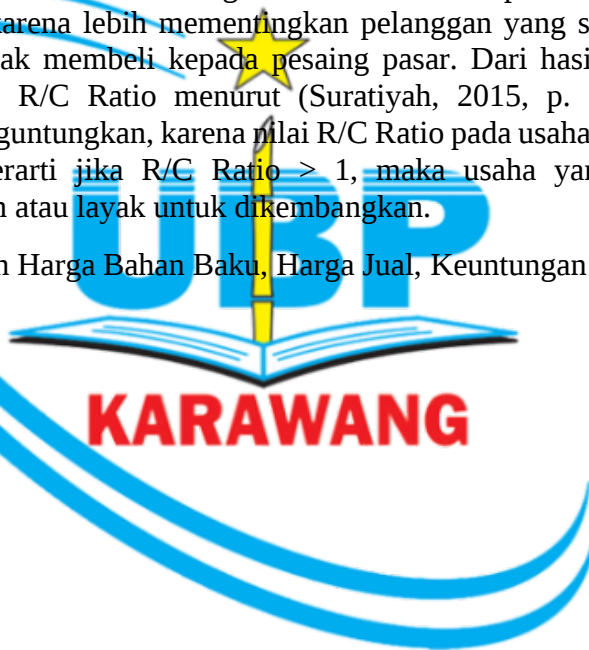


ABSTRAK

Tujuan penelitian ini yaitu (1) Untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan bagaimana kondisi umkm untuk mengembangkan usahanya dimasa kenaikan harga bahan baku (2) Untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan bagaimana kondisi umkm pada saat kenaikan harga bahan baku dalam menentukan harga jual. Jenis penelitian yang digunakan ini jenis penelitian kuantitatif. Metode yang digunakan Deskriptif Kuantitatif. Data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data Primer berupa hasil wawancara dan observasi dengan pemilik usaha mengenai usaha kerupuk kulit sebelum dan setelah kenaikan harga bahan baku dan diperoleh melalui survei. Sedangkan data sekunder diperoleh dari hasil studi literatur yang bersumber dari buku, skripsi, website dan media informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Dari hasil analisis data, hasil penelitian menunjukkan bahwa pada saat harga bahan baku naik, UMKM tetap melakukan produksi tetapi mengurangi jumlah pembelian bahan baku dan berpengaruh terhadap hasil produksi. Pada saat harga bahan baku naik pemilik usaha tidak menaikkan harga jual karena lebih mementingkan pelanggan yang sudah menjadi langganannya agar tidak membeli kepada pesaing pasar. Dari hasil perhitungan menggunakan analisis R/C Ratio menurut (Suratiah, 2015, p. 156) UMKM Kerupuk Kulit ini menguntungkan, karena nilai R/C Ratio pada usaha kerupuk kulit sebesar 1,14 yang berarti jika $R/C \text{ Ratio} > 1$, maka usaha yang dijalankan mengalami keuntungan atau layak untuk dikembangkan.

Kata Kunci : Kenaikan Harga Bahan Baku, Harga Jual, Keuntungan Usaha



ABSTRACT

The purposes of this study are (1) to find out, study, discuss and explain how the conditions of umkm to develop their business in times of rising raw material prices (2) to find out, study, discuss and explain how the conditions of umkm when raw material prices increase in determining selling prices . This type of research used is a type of quantitative research. The method used is Quantitative Descriptive. The data used in this study are primary data in the form of interviews and observations with business owners regarding the skin cracker business before and after the increase in raw material prices and obtained through surveys. Meanwhile, secondary data was obtained from the results of literature studies originating from books, theses, websites and other information media related to research. From the results of data analysis, the results of the study show that when raw material prices rise, MSMEs continue to produce but reduce the number of purchases of raw materials and affect production results. When the price of raw materials rises, business owners do not increase selling prices because they are more concerned with customers who have become their customers so they don't buy from market competitors. From the results of calculations using R/C Ratio analysis according to (Suratiyah, 2015, p. 156) UMKM Skin Crackers is profitable, because the R/C Ratio value in the skin cracker business is 1.14 which means if the R/C Ratio > 1 , then the business being run experiences a profit or is feasible to be developed.

Keywords: Increase in Raw Material Prices, Selling Prices, Business Profits

