

Analisis Dampak Kenaikan Harga Bahan Pokok Produksi terhadap Harga Jual dan Keberlangsungan UMKM (Studi Kasus Produksi Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih di Desa Bandar Khalipah)

Ardhia Prameswari¹, Dinda Namira Hsb², Dindy Rizka Octavia³, Rika Nurmitha⁴,
Riska Veronika⁵, M. Taufiq Azhari⁶

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, Indonesia

Email : aprameswari01@gmail.com¹, hasibuan2044@gmail.com²,
dindyrizkaoctavia@gmail.com³, rika.nurmitha20@gmail.com⁴,
riskavero012@gmail.com⁵, Taufiqazhari28@gmail.com⁶

Abstrak—Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak kenaikan harga bahan pokok produksi pembuatan beteng-beteng, terutama minyak goreng terhadap harga jual dan keberlangsungan usaha produksi beteng-beteng di Desa Bandar Khalipah. Metode yang digunakan pada penelitian ini ialah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, dan dengan memakai teknik *non probability sampling*. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa meskipun harga minyak goreng mengalami kenaikan yang cukup signifikan hal tersebut tidak mempengaruhi harga beteng-beteng itu sendiri. Karena para pengusaha jajanan beteng-beteng tersebut memiliki strategi khusus yaitu dengan cara mengurangi jumlah takaran pada beteng-beteng dalam tiap perkemasannya.

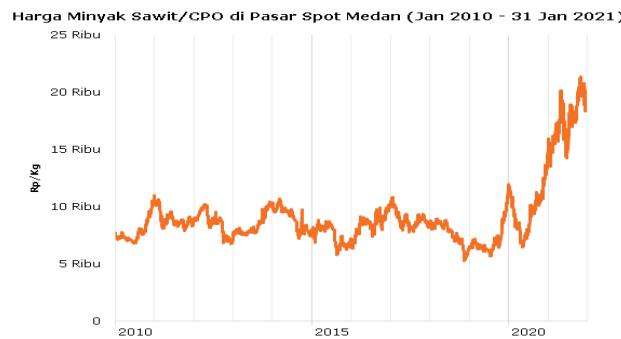
Abstract—*This study aims to determine the impact of the increase in the price of basic commodities, especially cooking oil on the selling price and the sustainability of the beteng-beteng production business in Bandar Khalipah Village. The method used in this study is a qualitative method with a descriptive approach, and by using a non-probability sampling technique. The results of this study explain that although the price of cooking oil has increased significantly, it does not affect the price of the beteng itself. Because the entrepreneurs of the jajan beteng have a special strategy, namely by reducing the number of doses of the beteng in each packaging.*

Keywords—*Cost of Production, Selling Price, MSME*

PENDAHULUAN

Di Indonesia keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sudah sangat banyak ditemukan dan tidak dapat dihindarkan dari masyarakat saat ini. Karena keberadaan UMKM bermanfaat dalam pendistribusian pendapat masyarakat. Pengembangan UMKM menjadi salah satu instrument untuk meningkatkan daya beli minat masyarakat, yang akhirnya menjadi pengaman dari terjadinya krisis moneter. UMKM juga sangat berperan penting dalam meningkatkan perekonomian nasional, karena UMKM ini mencakup hampir seluruh lapangan usaha sehingga kontribusi dari UMKM ini sangat besar bagi peningkatan pendapatan untuk masyarakat yang menengah ke bawah. Tidak hanya itu, UMKM ini dapat menyerap tenaga kerja dalam skala yang cukup besar, sehingga mampu mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan di Indonesia.

Namun terdapat kendala yang saat ini membuat resah para pelaku usaha UMKM yaitu kenaikan harga bahan pokok. Pada saat ini yang mengalami kenaikan yang cukup signifikan adalah minyak goreng, sehingga memicu bahan pokok lain ikut melonjak. Tidak sedikit masyarakat mengeluh akibat tidak dapat membeli bahan makanan seperti sebelum harganya naik. Karena sejatinya kenaikan harga bahan pokok ini sangat dirasakan oleh masyarakat menengah kebawah, sedangkan untuk masyarakat menengah keatas tidak terlalu merasakannya sebab mereka masih mampu untuk membelinya. Dan pelaku usaha UMKM juga merasakan dampak dari meningkatnya harga bahan pokok ini. Namun sampai saat ini pemerintah masih belum dapat mengantisipasi permasalahan terkait meningkatnya harga bahan pokok ini.



Gambar 1.1 Grafik Harga Minyak Sawit Periode Januari 2010 - 31 Januari 2021

Tren Harga Minyak Goreng Nasional

Maret 2022



Sumber: Sistem Pemantauan Pasar dan Kebutuhan Pokok (SP2KP) Kementerian Perdagangan

Gambar 1.2 Grafik Kenaikan Harga Minyak Goreng Nasional Maret 2022

Harga jual pada suatu produk merupakan salah satu penyebab yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat, karena mereka mempertimbangkan harga ketika memutuskan apakah akan membeli suatu produk. Biasanya kualitas lebih diunggulkan daripada harga, namun tidak dapat dipungkiri bahwa harga memegang peranan yang sangat penting dalam pengambilan keputusan pembelian suatu produk konsumen. Untuk dapat menentukan harga jual yang tepat, harus mengetahui terlebih dahulu biaya produksinya. Hal ini dikarenakan biaya produksi menjadi dasar bagi suatu pelaku usaha UMKM untuk menentukan harga jualnya.

Ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha UMKM “Beteng-Beteng” yang terdapat di daerah Tembung, Bandar khalipah Medan. Permasalahan yang mendasar dihadapi oleh pemilik usaha ini adalah meningkatkannya harga bahan pokok, terutama minyak goreng, karena untuk pembuatan dari beteng-beteng ini sangat memerlukan minyak goreng, harga jual yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat dan juga kurangnya akses pemasaran produk. Hal inilah yang menjadi pertimbangan peneliti untuk melakukan penelitian tentang “Analisis Dampak Kenaikan Harga Bahan Pokok Produksi Terhadap Harga Jual dan Keberlangsungan UMKM (Studi Kasus Produksi Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih di Tembung Bandar Khalipah Kota Medan)”.

KAJIAN TEORI

Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi menurut RA. Supriyono (2002) yaitu besarnya biaya produksi yang berhubungan dengan produk yang diciptakan dan diukur melalui nilai mata uang berupa uang yang dibayarkan atau nilai jasa yang diberikan, atau tambahan modal yang diberikan oleh perusahaan pada proses produksi baik di masa lalu ataupun di masa depan, atau hutang yang timbul.

Unsur-unsur yang harus diperhatikan dalam menentukan harga pokok produksi diantaranya yaitu 1) Biaya bahan baku, hal ini berkaitan dengan produksi, kuantiti produk dan penjualan. 2) Biaya tenaga kerja langsung, dan 3) Biaya *overhead* pabrik, seperti biaya peralatan, pemeliharaan, dan bangunan pabrik (Mulyadi, 2001)

Tujuan dari penentuan harga pokok produksi antara lain penentuan harga jual produk karena dengan cara ini perusahaan dapat menentukan harga jual produknya, memantau realisasi biaya produksi untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang dikeluarkan sesuai dengan perhitungan sebelumnya, menghitung laba rugi periodik untuk menentukan produk yang berkontribusi untuk menutupi biaya non-produksi dan untuk mencapai laba rugi, kemudian tentukan biaya persediaan produk jadi dan barang dalam proses yang disajikan di neraca (Mulyadi, 2001).

Ahmad (2012) menyatakan ada beberapa metode dalam penentuan harga pokok produksi diantaranya 1) *Full Costing* (Metode Harga Pokok Penuh) yaitu suatu metode yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi dalam harga pokok produksi. 2) *Variable Costing* (Metode Harga Pokok Variable) adalah metode yang hanya memperhitungkan biaya variabel dalam harga pokok produksi.

Harga Jual

Ahmad (2012) mendefinisikan harga jual merupakan nilai akhir dari suatu produk, yang berupa penjumlahan biaya produksi dan biaya lainnya dalam menghasilkan suatu barang ditambah keuntungan yang diinginkan.

Sunarto (2003) menyatakan penetapan harga jual mempunyai beberapa tujuan, yaitu 1) berorientasi pada keuntungan, 2) berorientasi pada kuantitas seperti dalam ton, kg, rupiah atau pangsa pasar, 3) berorientasi pada citra (*Image*), 4) menstabilkan harga jual agar dapat menjalin hubungan yang seimbang antara harga suatu perusahaan dengan harga pemimpin industri, 5) Tujuan lainnya seperti mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan kembali, atau menghindari campur tangan pemerintah.

a. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

UMKM merupakan salah satu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha mikro kecil dan menengah. Usaha Mikro Kecil Menengah adalah bisnis yang berperan penting dalam perekonomian Indonesia, baik dari segi penciptaan lapangan kerja maupun dalam hal jumlah bisnis (Rudjito, 2003).

b. Keberlanjutan Usaha (*Business Sustainability*)

Keberlanjutan Usaha (*Business Sustainability*) adalah upaya bisnis untuk mencegah dampak buruk dari lingkungan dan sosial agar generasi yang akan datang memiliki sumber daya yang cukup untuk memenuhi kebutuhan mereka. Keberhasilan di pasar global yang berkualitas tinggi akan membuat keberlanjutan bisnis aman bagi lingkungan (Narayanadp, 2018)

Adapun manfaat keberlanjutan usaha (*Business Sustainability*), sebagaimana tertuang dalam laporan (Beritasatu, 2016), adalah:

- 1) Meningkatkan produktivitas. Keberlanjutan bisnis mirip dengan menyederhanakan proses produksi dan mengurangi aktivitas yang berlebihan, sehingga biaya produksi yang dikeluarkan pun ikut berkurang.
- 2) Membuka peluang investasi. Investor akan mencari perusahaan yang dapat mengelola keuangan dan lingkungan dengan baik serta memiliki sumber daya manusia yang berkelanjutan untuk berinvestasi di perusahaan tersebut.
- 3) Pelestarian lingkungan. Semakin waspada lingkungan bisnis, maka semakin dapat pula suatu bisnis mengambil keuntungan melalui lingkungan sekitarnya.
- 4) SDM yang baik. Dengan pengelolaan SDM yang baik melalui kemampuan dan keterampilan yang dimiliki karyawan, dapat membuat mereka termotivasi dan terus belajar sehingga mampu bersaing secara kompetitif untuk mencapai kinerja bisnis yang baik..
- 5) Efisiensi Energi melalui pemanfaatan teknologi yang sedang berkembang. Hal ini dapat mendukung kelangsungan bisnis seperti adanya mesin produksi dirancang lebih efisien, pemasaran online, dan pembukuan keuangan dapat dilakukan dengan menggunakan sistem komputer.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian merupakan suatu cara yang biasanya digunakan oleh seseorang penelitian agar mendapat berbagai macam data dengan maksud dan tujuan tertentu (Sugiyono, 2015). Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif dimulai dengan pengumpulan informasi-informasi dalam situasi sewajarnya, untuk dirumuskan menjadi suatu generalisasi yang dapat diterima oleh akal sehat manusia (Sugiyono 2015).

Objek penelitian dalam penelitian ini nantinya akan membahas mengenai Dampak Kenaikan Harga Pada Bahan Baku Produksi terhadap Harga Jual dan Keberlangsungan UMKM (Studi Kasus : Produksi Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih di Desa Bandar Khalipah) dan yang menjadi subjek penelitian dalam penelitian ini adalah pemilik beserta seluruh pekerja yang berhubungan langsung dengan proses produksi Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih di Desa Bandar Khalipah. Sampel dalam penelitian ini memakai teknik *non probability* sampling yang meliputi *purposive sampling*, karena teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu dan jumlah sampel tidak semakin banyak. Selain hal tersebut peneliti memilih *purposive sampling* karena memang tidak semua sampel yang ada di Pabrik UMKM Beteng - Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih di Desa Bandar Khalipah.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode *interview* (wawancara), observasi (pengamatan), dan dokumentasi. Dalam penelitian ini peneliti melakukan penelitian dengan melakukan wawancara kepada pemilik dan beberapa karyawan yang terlibat dalam memproduksi Beteng Beteng. Adapun yang terlibat dalam wawancara dalam penelitian ini yaitu Ibu Pemilik, Ibu yang memotong Ubi, Ibu yang menggoreng ubi yang telah di potong. Ibu yang mengemas beteng beteng. Setelah melakukan wawancara peneliti mulai melakukan observasi ke beberapa bagian tempat produksi dan juga melakukan dokumentasi beberapa foto yang sekiranya diperlukan dalam penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Desa Bandar Khalipah, Kecamatan Percut Sei Tuan, Tembung merupakan salah satu desa yang dikenal dengan usaha mikro kecil menengah (UMKM) nya. Hal ini dapat dikatakan demikian karena desa tersebut merupakan desa yang tergolong maju, selain dari segi pembangunan, kemajuan desa tersebut juga berasal dari kualitas sumber daya manusianya. Usaha Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih merupakan salah satu kunci keberhasilan dari UMKM tersebut. Dimana dalam hal ini industri rumahan tersebut sudah di didirikan selama kurang lebih 12 tahun, dengan modal yang terbatas dan tenaga kerja yang didapatkan hanya berasal dari keluarga atau tetangga sekitar, tidak mengurangi rasa semangat yang dimiliki oleh pemilik usaha tersebut. Oleh karena nya, semua itu dibuktikan dari hasil yang didapatkan oleh pemilik usahadengan cara ia bisa meraup keuntungan sebanyak puluhan juta rupiah. Adapun pendirian usaha ini selain bertujuan untuk memperoleh pendapatan bagi pemilik usaha, usaha ini juga bertujuan untuk membuka peluang lapangan pekerjaan bagi warga sekitar yang membutuhkan pekerjaan.

Industri Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih di desa Bandar Khalipah ini didirikan sejak tahun 2010, yang dimana artinya industri ini sudah berjalan selama 12 tahun. Adapun Bahan baku yang diperlukan dalam pembuatan beteng-beteng ini diantaranya yaitu: ubi

kayu roti, kunyit bubuk, ketumbar, garam, gula, asam jawa dan juga minyak goreng. Adapun bahan baku untuk pembungkusan yaitu terdiri dari, plastik ukuran kecil. Dalam mendirikan industri rumahan Beteng-Beteng, pemilik usaha hanya mengandalkan modal yang berasal dari modal sendiri. Yang dimana uang tersebut dipergunakan untuk membeli peralatan untuk membuat beteng-beteng, yang terdiri dari drum, kayu, pisau, papan, kancan (kuali besar), minyak, kompor, dan bahan baku lainnya. Tenaga Kerja yang digunakan dalam membuat jajanan beteng-beteng ini yaitu tenaga kerja yang berasal dari Desa Bandar Khalipah itu sendiri. Adapun jumlah keseluruhan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk memproduksi beteng-beteng tersebut untuk saat ini berkisar 14 orang.

Untuk memperhitungkan pengembalian modal dan jumlah keuntungan itu dapat diperhitungkan dalam kurun waktu seminggu. Untuk saat ini keuntungan bersih dalam sebulan berkisar dari 5 juta sampai 10 jutaan. Pada umumnya usaha beteng-beteng ini mengalami kemajuan yang cukup pesat, namun dilihat dari perkembangannya akhir-akhir ini produksi usaha Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih di desa Bandar Khalipah ini mengalami penurunan, hal itu disebabkan oleh adanya kenaikan harga bahan baku produksi seperti harga minyak goreng yang mengalami kenaikan yang cukup signifikan serta sempat beredarnya informasi bahwa minyak goreng juga mengalami kelangkaan yang membuat usaha ini terhenti untuk sementara waktu.

Yang dimana pada tahun-tahun sebelumnya usaha ini dapat memperoleh keuntungan mencapai 20 juta/bulan namun pada saat sekarang usaha ini hanya memperoleh keuntungan berkisar 5 sampai 10 jutaan/bulan. Adapun strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha ini terkait adanya kenaikan harga bahan baku seperti minyak goreng yaitu dengan cara mengurangi jumlah takaran perbungkusnya.

Pembahasan Penelitian

Berdasarkan dari hasil penelitian, kami sebagai peneliti memperoleh hasil bahwasanya meskipun harga minyak goreng mengalami kenaikan yang cukup signifikan atau mengalami penurunan hal tersebut tidak akan mempengaruhi harga beteng-beteng itu sendiri. Karena para pengusaha jajanan beteng-beteng tersebut memiliki strategi khusus dalam mengatasi adanya kenaikan dari harga bahan pokok produksi yang melambung tinggi, yaitu dengan cara harga yang dipasarkan atau diperjual-belikan akan tetap sama, tetapi pengusaha tersebut mengurangi jumlah takaran pada beteng-beteng dalam tiap perkemasannya.

Adapun dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, maka terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi jumlah pendapatan beteng-beteng tersebut, diantaranya yaitu:

1. Bahan Baku pembuatan beteng-beteng seperti Ubi kayu Roti, minyak goreng, dll
2. Gaji Karyawan
3. Bahan Bakar seperti Gas LPG

Pada umumnya, terdapat beberapa kendala yang dialami oleh para pengusaha khususnya pemilik Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih yang berada di Desa Bandar Khalipah, Kec. Percut Sei Tuan, Tembung. Adapun kendala pertama adalah pemilik usaha merasa kesulitan untuk memperoleh ubi kayu roti yang menjadi bahan baku utama dalam proses pembuatan beteng-beteng tersebut. Karena para petani tidak bisa memastikan hasil panennya.

Berdasarkan dari penelitian terdahulu ditemukan bahwa dalam menghadapi permasalahan kesulitan untuk memperoleh bahan baku yaitu dengan cara mencari bahan baku dari luar daerah tempat usaha. (Sari et al., 2018)

Adapun strategi yang dilakukan oleh pengusaha beteng-beteng singkong cap enak dan gurih ini ketika mengalami kelangkaan bahan baku produksi yaitu dengan berhentinya proses produksi untuk sementara waktu sampai bahan baku dapat diperoleh kembali

Kendala yang kedua yaitu terkait masalah modal, yang dimana dalam hal ini terjadinya kenaikan harga bahan baku produksi pada waktu-waktu tertentu yang menyebabkan pengusaha merasa kesulitan dalam memperoleh dan mengatur modal kembali untuk keberlangsungan pengembangan usaha.

Berdasarkan dari penelitian terdahulu ditemukan bahwa dalam menghadapi adanya kenaikan harga bahan baku produksi yaitu dengan penerapan harga bersaing dan pemasaran online. (Bakhri et al., 2019)

Adapun dari hasil penelitian yang lain yaitu dengan cara mempertimbangkan kembali harga jual dengan menyesuaikan harga bahan baku produksinya. (Azizah, 2017) Adapun untuk mengatasi kendala kurangnya modal untuk pengembangan usaha yaitu dengan meminjam uang ke koperasi atau ke Bank. (Rohman & Andadari, 2021)

Kendala yang ketiga yaitu target pasar yang dihasilkan hanya ada di sekitaran medan saja, hal tersebut dapat terjadi dikarenakan kemasan yang digunakan hanya memakai standart pengemasan biasa yang terdiri dari plastik bening ukuran kecil.

Adapun dari adanya beberapa kendala yang didapatkan dalam menjalankan proses industri tersebut, maka berikut merupakan strategi atau langkah yang bisa di ambil UMKM, agar usaha yang dibangun dapat berkembang lebih pesat lagi, diantaranya yaitu:

Strategi pertama yang dapat dilakukan jika, pemilik merasa kesulitan untuk mendapatkan bahan baku ubi, adapun upaya yang dapat pemilik usaha tersebut lakukan adalah dengan cara mencari informasi dan bekerja sama dengan supplier bahan baku dari luar daerah.

Strategi kedua yang dapat dilakukan industri tersebut dalam mengatasi kendala kurangnya modal dalam pengembangan usaha nya yaitu dengan cara melakukan pinjaman, baik itu pinjaman uang ke koperasi atau ke bank.

Strategi ketiga yang dapat dilakukan industri rumahan tersebut dalam meningkatkan target pasar yaitu dengan cara melakukan penjualan melalui *E-Commerce* yang tersedia di berbagai *platform* digital selain itu packaging yang di hasilkan juga harus dibuat semenarik mungkin, karena selain akan memperluas *customers* yang berada di luar medan, pemilik tersebut juga akan memperoleh keuntungan yang lebih besar dari pada biasanya.

Adapun strategi yang bisa dicoba dalam mendapati persaingan di dunia industri pada saat ini dengan melakukan berbagai cara yaitu: mempertahankan harga serta mutu produk guna menaikkan loyalitas konsumen, menjalani kerjasama yang silih menguntungkan guna memperluas daerah pemasaran, memelihara mutu produk, merubah desain kemasan agar lebih menarik konsumen, menggunakan pertumbuhan teknologi selaku fasilitas promosi, meningkatkan modal usaha guna memperluas daerah pemasaran serta meningkatkan jumlah pembuatan beteng-

beteng, menerapkan ekspansi daerah pemasaran serta melaksanakan promosi guna menarik konsumen. (Sulistiyani et al., 2020)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Menurut hasil dari analisis yang telah dilakukan diatas, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan, diantaranya yaitu :

1. Ketidakstabilan harga minyak goreng tidak mempengaruhi harga jual Beteng-Beteng Cap Singkong Enak dan Gurih
2. Kenaikan harga jual beteng-beteng dari produsen atau agen tidak mempengaruhi harga jual beteng-beteng dari para pengusaha ke konsumen, karena pengusaha beteng-beteng cap singkong enak dan gurih ini mempunyai cara tersendiri untuk mengatasi kenaikan dari harga bahan baku pokok produksi.
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual beteng-beteng lebih berpengaruh kepada para agen, khususnya para produsen dan tidak berpengaruh terhadap harga jual para pengusaha beteng-beteng ke konsumen

Saran

Bagi Pengusaha

1. Untuk lebih meningkatkan mutu dan kualitas produk beteng-beteng yang dihasilkan baik dari segi cita rasa maupun kemasan agar dapat merambah pemasaran yang lebih luas.
2. Untuk lebih sering mengikuti pelatihan-pelatihan atau penyuluhan guna menambah ilmu pengetahuan serta wawasan untuk dapat mengembangkan industri beteng-beteng kedepanya.
3. Sebaiknya para pengusaha beteng-beteng lebih memperhatikan dari harga kenaikan bahan baku produksi, agar para pengusaha beteng-beteng tidak mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Azizah, J. (2017). Jurnal Manajemen Kinerja. *Jurnal Manajemen Kinerja*, 3(1), 57–63.
- Bakhri, S., Aziz, A., & Khulsum, U. (2019). Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon. *Dimasejati: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 64–81. <https://doi.org/10.24235/dimasejati.v1i1.5407>
- Rohman, L. L., & Andadari, R. K. (2021). Dampak Pandemi COVID-19 pada Usaha Rumah Tangga dan Strategi Bertahan Pendahuluan Metode. *Jurnal Penelitian Dan ...*, 5(April), 82–

90. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JPPSH/article/view/34631>

Sari, M., . E., & Willis, R. (2018). Studi Produksi Industri Kerupuk Kulit di Jorong Kapalo Koto Nagari Tanjung Barulak Kecamatan Batipuh Kabupaten Tanah Datar. *Jurnal Buana*, 2(1), 167. <https://doi.org/10.24036/student.v2i1.61>

Sulistiyani, S., Pratama, A., & Setiyanto, S. (2020). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Umkm. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 3(2), 31. <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v3i2.4029>

Beritasatu.com. 7 desember 2016. 5 Manfaat menjadi perusahaan yang berkelanjutan. Diakses pada 24 juni 2022. Dari <https://www.beritasatu.com/ekonomi/403326/5-manfaat-menjadi-perusahaan-yang-berkelanjutan>

Dictio.id. Februari 2018. Apa yang dimaksud dengan bisnis berkelanjutan atau Business Sustainability. Diakses pada 24 juni 2022. Dari <https://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-bisnis-berkelanjutan-atau-sustainable-business/15047>

Ratri Hamidah, Qotrunnada., dkk. 2019. *The Development of Small and Medium Businesses (MSMEs) Based on Tecnology to Deal with The Industrial Revolution 4.0*. Social, Humanities, and Education Studies (SHEs): Conference Series 2 (1)

Feni Dwi Anggraeni, Imam Hardjanto, Ainul Hayat, 2013, Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha “Emping Jagung” di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang),*Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, Vol. 1, No. 6.

Abdul Halim, 2020, “Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, Vol. 1, No. 2.

Supriyono, akuntansi biaya, (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta,2000)

Bank Indonesia, UU 20 Tahun 2008 UMKM. Online, Tersedia <http://www.bi.go.id/UU20Tahun2008UMKM.pdf> (20 Juni 2022)

Admin, “Perkembangan Harga Minyak Goreng pada 29 Maret 2022” Tersedia : <https://data.tempo.co/data/1380/perkembangan-harga-minyak-goreng-pada-29-maret-2022>

Nafisa, Lailatun. 2017. The Impact Of The Price Of Cooking Oil On The Business Of FryingCrackers In Bangil Subdistrict, Pasuruan District. *Jurnal Manajemen KINERJA*. Vol. 3 Nomor 2

Ahmad Nur Al Yudha, Penentuan Harga Pokok Produksi Percetakan dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada CV. Global Sejahtera, *jurnal Ekonomi dan Bisnis*, vol.2 No.2 Oktober, 2012

AISYA I. 2020. IMPLEMENTASI HALAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PADA INDUSTRI PENGOLAHAN MAKANAN (STUDI KASUS : RESTORAN TAMAN PRINGSEWU YOGYAKARTA). Skripsi. Fakultas Ilmu Agama Islam. Universitas Islam Indonesia : Yogyakarta