

Analisis Penetapan Harga Dan Produksi Pada Usaha Dagang Pulungan Kelapa Berdasarkan Perspektif Ekonomi Mikro

Silvia Annur Hasibuan¹, Monika Flora Manik², Rini Khairani Harahap³, Amelia^{4✉}

^{1),2),3),4)}Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Medan

Email : silvihasibuan2021@gmail.com¹⁾, monikamanik1510@gmail.com²⁾,
rinikhairanih@gmail.com³⁾, ameliaa050006@gmail.com⁴⁾

Received: 2026-06-06; Accepted: 2026-06-24; Published: 2026-06-30

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penetapan harga dan produksi pada UD Pulungan Kelapa berdasarkan perspektif ekonomi mikro. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan pemilik usaha sebagai informan utama. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga pada UD Pulungan Kelapa dilakukan dengan mempertimbangkan biaya bahan baku, biaya transportasi, biaya operasional, serta kondisi pasar. Harga kelapa ditentukan berdasarkan ukuran dan berat produk, dengan harga kelapa kiloan sekitar Rp4.500 per kilogram dan kelapa bulat berkisar antara Rp5.000 hingga Rp12.000 per butir. Jumlah produksi dan penjualan dipengaruhi oleh tingkat permintaan konsumen, terutama pada hari-hari besar keagamaan dan kebutuhan pelanggan tetap seperti rumah makan serta produsen makanan. Strategi penetapan harga yang diterapkan cenderung menggunakan pendekatan cost-based pricing, yaitu penetapan harga berdasarkan biaya yang dikeluarkan ditambah keuntungan yang diharapkan. Selain itu, kualitas produk, pelayanan yang baik, serta hubungan jangka panjang dengan pelanggan menjadi faktor penting dalam mempertahankan keberlangsungan usaha. Dari perspektif ekonomi mikro, keputusan produksi dan penetapan harga yang dilakukan UD Pulungan Kelapa telah mencerminkan penerapan teori permintaan dan penawaran serta perilaku produsen dalam upaya memaksimalkan keuntungan. Faktor modal dan biaya bahan baku merupakan faktor yang paling berpengaruh terhadap keberlangsungan dan perkembangan usaha.

Kata Kunci : Ekonomi mikro, penetapan harga, produksi, perilaku produsen, usaha dagang kelapa

ABSTRACT

This study aims to analyze pricing and production at UD Pulungan Kelapa from a microeconomic perspective. The research method used is qualitative with a descriptive approach. Data were obtained through observation, interviews, and documentation with the business owner as the key informant. The results indicate that pricing at UD Pulungan Kelapa is determined by considering raw material costs, transportation costs, operational costs, and market conditions. Coconut prices are determined based on product size and weight, with coconuts per kilogram priced at around Rp4,500 per kilogram and whole coconuts ranging from Rp5,000 to Rp12,000 per fruit. Production and sales volume are influenced by consumer demand, particularly during religious holidays and the

needs of regular customers such as restaurants and food producers. The pricing strategy employed tends to be a cost-based pricing approach, which is setting prices based on costs plus expected profits. Furthermore, product quality, good service, and long-term relationships with customers are important factors in maintaining business sustainability. From a microeconomic perspective, UD Pulungan Kelapa's production and pricing decisions reflect the application of supply and demand theory and producer behavior in an effort to maximize profits. Capital and raw material costs are the most influential factors in business sustainability and development.

Keywords: Microeconomics, pricing, production, producer behavior, coconut trading.

PENDAHULUAN

Perkembangan aktivitas perdagangan pada sektor usaha kecil dan menengah menuntut pelaku usaha untuk mampu mengambil keputusan ekonomi yang tepat, terutama dalam menentukan harga jual dan jumlah produksi (Febriansyah et al., 2025). Penetapan harga dan produksi merupakan aspek penting karena secara langsung memengaruhi tingkat keuntungan, daya saing usaha, serta keberlangsungan bisnis dalam jangka panjang. Dalam praktiknya, pelaku usaha sering dihadapkan pada berbagai kondisi pasar yang dinamis, seperti perubahan permintaan konsumen, fluktuasi harga bahan baku, perubahan biaya distribusi, serta meningkatnya persaingan antar pedagang (Annisa et al., 2026). Kondisi tersebut juga dialami oleh Usaha Dagang Pulungan Kelapa yang bergerak dalam perdagangan komoditas kelapa. Sebagai salah satu komoditas yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan banyak dimanfaatkan oleh masyarakat, kelapa memiliki tingkat permintaan yang relatif stabil, namun tetap dipengaruhi oleh perubahan kondisi pasar yang dapat berdampak pada harga jual dan jumlah produksi. Oleh karena itu, analisis mengenai penetapan harga dan produksi menjadi penting untuk memahami bagaimana pelaku usaha mengambil keputusan ekonomi dalam menghadapi perubahan pasar yang terus berkembang (Adelia Ananda Putri et al., 2024).

Dalam perspektif ekonomi mikro, harga dan produksi merupakan dua keputusan yang saling berkaitan dalam aktivitas usaha. Teori ekonomi mikro menjelaskan bahwa produsen berupaya memaksimalkan keuntungan melalui penentuan tingkat harga dan jumlah output yang optimal dengan mempertimbangkan biaya produksi, penerimaan, serta kondisi permintaan pasar (Erni Setiawati et al., 2021). Harga berfungsi sebagai sinyal pasar yang terbentuk melalui interaksi antara permintaan dan penawaran, sedangkan jumlah produksi yang dihasilkan produsen merupakan respons terhadap perubahan kondisi pasar dan tingkat permintaan yang terjadi (Prasetyo, 2023). Ketika permintaan meningkat, produsen cenderung menambah jumlah produksi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Sebaliknya, ketika biaya produksi meningkat atau permintaan menurun, produsen perlu menyesuaikan harga maupun jumlah output yang dihasilkan (Azizah et al., 2023). Dengan demikian, keputusan mengenai harga dan produksi tidak dapat dipisahkan karena keduanya memengaruhi pendapatan, biaya, dan tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan (Yusuf et al., 2024).

Teori perilaku produsen menjelaskan bahwa setiap pelaku usaha akan berusaha mengalokasikan sumber daya yang dimiliki secara efisien untuk menghasilkan keuntungan yang optimal (Jatmiko & Asriati, 2023). Menurut Sukirno (2019), produsen akan menentukan tingkat produksi pada titik di mana biaya produksi yang dikeluarkan seimbang dengan penerimaan yang diperoleh. Selain itu, teori biaya produksi menjelaskan bahwa keputusan produksi dipengaruhi oleh biaya tetap, biaya variabel, dan biaya total yang harus ditanggung oleh pelaku usaha. Sementara itu, teori penetapan harga menyatakan bahwa harga suatu produk ditentukan oleh berbagai faktor, seperti biaya produksi, tingkat permintaan pasar, kondisi persaingan, dan nilai yang dirasakan konsumen terhadap produk tersebut (Monoarfa, 2017). Oleh karena itu, keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh besarnya modal yang dimiliki, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam menerapkan prinsip-prinsip ekonomi dalam pengambilan keputusan bisnis secara rasional dan efisien (Aprilia, 2025).

Usaha Dagang Pulungan Kelapa menjadi objek yang menarik untuk dikaji karena merupakan usaha perdagangan yang secara langsung berhadapan dengan mekanisme pasar dalam menentukan harga dan jumlah produksi. Keputusan yang diambil oleh pelaku usaha dalam menetapkan harga dan produksi mencerminkan bagaimana konsep-konsep ekonomi mikro diterapkan dalam aktivitas bisnis sehari-hari. Analisis terhadap usaha ini penting dilakukan untuk memperoleh gambaran yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pengambilan keputusan ekonomi pada usaha perdagangan skala kecil. Selain itu, penelitian ini juga dapat menunjukkan sejauh mana praktik usaha yang dilakukan telah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi mikro yang berkembang dalam kajian akademik.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penetapan harga dan produksi pada Usaha Dagang Pulungan Kelapa berdasarkan perspektif ekonomi mikro. Secara khusus, penelitian ini bertujuan mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi penentuan harga dan jumlah produksi serta menganalisis kesesuaiannya dengan konsep-konsep ekonomi mikro. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan kajian ekonomi mikro, khususnya yang berkaitan dengan perilaku produsen pada usaha perdagangan skala kecil. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan memberikan kontribusi praktis bagi pelaku usaha dalam mengambil keputusan ekonomi yang lebih efektif dan menjadi referensi pembelajaran bagi mahasiswa serta pengajar pada bidang Pendidikan Ekonomi dalam memahami penerapan teori ekonomi mikro dalam dunia usaha secara nyata.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Menurut (Prof. Dr. Sugiyono, 2013), penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk memahami fenomena sosial secara mendalam berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penetapan harga dan produksi pada usaha dagang pulungan kelapa berdasarkan perspektif ekonomi mikro. Penelitian dilakukan pada usaha UD Pulungan Kelapa yang berada di Pasar MMTC. Usaha ini telah berdiri selama 8 tahun dan memiliki 3 orang karyawan dengan produk utama berupa kelapa. Pemilihan informan dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu memilih narasumber yang dianggap memahami proses produksi, penetapan harga, dan penjualan usaha tersebut. Menurut (Sugiyono, 2011) pengertiannya merupakan metode ini guna memastikan ilustrasi riset dengan sebagian pertimbangan tertentu yang bertujuan supaya informasi yang diperoleh nantinya dapat lebih representatif.

Fokus penelitian ini adalah menganalisis sistem produksi, penetapan harga, penjualan, serta keuntungan usaha berdasarkan perspektif ekonomi mikro. Menurut Prof. Dr. Lexy J. Moleong (2014:97), fokus penelitian merupakan inti yang didapatkan dari pengalaman peneliti atau melalui pengetahuan yang diperoleh dari studi kepustakaan ilmiah. Dalam proses produksi, usaha ini memperoleh pasokan kelapa dari Aceh dan jumlah produksi bergantung pada kondisi permintaan pasar, terutama pada hari-hari besar dan pelanggan tetap seperti rumah makan serta usaha Bika Ambon. Dari segi penetapan harga, harga kelapa ditentukan berdasarkan ukuran dan berat kelapa. Harga kelapa kiloan berkisar Rp4.500 per kilogram, sedangkan kelapa bulat dijual mulai dari Rp5.000 hingga Rp12.000 per butir. Penentuan harga

156 Analisis Penetapan Harga Dan Produksi Pada Usaha Dagang Pulungan Kelapa Berdasarkan Perspektif Ekonomi Mikro

dipengaruhi oleh ongkos kirim, harga bahan dari kebun, kondisi lingkungan, kelangkaan produk, dan biaya perawatan. Harga pesaing tidak terlalu menjadi pertimbangan utama karena usaha lebih fokus pada kualitas produk dan kebutuhan konsumen (Auliyah dkk. 2024).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara langsung untuk melihat aktivitas usaha dan proses produksi. Wawancara dilakukan kepada pemilik usaha untuk memperoleh informasi mengenai penetapan harga, biaya produksi, keuntungan, dan persaingan usaha. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi data penelitian berupa foto usaha dan data pendukung lainnya (Ummah, 2019). Teknik analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif melalui tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang diperoleh dianalisis untuk mengetahui bagaimana mekanisme produksi dan penetapan harga pada usaha dagang pulungan kelapa serta faktor-faktor yang paling berpengaruh terhadap keuntungan usaha, seperti modal dan biaya bahan baku, berdasarkan perspektif ekonomi mikro (Rijali, 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Wawancara

Penelitian ini dilakukan melalui wawancara langsung dengan Bapak Rusli Abdullah (40 tahun) selaku pemilik UD Pulungan Kelapa yang merupakan usaha yang bergerak di bidang perdagangan kelapa. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa UD Pulungan Kelapa telah beroperasi selama kurang lebih delapan tahun dan memiliki tiga orang karyawan yang membantu kegiatan operasional usaha. Selama menjalankan usahanya, UD Pulungan Kelapa berfokus pada penjualan kelapa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum maupun pelaku usaha yang menggunakan kelapa sebagai bahan baku produksi. Pasokan kelapa yang dijual oleh UD Pulungan Kelapa diperoleh dari pemasok yang berada di Aceh. Pemilik usaha menjelaskan bahwa jumlah kelapa yang dipasarkan tidak selalu sama setiap harinya karena bergantung pada permintaan konsumen. Pada waktu-waktu tertentu, terutama menjelang hari besar keagamaan, jumlah permintaan cenderung meningkat. Selain itu, pelanggan tetap seperti rumah makan dan produsen makanan yang menggunakan santan dalam jumlah besar juga menjadi faktor yang memengaruhi tingkat penjualan.

Dalam hal penetapan harga, UD Pulungan Kelapa menerapkan harga yang berbeda berdasarkan ukuran dan berat kelapa. Kelapa yang dijual dalam satuan kilogram memiliki harga sekitar Rp4.500 per kilogram, sedangkan kelapa yang dijual dalam satuan butir memiliki rentang harga mulai dari Rp5.000 hingga Rp12.000 per butir. Menurut pemilik usaha, penentuan harga lebih banyak dipengaruhi oleh harga bahan baku dari kebun, biaya pengiriman, serta biaya operasional lainnya. Harga yang ditawarkan oleh pesaing tidak menjadi pertimbangan utama dalam menentukan harga jual. Pemilik usaha juga menjelaskan bahwa harga kelapa dapat berubah sewaktu-waktu mengikuti kondisi pasar. Saat ini harga kelapa berada pada kondisi yang relatif rendah karena ketersediaan produk masih mencukupi. Namun, apabila terjadi kelangkaan produk, perubahan kondisi lingkungan, atau peningkatan biaya perawatan tanaman kelapa, harga dapat mengalami kenaikan hingga mencapai sekitar Rp8.000 per kilogram.

Dari sisi konsumen dan penjualan, jumlah penjualan sangat dipengaruhi oleh waktu dan tingkat permintaan pasar. Pada periode tertentu, seperti hari besar keagamaan atau ketika banyak pesanan dari pelanggan tetap, volume penjualan meningkat secara signifikan. Selain itu, jumlah pembelian yang dilakukan konsumen juga memengaruhi kebijakan harga yang diberikan oleh pemilik usaha. Untuk mempertahankan pelanggan, UD Pulungan Kelapa mengutamakan kualitas produk, kejujuran dalam bertransaksi, dan pelayanan yang baik kepada konsumen. Pemilik usaha meyakini bahwa kualitas produk yang baik dan hubungan yang harmonis dengan pelanggan merupakan kunci utama dalam mempertahankan keberlangsungan usaha.

Dalam menghadapi persaingan usaha, UD Pulungan Kelapa berupaya mencari dan mempertahankan pelanggan yang memiliki kebutuhan rutin terhadap kelapa dan santan, seperti rumah makan serta produsen Bika Ambon. Selain itu, pemilik usaha juga mulai mengikuti perkembangan teknologi digital sebagai upaya untuk meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pemasaran. Berdasarkan hasil wawancara, faktor yang paling berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha adalah modal dan biaya bahan baku. Kedua faktor tersebut memiliki pengaruh yang besar terhadap kemampuan usaha dalam menyediakan stok barang, menjaga stabilitas harga, dan memperoleh keuntungan.

Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD Pulungan Kelapa merupakan usaha yang mampu bertahan dan berkembang selama delapan tahun di tengah persaingan usaha yang semakin kompetitif. Keberhasilan usaha ini menunjukkan adanya kemampuan pemilik dalam mengelola usaha, menjaga hubungan dengan pelanggan, serta menyesuaikan diri terhadap perubahan kondisi pasar. Lama usaha yang telah dijalankan juga menunjukkan bahwa produk kelapa masih memiliki tingkat permintaan yang tinggi karena menjadi salah satu kebutuhan penting dalam kehidupan masyarakat dan industri kuliner. Dari aspek produksi, keberadaan pemasok dari Aceh menjadi faktor penting dalam menjaga ketersediaan bahan baku. Kelancaran pasokan sangat menentukan kemampuan usaha dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Apabila terjadi hambatan dalam distribusi atau penurunan hasil panen di daerah pemasok, maka ketersediaan stok akan berkurang dan dapat memengaruhi aktivitas penjualan. Oleh karena itu, hubungan yang baik dengan pemasok merupakan salah satu strategi penting yang harus dipertahankan oleh pemilik usaha.

Permintaan yang meningkat pada hari-hari besar keagamaan menunjukkan bahwa kebutuhan masyarakat terhadap kelapa memiliki sifat musiman. Pada momen tersebut, masyarakat cenderung meningkatkan konsumsi makanan yang menggunakan santan sebagai bahan utama sehingga kebutuhan terhadap kelapa ikut meningkat. Selain permintaan musiman, keberadaan pelanggan tetap seperti rumah makan dan produsen makanan juga memberikan kontribusi yang besar terhadap stabilitas penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan pelanggan tetap memiliki peran strategis dalam menjaga keberlangsungan usaha. Berdasarkan hasil wawancara, strategi penetapan harga yang diterapkan oleh UD Pulungan Kelapa lebih berorientasi pada biaya yang dikeluarkan selama proses usaha. Penelitian (Tjendra & Listen, 2026) menunjukkan bahwa harga yang sesuai dengan kualitas produk dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, strategi penetapan harga perlu mempertimbangkan kondisi pasar dan daya beli konsumen. Faktor-faktor seperti harga bahan

158 | Analisis Penetapan Harga Dan Produksi Pada Usaha Dagang Pulungan Kelapa Berdasarkan Perspektif Ekonomi Mikro

baku, biaya transportasi, dan biaya operasional lainnya menjadi dasar dalam menentukan harga jual. Temuan ini menunjukkan bahwa usaha menggunakan pendekatan *cost-based pricing* atau metode penetapan harga berbasis biaya. Melalui metode ini, harga ditentukan dengan mempertimbangkan seluruh biaya yang dikeluarkan kemudian ditambah dengan keuntungan yang diharapkan.

Menariknya, harga yang ditetapkan oleh pesaing tidak menjadi faktor utama dalam penentuan harga. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik usaha lebih fokus pada kondisi internal usaha dibandingkan kondisi eksternal pasar. Strategi tersebut dapat memberikan keuntungan karena harga yang ditetapkan lebih mencerminkan biaya yang sebenarnya. Namun, di sisi lain, pemilik usaha tetap perlu memperhatikan kondisi pasar agar harga yang ditawarkan tetap kompetitif dan sesuai dengan daya beli konsumen. Perubahan harga yang dipengaruhi oleh kondisi lingkungan, kelangkaan produk, dan biaya perawatan menunjukkan bahwa usaha kelapa sangat bergantung pada faktor alam. Ketika hasil panen menurun atau terjadi gangguan cuaca, jumlah pasokan berkurang sehingga harga cenderung meningkat. Sebaliknya, ketika pasokan melimpah, harga akan mengalami penurunan. Kondisi ini sesuai dengan teori permintaan dan penawaran yang menjelaskan bahwa harga suatu barang dipengaruhi oleh keseimbangan antara jumlah barang yang tersedia dan jumlah barang yang diminta oleh konsumen.

Dari aspek pemasaran, strategi yang diterapkan oleh UD Pulungan Kelapa lebih menekankan pada kualitas produk dan hubungan baik dengan pelanggan. Hal ini sejalan dengan penelitian (Ester et al., 2025) yang menyatakan bahwa kualitas produk dan kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap loyalitas pelanggan. Konsumen yang memperoleh produk berkualitas dan pelayanan yang baik cenderung merasa puas sehingga melakukan pembelian ulang dan tetap setia kepada suatu usaha. Pemilik usaha meyakini bahwa konsumen akan tetap melakukan pembelian apabila produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang baik. Selain itu, kejujuran dalam bertransaksi menjadi nilai penting yang mampu meningkatkan kepercayaan konsumen. Kepercayaan yang tinggi akan mendorong terciptanya loyalitas pelanggan sehingga konsumen cenderung melakukan pembelian secara berulang. Penelitian (Putri et al., 2025) menunjukkan bahwa kualitas produk yang konsisten mampu meningkatkan kepercayaan konsumen dan membentuk loyalitas pelanggan dalam jangka panjang sehingga mendukung keberlangsungan usaha. Pelayanan yang ramah juga menjadi salah satu faktor yang mendukung keberhasilan usaha. Dalam dunia bisnis, kualitas pelayanan tidak hanya memengaruhi kepuasan pelanggan, tetapi juga berperan dalam membangun citra positif usaha. Pelanggan yang merasa puas dengan pelayanan yang diberikan akan lebih mudah merekomendasikan usaha kepada orang lain sehingga dapat membantu meningkatkan jumlah konsumen.

Dalam menghadapi persaingan, UD Pulungan Kelapa memilih untuk memfokuskan pemasaran pada pelanggan yang memiliki kebutuhan rutin terhadap kelapa dan santan. Strategi ini merupakan langkah yang tepat karena pelanggan tetap mampu memberikan pendapatan yang lebih stabil dibandingkan konsumen yang membeli secara tidak teratur. Selain itu, upaya mengikuti perkembangan teknologi digital menunjukkan bahwa pemilik usaha memiliki kesadaran akan pentingnya inovasi dalam menjalankan bisnis. Pemanfaatan media digital dapat membantu memperluas pasar, meningkatkan promosi, dan mempermudah komunikasi dengan pelanggan.

Berdasarkan keseluruhan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan UD Pulungan Kelapa dalam mempertahankan usahanya selama delapan tahun dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, yaitu ketersediaan pasokan bahan baku, strategi penetapan harga yang sesuai, kualitas produk yang terjaga, pelayanan yang baik, serta kemampuan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Di samping itu, modal dan biaya bahan baku merupakan faktor yang paling menentukan keberlangsungan usaha karena berpengaruh langsung terhadap proses operasional dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Sejalan dengan hal tersebut penelitian yang dilakukan (Silitonga, 2022) mengungkapkan bahwa modal usaha merupakan salah satu faktor utama yang menentukan keberhasilan UMKM karena modal yang memadai memungkinkan pelaku usaha memenuhi kebutuhan operasional, menjaga ketersediaan produk, serta meningkatkan kapasitas usaha. Oleh karena itu, pengelolaan modal yang baik serta kemampuan mengendalikan biaya menjadi aspek penting yang perlu terus diperhatikan agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan di masa yang akan datang.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa penetapan harga dan produksi pada UD Pulungan Kelapa dipengaruhi oleh berbagai faktor ekonomi, terutama biaya bahan baku, biaya transportasi, biaya operasional, dan tingkat permintaan pasar. Penetapan harga dilakukan dengan pendekatan berbasis biaya (*cost-based pricing*), di mana harga jual ditentukan berdasarkan seluruh biaya yang dikeluarkan serta keuntungan yang diharapkan. Jumlah produksi dan penjualan bersifat fleksibel mengikuti kondisi permintaan konsumen, khususnya pada hari-hari besar keagamaan dan kebutuhan pelanggan tetap.

Dari perspektif ekonomi mikro, praktik usaha yang diterapkan UD Pulungan Kelapa telah mencerminkan konsep permintaan dan penawaran, perilaku produsen, serta upaya memaksimalkan keuntungan melalui pengelolaan sumber daya yang efisien. Keberhasilan usaha dalam mempertahankan eksistensinya selama delapan tahun didukung oleh ketersediaan pasokan bahan baku, kualitas produk yang terjaga, pelayanan yang baik, serta kemampuan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Selain itu, modal usaha dan biaya bahan baku merupakan faktor yang paling menentukan keberlangsungan usaha karena berpengaruh langsung terhadap stabilitas operasional, ketersediaan stok, dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu, pengelolaan modal yang efektif dan pengendalian biaya yang baik perlu terus dilakukan agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adelia Ananda Putri, Elok Fadinda, Saefi Anissaturrohman, Zalfa Qonita, & Naerul Edwin Kiky Aprianto. (2024). Peranan Kekuatan Pasar dalam Penetapan Harga dan Kemajuan Teknologi. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, 4(1), 323–339. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v4i1.3552>
- Annisa, N., Lestary, S., Arrahma, A., Lestari, G., Fahrizi, R., & Hadisti, T. (2026). Sektor Informal Pempek Sebagai Strategi Ketahanan Ekonomi Rumah Tangga. *JUPEIS: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 5(2), 2021–2026.

160 | Analisis Penetapan Harga Dan Produksi Pada Usaha Dagang Pulungan Kelapa Berdasarkan Perspektif Ekonomi Mikro

- Aprilia, P. N. (2025). Penerapan Konsep Ekonomi Manajerial Dalam Pengambilan Keputusan Usaha Pada Umkm. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 20(6).
- Auliyah, N. A., & Ryketeng, M. (2024). *Analisis Penerapan Harga Pokok Produksi (HPP) Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Jonterbul Di Kabupaten Bone*. 2(4), 537–549.
- Azizah, N., Awal, J., & Hanafie, A. (2023). Fluktuasi Permintaan Dan Meminimalkan Biaya. *Journal Industrial Engineeing And Mabagement*, 04(02), 75–79.
- Dzikrillah, N., Purba, H. H., Suwazan, D., & Wahjoedi, N. (2016). Pengendalian Persediaan Melalui Penentuan Produk Strategi. *Jurnal Teknik Industri*, 11(29), 161–166.
- Erni Setiawati, Sri Hasrindah Taslim, Fitriyanti, C. D. T. N. (2021). Analisis Profit Maksimum Usaha-Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kota Samarinda. *Jurnal Ekonomika*, 10(1), 146–152.
- Ester, E., Tandela, C., Halim, F., & Lubis, T. W. H. (2025). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 15(1), 39–53. <https://doi.org/10.55601/jwem.V15i1.1612>
- Febriansyah, E., Dhayan, H., Martya, C., Azwani, A., Gaol, T. R. L., Pascasia, R. C. L., Lestari, F. A., & Zultami, S. I. (2025). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Strategi Penetapan Harga. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Ijtima'*, 2(1), 21–30. <https://doi.org/10.25299/Ijtima.2024.21752>
- Fransiscus, R. (2026). Analisis Biaya Produksi Dan Penetapan Harga Jual Produk Cireng Pada Umkm Cireng Al-Karomah. *Jurnal Visi Ekonomi Akuntansi Dan Manajemen*, 28(1).
- Jatmiko, H., & Asriati, N. (2023). Perilaku Produsen Berbasis Sumber Daya Manusia Dalam Dunia Industri. *Jurnal Alwatzikhoebillah : Kajian Islam, Pendidikan, Ekonomi, Humaniora*, 9(2), 288–298. <https://doi.org/10.37567/Alwatzikhoebillah.V9i2.1714>
- Monoarfa, M. A. S. (2017). Strategi Penetapan Harga Dalam Rantai Pasok. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 1(1), 81–85. <https://doi.org/10.31842/Jurnal-Inobis.V1i1.20>
- Prasetyo, A. A. (2023). Pengaruh Fungsi Permintaan Dan Penawaran Terhadap Keseimbangan Pasar. *RESWARA; Jurnal Riset Ilmu Teknik*, 1(1), 1–8.
- Prof. Dr. Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Alfabeta,Cv.
- Putri, R. D., Maison, W., Alfiana, Y., Deslanisa, M., Fitrian, G., & Nurlisafani, N. (2025). Strategi Membangun Loyalitas Pelanggan Melalui Kualitas Produk Pada Umkm Kota Solok. *Journal Of Management And Innovation Entrepreneurship (JMIE)*, 2(4), 2627–2635. <https://doi.org/10.70248/Jmie.V2i4.2747>
- Rijali, A. (2018). *Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin*. 17(33), 81–95.
- Silitonga, S. (2022). Modal Modal Usaha Dan Karakteristik Wirausaha Sebagai Faktor Yang

-
- Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM) Yang Di Moderasi Oleh Lama Usaha. *Movere Journal*, 4(2), 14–25. <https://doi.org/10.53654/Mv.V4i2.257>
- Sitanggang, E., Indriani, S., Novita, H., Sarah, M., & Nasution, A. R. (2023). Analisis Fluktuatif Harga, Permintaan Dan Penawaran Bahan Pokok Di Medan: Kajian Literatur. *MANTAP: Journal Of Management Accounting, Tax And Production*, 1(2), 190–196. <https://doi.org/10.57235/Mantap.V1i2.1467>
- Sugiyono. (2011). Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan Snowball Sampling. *Buku: Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Pendidikan Sejarah*, 6(1), 33–39.
- Tjendra, G. A., & Listen, G. (2026). Pengaruh Kualitas Produk , Harga , Promosi , Dan Kualitas Layanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Bisnis Umkm (Studi Pada Umkm Bakery By Desi Kota Tangerang). *EMABI : EKONOMI DAN MANAJEMEN BISNIS*, 1, 1–11.
- Ummah, M. S. (2019). Metode Pengumpulan Data Kualitatif. *Sustainability (Switzerland)*, 11(1), 1–14.
- Yusuf, M. S. K., Rijal, A., & Idris, H. (2024). Menggunakan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penentuan. *Akuntansi*, 5(1), 1085–1100.