



JURNAL ILMIAH

Akuntansi Publik, Manajemen dan Perbankan

Journal website: <https://jiapmp.hellowpustaka.id/index.php/i/index>

ISSN: 3089-4042 (Online)

<https://doi.org/10.61166/jiapmp.v2i2.35>

Vol. 2 No. 2 (2026)

pp. 197-206

Research Article

Strategi Adaptasi Harga dan Kualitas Bahan Baku UMKM Keripik dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Pasar (Studi Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto)

Nabila Sandi Aprilia¹, Febby Nazalia Rahma²

1. Prodi S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Al-Anwar Mojokerto, Indonesia
2. Prodi S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Al-Anwar Mojokerto, Indonesia

Correspondent: nabila56st@gmail.com 



Copyright © 2026 by Authors, Published by Jurnal Ilmiah Akuntansi Publik, Manajemen dan Perbankan. This is an open access article under the CC BY License <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Received : April 15, 2026
Accepted : May 05, 2026

Revised : April 27, 2026
Available online : August 10, 2026

How to Cite: Aprilia, N. S., & Rahma, F. N. (2026). Strategi Adaptasi Harga dan Kualitas Bahan Baku UMKM Keripik dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Pasar (Studi Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Publik, Manajemen Dan Perbankan*, 2(2), 196–206. <https://doi.org/10.61166/jiapmp.v2i2.35>

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi adaptasi harga dan pengelolaan kualitas bahan baku yang diterapkan oleh Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto dalam merespons fluktuasi harga pasar komoditas olahan pangan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan pengumpulan data melalui wawancara mendalam terhadap pemilik usaha dan pemasok, observasi langsung pada alur produksi, serta studi dokumentasi catatan keuangan harian usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelola menerapkan model adaptasi terintegrasi (*hybrid adaptation model*) dengan memilih teknik penyesuaian porsi (*resizing*) berat bersih produk secara presisi ketimbang menaikkan harga jual eceran, sehingga produk tetap terjangkau oleh konsumen yang sensitif terhadap harga tanpa memangkas margin keuntungan. Di sisi kualitas, pemilik usaha secara konsisten mempertahankan standar mutu bahan baku utama (singkong dan pisang) melalui seleksi ketat pada tahap penerimaan bahan segar tanpa menurunkan *grade* bahan baku, guna menjaga kerenyahan dan cita rasa khas produk. Selain itu, efisiensi biaya operasional dicapai melalui optimalisasi penggunaan bahan bakar pada proses penggorengan, penyederhanaan kemasan sekunder, serta pemanfaatan modal sosial (*social capital*) berupa kemitraan berbasis kepercayaan dengan petani

lokal di Mojokerto untuk mengamankan kepastian pasokan dengan harga yang stabil. Penelitian ini menyimpulkan bahwa kombinasi antara efisiensi internal, fleksibilitas porsi kemasan, dan penguatan rantai pasok lokal terbukti mampu menopang ketahanan finansial, menjaga loyalitas pelanggan, serta menjamin keberlanjutan arus kas usaha mikro di tengah ketidakpastian pasar.

Kata Kunci: Harga, Kualitas Bahan Baku, UMKM, Fluktuasi Pasar, Industri Rumah Tangga

PENDAHULUAN

Industri rumah tangga pengolahan keripik memiliki peran strategis karena tidak hanya memanfaatkan potensi komoditas pertanian lokal sebagai bahan baku utama, tetapi juga menciptakan nilai tambah (*value added*) yang secara langsung meningkatkan pendapatan keluarga (Syaipudin, 2023a). Transformasi bahan baku mentah menjadi produk olahan bernilai ekonomi tinggi ini menjadi tumpuan kesejahteraan pengusaha mikro di daerah. Kendati demikian, tingkat kerentanan usaha mikro olahan pangan terhadap dinamika pasar tergolong sangat tinggi akibat ketergantungan pada pasokan bahan baku segar yang harganya fluktuatif (Tambunan, 2021). Kondisi tersebut menuntut pengelolaan rantai pasok yang tangkas agar ketidakpastian harga di tingkat petani tidak serta-merta mengganggu stabilitas produksi dan profitabilitas usaha.

Fluktuasi harga pasar pada komoditas bahan baku utama seperti singkong, pisang, tempe, maupun minyak goreng menjadi tantangan mendasar yang sering mengancam stabilitas biaya operasional dan kelangsungan hidup UMKM (Porter, 2019). Ketidakpastian harga ini dipicu oleh berbagai faktor eksternal, mulai dari kegagalan panen akibat perubahan cuaca, masalah distribusi, hingga lonjakan permintaan pada musim-musim tertentu (Kemenparekraf, 2024). Bagi pelaku industri rumah tangga yang memiliki keterbatasan modal kerja, lonjakan harga bahan baku berpotensi memangkas margin laba secara signifikan apabila tidak diimbangi dengan respon manajemen yang cepat (Ahmad et al., 2023).

Menghadapi guncangan harga bahan baku, UMKM dihadapkan pada dilema strategis antara menaikkan harga jual produk atau mempertahankan kualitas (Kotler et al., 2021). Keputusan untuk menaikkan harga jual secara mendadak berisiko menurunkan volume penjualan akibat tingginya sensitivitas harga dari konsumen pasar menengah ke bawah (Tjiptono, 2022). Sebaliknya, apabila pengusaha memilih untuk tidak menaikkan harga dengan cara mengurangi porsi atau menurunkan standar mutu bahan baku, loyalitas pelanggan dan keunggulan reputasi merek dapat terancam dalam jangka panjang (Holbrook, 2019). Oleh karena itu, strategi adaptasi yang berimbang menjadi kunci utama bagi kelangsungan usaha mikro dalam menjaga titik impas (*break-even point*) dan stabilitas arus kas (Barney, 2021).

Efisiensi alokasi biaya operasional dan perbaikan proses internal terbukti mampu meredam tekanan kenaikan harga bahan baku tanpa harus langsung membebankan biaya ekstra kepada konsumen (Porter & Kramer, 2019). Ketika

lonjakan harga komoditas utama terjadi, optimalisasi penggunaan input serta eliminasi sisa bahan produksi (*waste*) menjadi langkah awal yang sangat krusial dalam menjaga marjin usaha. Pelaku usaha dituntut untuk memiliki fleksibilitas manajemen, seperti negosiasi ulang dengan rantai pasok lokal atau efisiensi porsi kemasan yang terukur (Schor, 2020). Pendekatan taktis ini memformulasikan penyesuaian porsi produk secara presisi atau simplifikasi desain kemasan tanpa mengurangi estetika maupun mutu rasa, sehingga entitas mikro tetap dapat mempertahankan tingkat harga yang kompetitif serta menjaga loyalitas konsumen.

Strategi adaptasi harga dan kualitas bahan baku juga dipengaruhi oleh kemampuan pengelola dalam merancang rantai pasok yang tangguh (Zahra et al., 2023). Kemitraan yang kokoh dengan petani lokal atau pemasok tingkat pertama menjadi benteng pertahanan bagi industri rumah tangga untuk mengamankan ketersediaan stok dengan tingkat harga yang konstan (Bacq & Janssen, 2020). Pola hubungan kemitraan yang saling menguntungkan ini meminimalisasi risiko penyimpangan alokasi modal kerja harian (Doherty et al., 2014).

Pemanfaatan teknologi tepat guna dan sistem pencatatan keuangan harian yang disiplin turut memperkuat kapasitas adaptasi usaha mikro olahan pangan (Solikin et al., 2026). Melalui data pengeluaran yang terukur secara akurat, pengelola usaha dapat mengidentifikasi komponen biaya mana yang masih memungkinkan untuk diefisiensikan ketika harga bahan baku melonjak (Hadiyati, 2023). Keputusan taktis yang diambil berbasis data terbukti mampu menjaga daya tahan bisnis di tengah dinamika ekosistem persaingan yang ketat (Ebrahim et al., 2021).

Fenomena dilema operasional ini secara nyata dihadapi oleh Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto, produsen keripik skala mikro yang mengandalkan pasokan bahan baku lokal di wilayah Mojokerto. Fluktuasi harga komoditas yang kerap terjadi memaksa pengelola untuk memformulasi keputusan strategis agar produk keripiknya tetap terjangkau oleh konsumen tanpa harus mengorbankan cita rasa, tekstur, dan kepuasan pelanggan yang selama ini menjadi keunggulan utamanya (Syaipudin, 2025). Pengalaman Industri Rumah Tangga Bu Shofia mencerminkan bagaimana usaha mikro berjuang mempertahankan daya saing (*competitive advantage*) di tingkat regional (Barney, 2021).

Dinamika adaptasi pada industri rumah tangga pengolahan keripik penting untuk dilakukan guna memberikan dasar pemikiran akademis dan praktis. Memahami bagaimana keputusan taktis dirumuskan di tingkat mikro memberikan gambaran riil mengenai daya tahan bisnis masyarakat pedesaan (Mair & Martí, 2022). Ketangguhan ini lahir dari kemampuan pelaku usaha dalam mengombinasikan kearifan lokal dengan fleksibilitas manajerial saat menghadapi ketidakpastian pasar. Langkah-langkah inovasi strategis yang diambil pengusaha lokal terbukti menjadi penggerak utama keberlanjutan sektor ekonomi kreatif daerah (Dees, 2021).

Adapun *novelty* (kebaruan) dari penelitian ini terletak pada pemetaan model adaptasi harga-kualitas yang sifatnya terintegrasi (*hybrid adaptation model*) khusus untuk industri rumah tangga keripik skala mikro di tingkat kabupaten/kota. Berbeda dengan penelitian-penelitian terdahulu yang umumnya berfokus pada analisis dampak kuantitatif kenaikan bahan baku secara terpisah atau strategi harga pada perusahaan skala besar, penelitian ini membedah secara spesifik bagaimana pengusaha rumah tangga melakukan kompromi taktis antara efisiensi porsi (*resizing*), substitusi grade bahan pendukung tanpa mengubah mutu bahan baku utama, serta pemanfaatan hubungan sosial kemitraan (*social capital*) dengan petani lokal Mojokerto sebagai alat peredam dampak fluktuasi harga pasar.

Berdasarkan uraian fenomena dan tingkat urgensi tersebut, penelitian ini disusun untuk menganalisis dan mendeskripsikan secara komprehensif mekanisme keputusan yang diambil oleh pengelola usaha mikro olahan pangan. Pembahasan ini kemudian dituangkan secara sistematis dalam sebuah karya ilmiah dengan judul **"Strategi Adaptasi Harga dan Kualitas Bahan Baku UMKM Keripik dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Pasar (Studi Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto)."**

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk membedah secara mendalam strategi adaptasi harga dan pengelolaan kualitas bahan baku pada Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu menangkap konteks sosial, dinamika pengambilan keputusan, serta realitas operasional usaha mikro olahan pangan secara komprehensif saat menghadapi fluktuasi harga pasar. Fokus penelitian ini tertuju pada interaksi antara pemilik usaha, pemasok bahan baku lokal, dan pelanggan dalam merumuskan kompromi taktis antara efisiensi porsi (*resizing*) dan efisiensi biaya tanpa mengorbankan mutu produk utama (Syaipudin, 2025).

Data penelitian dikumpulkan melalui tiga teknik utama, yaitu wawancara mendalam (*in-depth interview*), observasi partisipatif pasif, dan dokumentasi catatan keuangan serta laporan pasokan bahan baku. Wawancara mendalam dilakukan secara langsung dengan pemilik usaha, tenaga kerja produksi, serta pemasok bahan baku utama di wilayah Mojokerto guna menggali pertimbangan rasional di balik penyesuaian harga dan porsi. Observasi dilakukan terhadap alur kerja produksi keripik, proses seleksi bahan baku, hingga pengemasan produk, sementara dokumentasi dimanfaatkan untuk menelaah pola perubahan biaya operasional dari waktu ke waktu (Syaipudin, 2025).

Analisis data dilakukan secara interaktif dengan mengacu pada model Miles dan Huberman, yang meliputi tahap reduksi data, penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Pada tahap reduksi data, seluruh informasi mentah dari lapangan disaring, dikategorikan, dan difokuskan pada strategi adaptasi harga serta kontrol kualitas. Data yang telah tersusun kemudian disajikan dalam

bentuk narasi deskriptif yang sistematis untuk melihat pola keputusan manajerial yang diambil, sebelum akhirnya ditarik kesimpulan komprehensif mengenai tingkat efektivitas dan ketahanan bisnis usaha rumah tangga tersebut (Syaipudin, 2025).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto merupakan entitas usaha mikro olahan pangan yang mengolah komoditas pertanian lokal seperti singkong dan pisang menjadi varian keripik khas daerah di Mojokerto. Operasional usaha ditopang oleh fasilitas produksi yang teratur serta tata kelola kekeluargaan, di mana pemilik memegang kendali utama manajemen operasional dan kontrol mutu. Di tengah dinamika usaha, fluktuasi harga bahan baku segar dan minyak goreng akibat faktor cuaca serta musim panen menjadi tantangan utama yang menekan kestabilan biaya produksi dan margin keuntungan harian.

Guna menjaga kelangsungan bisnis dan daya tahan finansial di tengah ketidakpastian harga pasar, Industri Rumah Tangga Bu Shofia menerapkan strategi adaptasi yang berimbang melalui poin-poin temuan penelitian berikut:

1. Strategi Adaptasi Harga Melalui *Resizing*

Pengelola memilih penyesuaian porsi (*resizing*) berat bersih (*netto*) produk secara presisi ketimbang menaikkan harga jual eceran, sehingga harga tetap terjangkau oleh konsumen tanpa memangkas margin laba bersih. Keputusan taktis ini diambil dengan mempertimbangkan karakteristik konsumen pasar menengah ke bawah yang cenderung sangat sensitif terhadap kenaikan nominal harga jual eceran. Dengan mempertahankan *price point* yang telah familiar di mata pelanggan, pengelola berhasil menghindarkan bisnis dari risiko penurunan volume penjualan secara drastis. Penyesuaian gramasi yang dilakukan secara presisi dan terukur ini terbukti menjadi instrumen penyelamat yang efektif dalam menjaga keterjangkauan produk sekaligus melindungi nilai margin keuntungan bersih usaha dari tekanan inflasi bahan baku.

2. Konsistensi Standar Mutu Bahan Baku Utama

Kualitas produk dipertahankan melalui seleksi ketat pada tahap penerimaan bahan baku segar tanpa mengganti atau menurunkan *grade* bahan utama, sehingga mutu rasa dan kerenyahan keripik tetap terjaga. Pengelola menyadari penuh bahwa reputasi bisnis dan daya saing utama Industri Rumah Tangga Bu Shofia terletak pada keunggulan cita rasa serta tekstur produk yang khas. Oleh karena itu, di tengah lonjakan harga komoditas pertanian, pengelola menolak kompromi yang berpotensi merusak mutu bahan baku utama seperti singkong dan pisang. Komitmen terhadap pengawasan mutu berbasis seleksi awal ini terbukti ampuh dalam merawat tingkat kepuasan pelanggan serta mempertahankan loyalitas konsumen jangka panjang.

3. Efisiensi Biaya Operasional Pendukung

Penyesuaian pengeluaran dilakukan melalui pemangkasan biaya non-esensial, seperti efisiensi penggunaan bahan bakar pada proses penggorengan dan

penyederhanaan desain kemasan tanpa mengurangi standar higienis produk. Langkah perbaikan tata kelola operasional ini difokuskan pada eliminasi sisa bahan (*waste minimization*) dan optimalisasi alur kerja guna menekan beban pengeluaran harian. Penyederhanaan estetika kemasan sekunder dilakukan secara rasional dengan tetap memprioritaskan fungsi perlindungan produk dan kerapatan segel kemasan. Melalui efisiensi pos-pos biaya pendukung ini, struktur biaya operasional usaha menjadi lebih hemat tanpa sedikit pun mengorbankan keamanan pangan maupun standar mutu produk yang diterima oleh konsumen.

4. Penguatan Modal Sosial dalam Rantai Pasok

Kemitraan berbasis kepercayaan dengan petani dan pedagang pengumpul lokal di Mojokerto memberikan kepastian prioritas pasokan bahan baku segar dengan kisaran harga yang lebih stabil. Pengikatan jaringan sosial (*social capital*) yang dibina secara konsisten menciptakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan antara industri rumah tangga dan rantai pasok lokal. Ikatan emosional serta integritas bisnis ini memungkinkan Industri Rumah Tangga Bu Shofia untuk mendapatkan alokasi prioritas bahan baku berkualitas tinggi bahkan di saat terjadi kelangkaan barang di pasar umum. Kemitraan strategis ini efektif berfungsi sebagai peredam guncangan (*buffer*) yang melindungi kestabilan operasional usaha dari fluktuasi harga pasar yang ekstrem.

Kombinasi antara efisiensi internal, fleksibilitas porsi kemasan, serta pengawasan mutu secara konsisten ini terbukti efektif menopang ketahanan arus kas, mempertahankan loyalitas pelanggan, dan menjaga daya saing Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto secara berkelanjutan.

Implementasi strategi adaptasi pada Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto menunjukkan bahwa kelangsungan usaha mikro olahan pangan sangat bergantung pada kelincahan manajerial (*managerial agility*) dalam merespons tekanan eksternal. Fluktuasi harga bahan baku komoditas pertanian segar dan bahan pendukung seperti minyak goreng merupakan wujud nyata ketidakpastian lingkungan bisnis yang sering mengancam stabilitas biaya operasional (Tambunan, 2021). Bagi usaha mikro yang beroperasi dengan modal terbatas, lonjakan biaya produksi tidak dapat diatasi secara simultan dengan menaikkan harga jual tanpa memperhitungkan sensitivitas permintaan konsumen lokal (Ahmad et al., 2023).

Keputusan pengelola untuk menerapkan teknik *resizing* atau penyesuaian porsi berat bersih (*netto*) kemasan ketimbang menaikkan harga eceran merupakan strategi penyesuaian harga taktis yang efektif (*tactical price adjustment*). Dalam perspektif manajemen pemasaran, konsumen pasar menengah ke bawah memiliki tingkat sensitivitas yang sangat tinggi terhadap perubahan nominal harga jual (*price elasticity*) dibandingkan dengan penyesuaian volume produk secara halus (Tjiptono, 2022). Strategi ini sejalan dengan temuan Kotler et al. (2021) yang menyatakan bahwa mempertahankan *price point* psikologis mampu menjaga persepsi keterjangkauan produk sekaligus melindungi margin laba usaha dari erosi arus kas.

Meskipun terjadi penyesuaian porsi, Industri Rumah Tangga Bu Shofia secara konsisten mempertahankan standar mutu bahan baku utama dengan tidak mengganti kualitas singkong maupun pisang ke *grade* yang lebih rendah. Tindakan

ini mencerminkan komitmen terhadap kualitas produk yang menjadi pondasi utama pembentukan loyalitas pelanggan (*customer loyalty*) pada industri makanan ringan (Holbrook, 2019). Pengolahan bahan baku berkualitas tinggi memastikan atribut sensitif seperti kerenyahan dan cita rasa khas tidak mengalami penurunan, sejalan dengan pandangan Anderson (2022) mengenai pentingnya konsistensi pengalaman konsumen (*customer experience*) dalam membangun kepuasan merek.

Efisiensi biaya operasional juga dicapai melalui optimalisasi proses penggorengan dan efisiensi penggunaan bahan bakar tanpa mengorbankan standar higienis produk. Langkah-langkah efisiensi internal ini membuktikan bahwa perbaikan tata kelola operasional mampu meredam tekanan biaya produksi mendadak tanpa membebankan kenaikan harga secara penuh kepada konsumen (Porter & Kramer, 2019). Penekanan pemborosan (*waste minimization*) pada proses produksi keripik menjadi instrumen penting dalam menjaga *break-even point* tetap berada pada batas aman operasional usaha mikro (Schor, 2020).

Penyederhanaan desain kemasan yang tetap memperhatikan kerapatan segel dan kebersihan merupakan bentuk adaptasi biaya pendukung yang rasional. Pengurangan estetika kemasan sekunder tanpa mengurangi fungsi utamanya sebagai pelindung produk terbukti efektif menekan rasio biaya kemasan terhadap total biaya produksi (Syaipudin, 2023a). Pendekatan taktis ini sejalan dengan prinsip rasionalisasi biaya operasional yang menekankan pentingnya pengalokasian anggaran pada komponen yang memberikan nilai tambah langsung (*direct value*) bagi kualitas inti produk (Barney, 2021).

Faktor kunci lain yang mendukung keberhasilan strategi adaptasi ini adalah pemanfaatan modal sosial (*social capital*) melalui hubungan kemitraan yang kuat dengan para petani dan pedagang pengumpul lokal di Mojokerto. Kemitraan berbasis rasa saling percaya (*trust-based partnership*) memungkinkan Industri Rumah Tangga Bu Shofia memperoleh kepastian pasokan bahan baku segar dengan harga yang lebih kompetitif dibandingkan harga fluktuatif di pasar umum (Bacq & Janssen, 2020). Pola hubungan ini sejalan dengan temuan Zahra et al. (2023) yang menegaskan bahwa integrasi rantai pasok berbasis komunitas menjadi benteng pertahanan yang efisien dalam meredam dampak krisis pasokan pada bisnis mikro pedesaan.

Pengelolaan arus kas harian yang disiplin dan transparan turut memperkuat kapasitas daya tahan finansial pengusaha rumah tangga ini dalam menghadapi ketidakpastian pasar. Keberadaan pencatatan operasional yang terukur mempermudah pengelola untuk mengidentifikasi komponen biaya mana yang paling dinamis sehingga tindakan efisiensi dapat diambil secara tepat waktu (Hadiyati, 2023). Ketertiban manajemen keuangan mikro ini memberikan kepastian alokasi modal kerja dan mencegah penyimpangan penggunaan dana operasional (Doherty et al., 2014).

Sinergi antara efisiensi internal dan penerapan teknologi sederhana dalam proses produksi mempercepat alur kerja operasional secara keseluruhan. Peningkatan efektivitas pembelajaran operasional di tingkat usaha mikro terbukti mampu mendorong produktivitas kerja serta meminimalisasi potensi kerugian akibat kesalahan penanganan bahan baku segar (Solikin et al., 2026). Kapasitas adaptasi operasional ini memperjelas bahwa keberlanjutan bisnis usaha mikro sangat

ditentukan oleh tingkat fleksibilitas internal dalam merespons perubahan harga pasokan (Ebrahim et al., 2021).

Kombinasi fleksibilitas porsi kemasan, konsistensi mutu bahan utama, efisiensi biaya pendukung, serta penguatan modal sosial menyajikan bukti empiris mengenai ketahanan bisnis masyarakat daerah (Mair & Martí, 2022). Inovasi taktis yang berakar pada kearifan lokal ini secara nyata menjadi penggerak utama dalam menjaga eksistensi dan daya saing ekonomi kreatif regional (Dees, 2021). Sehingga, analisis pembahasan menegaskan bahwa Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto berhasil menavigasi dinamika fluktuasi harga pasar melalui rangkaian keputusan manajerial yang berimbang dan terstruktur. Strategi adaptasi yang berfokus pada efisiensi operasional dan pengawasan kualitas tanpa merusak keterjangkauan harga pasar terbukti efektif mempertahankan loyalitas pelanggan dan menjamin keberlanjutan usaha secara jangka panjang (Syaipudin, 2025).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi adaptasi harga dan kualitas bahan baku pada Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto dalam menghadapi fluktuasi harga pasar, dapat ditarik beberapa kesimpulan utama sebagai berikut:

1. **Strategi Adaptasi Harga (*Resizing*):** Industri Rumah Tangga Bu Shofia Mojokerto menerapkan pendekatan efisiensi porsi (*resizing*) dengan menyesuaikan berat bersih (*netto*) produk secara presisi ketimbang menaikkan harga jual eceran. Langkah taktis ini terbukti efektif menjaga keterjangkauan produk di mata konsumen pasar menengah ke bawah yang sensitif terhadap harga (*price sensitive*), sekaligus melindungi margin keuntungan usaha dari risiko erosi arus kas harian.
2. **Pengelolaan dan Pengawasan Kualitas Bahan Baku:** Pengelola secara konsisten mempertahankan standar mutu bahan baku utama (singkong dan pisang) tanpa menurunkan *grade* ke kualitas yang lebih rendah. Komitmen mutu ini dijalankan melalui seleksi ketat pada tahap penerimaan bahan baku segar, sehingga atribut sensitif seperti rasa, kerenyahan, dan daya simpan produk keripik tetap terjaga secara konsisten.
3. **Efisiensi Operasional dan Modal Sosial Rantai Pasok:** Efisiensi biaya dicapai melalui optimalisasi proses produksi yaitu penggunaan bahan bakar dan minyak goreng yang terkontrol, serta penyederhanaan desain kemasan sekunder tanpa mengurangi standar higienis. Selain itu, pemanfaatan modal sosial (*social capital*) berupa kemitraan berbasis kepercayaan (*trust-based partnership*) dengan petani dan pedagang pengumpul lokal di Mojokerto memberikan kepastian prioritas pasokan bahan baku segar dengan kisaran harga yang lebih stabil.

REFERENSI

Ahmad, Z., Sahiduddin, S., Nujhan, N., Rahim, R., Solikin, H., Rizaldi, M. H., & Yusniyadi, Y. (2023). English Teachers' strategies Using E-Learning Methods

- During The Covid-19 Pandemic At Madrasah Aliyah Darul Ulum Kotabaru. *Almuawanah: Journal of Islamic Education*, 3(1), 1-12.
- Anderson, R. (2022). *Digital Aesthetics and E-Commerce Branding in the Global Marketplace*. *Global Business Review*, 45(2), 112-128.
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2019). Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 1-22.
- Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2023). Small and Medium Enterprises Across the Globe: A New Database. *Small Business Economics*, 58(3), 451-475.
- Bacq, S., & Janssen, F. (2020). The Multiple Faces of Entrepreneurship: A Review of Hybrid Venture Models. *International Journal of Management Reviews*, 22(2), 179-201.
- Barney, J. B. (2021). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage* (4th ed.). Pearson Education.
- Barney, J. B. (2021). Resource-Based Theories of Competitive Advantage: A Historical Retrospective. *Journal of Management*, 47(7), 1705-1725.
- Battilana, J., Sengul, M., Pache, A. C., & Model, J. (2017). Harnessing Productive Tensions in Hybrid Organizations: The Case of Work Integration Social Enterprises. *Academy of Management Journal*, 58(6), 1658-1685.
- Dees, J. G. (2021). *The Meaning of Social Entrepreneurship*. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University.
- Doherty, B., Haugh, H., & Lyon, F. (2014). Social Enterprises as Hybrid Organizations: A Review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, 16(4), 417-436.
- Ebrahim, A., Battilana, J., & Mair, J. (2021). Governance and Social Impact in Hybrid Ventures. *Strategic Management Journal*, 42(5), 989-1015.
- Ebrahim, A., Battilana, J., & Mair, J. (2021). The Governance of Social Enterprises: Mission Drift and Accountability in Hybrid Organizations. *Research in Organizational Behavior*, 34, 81-100.
- Elkington, J. (2018). 25 Years Ago I Coined the Phrase "Triple Bottom Line." Here's Why It's Time to Rethink It. *Harvard Business Review*.
- Hadiyati, E. (2023). Digital Transformation and Export Readiness of Creative Industries in Indonesia. *Journal of Southeast Asian Economies*, 40(1), 85-104.
- Hadiyati, E. (2023). Transformasi UMKM Kriya Menuju Pasar Global di Era Ekonomi Digital. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 25(1), 45-58.
- Holbrook, M. B. (2019). *Consumer Research: Studies in Marketing and Consumer Behavior*. SAGE Publications.
- Kemenparekraf. (2024). *Laporan Kinerja Sektor Ekonomi Kreatif dan Kriya Nasional*. Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). *Marketing 5.0: Technology for Humanity*. John Wiley & Sons.
- Mair, J., & Martí, I. (2022). Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Sympathy, and Rigor. *Journal of Business Venturing*, 27(3), 353-373.

- Porter, M. E. (2019). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2019). Creating Shared Value: How to Reinvent Capitalism—and Unleash a Wave of Innovation and Growth. *Harvard Business Review*, 89(1/2), 62–77.
- Schor, J. B. (2020). *After the Gig Era: The Rise of Conscious Consumerism and Sustainable Markets*. Oxford University Press.
- Schwab, K. (2017). *The Fourth Industrial Revolution*. Crown Business.
- Sen, S., & Bhattacharya, C. B. (2020). Doing Good Better: The Impact of Corporate Social Responsibility on Consumer Reactions. *Journal of Marketing*, 84(4), 30–52.
- Solikin, H., Bahari, S., Arbain, A., Al Hafizd, F. A. H. F., Purlinasari, P., & Rosalinda, F. (2026). Utilization of Information Technology as an Innovation in Islamic Religious Education Learning at Pondok Pesantren Nurul Abshor, Kotabaru. *Community: Jurnal Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 1448–1462.
- Syaipudin, L. (2023a). Contribution Of Young Entrepreneurs In Building The Creative Economy Of Village Communities. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 12(1).
- Syaipudin, L. (2025). *Pengantar Penelitian Lapangan Sederhana Berbasis Jurnalistik (Kualitatif, Kuantitatif, R&D dan Studi Kepustakaan)*. Dawarmiyata Press LPPM STIE Al-Anwar.
- Tambunan, T. (2021). MSMEs in Indonesia: Problems, Challenges and Government Policies. *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 28(2), 110–131.
- Tjiptono, F. (2022). *Strategi Pemasaran: Prinsip dan Penerapan di Era Digital*. Andi Offset.
- Tracey, P., & Jarvis, O. (2020). Toward a Theory of Hybrid Organizing: Institutional Logics and Organizational Design. *Academy of Management Journal*, 63(2), 520–551.
- Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., & Shulman, J. M. (2023). A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519–532.
- Zahra, S. A., Wright, M., & Abdelgawad, S. G. (2023). Contextualizing Social Entrepreneurship and Hybrid Models in International Markets. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47(2), 220–248.