

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini yaitu (1) untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan bagaimana strategi yang dilakukan oleh para UMKM untuk bertahan dan mengembangkan usahanya dimasa fluktuasi harga bahan baku meningkat. (2) untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan bagaimana Kenaikan dan penurunan pada bahan baku yang digunakan oleh Pabrik Tahu Sumedang Saribumi Cikampek dalam menentukan harga jual produk. (3) untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan bagaimana pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mencari bahan baku yang harganya relatif rendah. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kuantitatif. Metode yang digunakan Deskriptif Kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer yang diperoleh langsung dari pihak perusahaan seperti data hasil wawancara berupa strategi dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku dalam menjamin kapasitas produksi. Sedangkan untuk data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, internet atau media lain yang mendukung penelitian ini. Dari hasil analisis data, hasil penelitian menunjukan bahwa Strategi dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku yaitu dengan adanya kenaikan pada harga bahan baku yang digunakan pada pabrik tahu sumedang yaitu bahan baku kedelai. Maka adanya fluktuasi harga bahan baku yang meningkat akan mempengaruhi harga jual tahu sumedang di pabrik tahu saribumi. Cara mengembangkannya perusahaan hanya dari awal menggunakan pedagang keliling seharusnya perusahaan menambahkan strategi dengan cara mengembangkan berbagai pemasok agar perusahaan mengalami kenaikan keuntungan. Strategi yang digunakan jika harga bahan baku meningkat dengan harga sebelumnya, karena jika harga Bahan Baku Kedelai hanya naik Rp. 500, maka dikarenakan perusahaan masih mempunyai keuntungan dalam hasil produksinya. Tetapi, jika harga bahan baku kedelai naik Rp. 1.000 yang sebelumnya Rp.12.500 menjadi Rp. 13.500. Maka harga Jual naik dari harga Rp. 28.000 menjadi Rp. 30.000 perpapan, maka perusahaan mempunyai keuntungan perusahaannya yang sudah menipis jadi otomatis harga tahu jadi naik. Perusahaan tidak menaikkan harga tapi masih bisa produksi dikarenakan masih adanya keuntungannya walaupun sedikit yang penting masih bisa produksi dan memenuhi kebutuhan konsumen atau pelanggan.

Kata Kunci: Strategi, Fluktuasi Harga Bahan baku, Kapasitas Produksi

ABSTRACT

The purpose of this study is (1) to find out, examine, discuss and explain how the strategies adopted by MSMEs to survive and develop their business during the fluctuation of raw material prices increase. (2) to find out, study, discuss and explain how the increase and decrease in the raw materials used by the Sumedang Saribumi Cikampek Tofu Factory in determining the selling price of the product. (3) to find out, study, discuss and explain how micro, small and medium enterprises (MSMEs) look for raw materials whose prices are relatively low. The type of research used is the type of quantitative research. The method used is descriptive quantitative. The data used in this study are primary data obtained directly from the company, such as data from interviews in the form of strategies in dealing with fluctuations in raw material prices in guaranteeing production capacity. As for secondary data obtained from books, journals, internet or other media that support this research. From the results of data analysis, the results showed that the strategy in dealing with fluctuations in raw material prices was an increase in the price of raw materials used in the Sumedang tofu factory, namely soybean raw materials. So the fluctuations in the price of raw materials that increase will affect the selling price of sumedang tofu at the Saribumi tofu factory. The way to develop the company is only from the start using traveling traders, the company should add a strategy by developing various suppliers so that the company experiences an increase in profits. The strategy used if the price of raw materials increases with the previous price, because if the price of Soybean Raw Materials only increases Rp. 500, then because the company still has an advantage in its production. However, if the price of soybean raw materials increases by Rp. 1,000 which was previously Rp. 12,500 to Rp. 13,500. Then the selling price rose from the price of Rp. 28,000 to Rp. 30,000 boards, then the company has a depleted company profit, so the price of tofu will automatically increase. The company did not increase the price but was still able to produce because there was still profit, although it was important that it was still able to produce and meet the needs of consumers or customers.

Keywords: Strategy, Raw Material Price Fluctuations, Production Capacity.