melakukan penyesuaian pada komponen produk. Penentuan strategi tersebut mempertimbangkan biaya produksi, harga kemasan, daya beli konsumen, kualitas produk, dan kemungkinan perubahan jumlah pelanggan. Efisiensi produksi juga menjadi salah satu upaya yang dilakukan untuk mengurangi tekanan akibat kenaikan biaya. Bentuk efisiensi meliputi pengurangan jumlah atau takaran bahan, penggunaan bahan alternatif yang lebih murah, pemilihan kemasan yang lebih ekonomis, pengaturan jumlah produk, dan pengendalian biaya produksi. Namun, beberapa UMKM memilih tidak mengurangi bahan atau takaran karena ingin mempertahankan rasa dan kualitas produk. Oleh karena itu, efisiensi dilakukan sesuai dengan kondisi dan karakteristik masing-masing usaha.

Secara keseluruhan, temuan penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga plastik meningkatkan biaya produksi UMKM dan mendorong pelaku usaha melakukan berbagai penyesuaian melalui strategi harga jual dan efisiensi produksi. Efisiensi produksi membantu sebagian UMKM mengendalikan biaya dan mengurangi dampak kenaikan harga plastik terhadap

keuntungan maupun pendapatan. Peran tersebut berlangsung melalui berbagai bentuk penyesuaian yang dilakukan masing-masing UMKM, sehingga hasilnya tidak sama pada setiap usaha dan tetap dipengaruhi oleh kondisi biaya, jenis produk, kualitas, serta kemampuan konsumen dalam menerima perubahan harga.

Pembahasan

Dampak Kenaikan Harga Plastik terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Maja

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kenaikan harga plastik meningkatkan biaya kemasan dan biaya produksi UMKM, tetapi dampaknya terhadap pendapatan berbeda pada setiap usaha. Kenaikan harga plastik tidak selalu menyebabkan penurunan pendapatan karena sebagian UMKM mampu melakukan penyesuaian harga jual, jumlah produk, dan pengendalian biaya. Informan 1 dan 2 melakukan penyesuaian jumlah produk atau harga agar pendapatan tetap terjaga. Informan 3 mengalami penurunan keuntungan karena peningkatan biaya tidak dapat sepenuhnya dibebankan kepada konsumen, sedangkan Informan 4 relatif tidak mengalami perubahan karena kenaikan biaya plastik kecil. Informan 5 mengalami peningkatan pengeluaran tetapi pendapatan relatif tetap. Informan 6 mengalami penurunan keuntungan, sementara Informan 7 mengalami penurunan pendapatan dari sekitar Rp350.000 menjadi Rp300.000. Informan 8 masih memperoleh pendapatan relatif sama, meskipun jumlah penjualan sedikit berkurang setelah kenaikan harga. Dengan demikian, kenaikan harga plastik lebih banyak berdampak pada peningkatan biaya produksi dan berkurangnya keuntungan. Besarnya dampak terhadap pendapatan bergantung pada kemampuan UMKM dalam mengendalikan biaya, menentukan harga jual, mempertahankan pelanggan, dan menyesuaikan kegiatan produksi.

Strategi Harga Jual yang Diterapkan UMKM di Kecamatan Maja dalam Menghadapi Kenaikan Harga Plastik

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyesuaian harga jual menjadi salah satu strategi UMKM dalam menghadapi kenaikan biaya plastik. Penentuan harga mempertimbangkan biaya produksi, harga bahan dan kemasan, keuntungan, serta kemampuan konsumen. Sebagian informan menaikkan harga secara bertahap. Informan 3 menaikkan harga dari Rp8.000 menjadi Rp9.000, Informan 7 menaikkan harga sekitar Rp1.000, sedangkan Informan 8 menaikkan harga teh biasa dari Rp2.500 menjadi Rp3.000 dan Thai Tea dari Rp6.000 menjadi Rp7.000. Sementara itu, Informan 1 mempertahankan harga dengan mengurangi jumlah produk, Informan 2 mempertimbangkan kenaikan harga atau pengurangan jumlah produk, dan Informan 6 mempertahankan harga produk utama dengan menyesuaikan beberapa komponen. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa strategi harga tidak hanya dilakukan melalui kenaikan harga, tetapi juga melalui penyesuaian jumlah produk, perubahan komponen, promosi, dan upaya mempertahankan pelanggan. Strategi tersebut dipilih dengan mempertimbangkan peningkatan biaya sekaligus daya beli konsumen.

Efisiensi Produksi yang Dilakukan UMKM di Kecamatan Maja dalam Menghadapi Kenaikan Harga Plastik dan Strategi Harga Jual

Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi produksi dilakukan untuk mengurangi tekanan akibat peningkatan biaya. Bentuk efisiensi meliputi pengurangan jumlah produk, pengaturan takaran bahan, penggunaan bahan alternatif yang lebih murah, serta pemilihan kemasan yang lebih ekonomis. Informan 1 mengurangi jumlah produk dalam satu porsi, Informan 3 mengurangi takaran bahan tertentu, menggunakan alternatif yang lebih murah, dan memilih *cup* yang lebih ekonomis, sedangkan Informan 6 menyesuaikan beberapa *topping* dan penggunaan kemasan. Namun, Informan 4 dan 7 tetap mempertahankan takaran dan kualitas

produk karena pengurangan bahan dapat memengaruhi rasa. Informan 5 juga mempertahankan bahan utama dan lebih memilih menyesuaikan harga jual. Temuan tersebut menunjukkan bahwa efisiensi produksi tidak selalu berarti mengurangi bahan, tetapi dapat dilakukan melalui pemilihan bahan dan kemasan yang lebih terjangkau, pengaturan penggunaan bahan, serta pengendalian biaya. Penerapannya disesuaikan dengan kondisi usaha dan tetap mempertimbangkan kualitas serta kepuasan konsumen.

Peran Efisiensi Produksi dalam Menjembatani Dampak Kenaikan Harga Plastik dan Strategi Harga Jual terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Maja

Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi produksi berperan dalam membantu UMKM mengendalikan biaya ketika harga plastik meningkat. Efisiensi dilakukan melalui pengaturan jumlah produk, penyesuaian takaran bahan, penggunaan bahan alternatif, dan pemilihan kemasan yang lebih ekonomis sehingga sebagian beban biaya dapat ditekan. Efisiensi juga berkaitan dengan keputusan harga jual. Ketika harga dinaikkan, efisiensi membantu mengurangi biaya yang harus ditanggung, sedangkan ketika harga dipertahankan, efisiensi digunakan untuk mengendalikan biaya produksi. Namun, tidak semua UMKM dapat melakukan pengurangan bahan atau takaran karena mempertahankan kualitas dan rasa menjadi pertimbangan utama. Dengan demikian, efisiensi produksi membantu UMKM menyesuaikan peningkatan biaya dengan strategi harga jual dan kondisi pendapatan. Efisiensi digunakan untuk menekan biaya yang masih dapat dikendalikan, sedangkan penyesuaian harga digunakan untuk menutup biaya yang tidak dapat ditekan. Dalam penelitian ini, peran tersebut dipahami secara konseptual berdasarkan temuan lapangan dan tidak diuji sebagai mediasi secara statistik.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai dampak kenaikan harga plastik dan strategi harga jual terhadap pendapatan UMKM dengan mediasi efisiensi produksi di Kecamatan Maja, dapat disimpulkan bahwa kenaikan harga plastik dan kemasan meningkatkan biaya usaha, tetapi dampaknya terhadap pendapatan berbeda pada setiap UMKM. Sebagian mengalami penurunan keuntungan atau margin, sedangkan sebagian lainnya mampu mempertahankan pendapatan melalui penyesuaian harga jual, jumlah produk, dan pengendalian biaya. Strategi harga yang diterapkan meliputi kenaikan harga, mempertahankan harga dengan menyesuaikan jumlah atau komponen produk, serta menaikkan harga pada produk tertentu dengan mempertimbangkan biaya produksi, harga bahan dan kemasan, kualitas, serta kemampuan konsumen.

Efisiensi produksi menjadi salah satu upaya untuk mengurangi tekanan biaya melalui penyesuaian jumlah atau takaran produk, penggunaan bahan yang lebih ekonomis, pemilihan kemasan yang lebih murah, dan pengendalian biaya. Namun, beberapa UMKM tetap mempertahankan bahan dan takaran untuk menjaga kualitas dan rasa produk. Efisiensi produksi membantu UMKM mengendalikan sebagian peningkatan biaya dan menjadi pertimbangan dalam menentukan strategi harga jual. Dengan demikian, efisiensi dan strategi harga jual saling berkaitan dalam menjaga pendapatan atau keuntungan usaha. Dalam penelitian kualitatif ini, peran efisiensi produksi sebagai mediasi dipahami berdasarkan keterkaitan temuan lapangan dan tidak diuji secara statistik.

Bagi pelaku UMKM, disarankan untuk meningkatkan pencatatan dan pengelolaan biaya, khususnya biaya plastik dan kemasan, serta menerapkan efisiensi produksi tanpa mengurangi kualitas produk. Penetapan harga jual perlu mempertimbangkan biaya produksi, harga pokok produksi, kondisi persaingan, dan kemampuan konsumen. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian dapat melibatkan lebih banyak UMKM dan wilayah yang berbeda serta mengkaji faktor lain seperti harga bahan baku, tenaga kerja, jumlah penjualan, daya beli, dan persaingan usaha.

Penelitian berikutnya juga dapat menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran untuk mengukur keterkaitan antara kenaikan harga plastik, strategi harga jual, efisiensi produksi, dan pendapatan UMKM secara lebih terstruktur.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadani, Z. L. (2025). Optimalisasi manajemen persediaan bahan baku melalui metode EOQ pada UMKM Sambal Valir. *Journal of Sustainability and Science Economic*, 3(2), 55-63.
- Anjarwati, I. S., Romadhon, F., & Luthfiani, A. D. (2025). Menembus kompetisi pasar: Analisis keakuratan penentuan harga jual berbasis harga pokok produksi UMKM. *Jurnal Riset Akuntansi*, 5(2), 129-138.
- Aprilyan, Y., Sasanti, E. E., & Nurabiah. (2022). Pengaruh e-commerce terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Risma*, 2(2), 292-306.
- Aftitah, F. N., Labana, J. K., Hasanah, K., & Hadi, N. L. F. M. (2025). Pengaruh UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia pada tahun 2023. *JKPIM: Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 3(1), 32-43.
- Elita, S. S., Yumiati, Y., & Andriani, E. (2023). Kenaikan harga bahan baku dan pengaruhnya terhadap pendapatan produsen tempe di Kecamatan Kepahiang. *Jurnal Agroqua*, 21(1), 263-270.
- Firdaus, F. F., & Prasetyo, B. (2025). Analisis efektivitas dan efisiensi manajemen produksi Ranusa Food. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 2(2), 3603-3622.
- Fitri, D. A., Puspitasari, E. Y., & Dzulhasni, S. (2025). Analisis perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode full costing sebagai dasar penentuan harga jual (Studi kasus UMKM Ayakh Ugan di Kota Baturaja). *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 9(3), 1-14.
- Giovanni, R. E., & Ilat, V. (2021). Penerapan metode variable costing dalam perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual pada UMKM Ci'Eng Manado. *Jurnal EMBA*, 9(2), 661-667.
- Hamdani, R., Siregar, D. I., Astuti, A. T., Hardilawati, W. L., Ahmadi, & Siregar, Z. M. E. (2023). Linking dynamic capability, supply chain and raw material uncertainty to Indonesian SMEs manufacturing operational performance. *Access to Success*, 24(193), 39-45.
- Harianja, A. Z., Simanullang, M. W., & Rizal, M. (2023). Peran anggaran bahan baku dalam sistem penganggaran perusahaan untuk meningkatkan efisiensi produksi. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 1(2), 30-37.
- Hendratni, T. W., & Sudarmaji, E. (2024). Strategi penetapan harga dan promosi dalam meningkatkan penjualan nasi box diet merah. *Capacitarea: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 93-99.
- Herni, H., Wanta, W., & Hidayaty, D. E. (2024). Analisis biaya produksi pada UMKM Kerupuk Putih Parida. *Journal of Economic, Business and Accounting (COSTING)*, 7(5), 1096-1105.
- Irfan, M., Abdurrohman, Usman, A., & Nst, M. I. (2025). Tinjauan sistematis tentang strategi, tantangan, dan peningkatan daya saing UMKM di Indonesia. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 8(5), 1021-1029.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2024). *Menko Airlangga: Pemerintah dukung bentuk kolaborasi baru agar UMKM Indonesia jadi bagian rantai pasok industri global*.
- Khaeria, N., Murthi, N. L. P. T., Triadji, T. P., & Azizah, C. Y. N. (2023). Pendapatan dan beban. *ULIL ALBAB: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(2), 741-745.
- Laraswati, N. R., & Fariana, R. (2023). Dampak kenaikan harga bahan baku dan harga jual

- terhadap pendapatan CV. Samudra Anugerah Sion. *Journal of Sustainability Business Research*, 4(2), 83-89.
- Mardiah, A., Lamsir, S., Amalia, Prihanto, P. H., & Mahmudin, T. (2025). Analisis tingkat pendapatan pada UMKM. *Jurnal Lentera Bisnis*, 14(2), 2747-2760.
- Ngadiyono. (2023). Analisis efisiensi ekonomi penggunaan faktor produksi pada UMKM di Laboratorium Kewirausahaan Universitas Negeri Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, 2(1), 1-11.
- Odang, N. K., & Sidabutar, G. R. A. (2024). Maksimalisasi profit UMKM berdasarkan perspektif *pricing strategy*. *Jurnal Riset dan Aplikasi: Akuntansi dan Manajemen*, 7(1).
- OECD. (2022). *Global Plastics Outlook: Economic Drivers, Environmental Impacts and Policy Options*. OECD Publishing.
- Prasetyo, I., Saddewisasi, W., & Prasetyo, A. (2021). Penerapan strategi penentuan harga jual dalam menunjang kesuksesan usaha UMKM Aneka Snack. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 12(2), 305-309.
- Rahmawati, L. D. (2020). Pengaruh biaya terhadap harga pokok produksi pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Assets*, 9(2), 112-124.
- Sari, M. K., & Happy, F. (2025). Pengaruh biaya produksi dan harga pokok produksi terhadap harga jual UMKM Desa Trayeman. *Integrative Perspectives of Social and Science Journal (IPSSJ)*, 2(5), 7720-7727.
- Sutisna, N. W., & Effane, A. (2022). Fungsi manajemen sarana dan prasarana. *Karimah Tauhid*, 1(2), 226-233.
- Wati, D. L., Septianingsih, V., Khoeruddin, W., & Al-Qorni, Z. Q. (2024). Peranan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam meningkatkan perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMAK)*, 3(1), 265-282.