



Penguatan Pemahaman Elastisitas Penawaran dalam Pengambilan Keputusan Usaha pada UMKM TB. Aulia

¹Elesa Pitri, ²Zaskian Putri, ³Aulia Dwi Wijayanti, ⁴Fatahul Rahman, ⁵Mat Juri

¹²³⁴⁵**Politeknik Negeri Samarinda**

Email: elesapitri@gmail.com¹, zaskianputri1@gmail.com², auliadwiwijayanti25@gmail.com³,
fatahulrahman@polnes.ac.id⁴, matjuri120368@gmail.com⁵

*Corresponding author: Elesa Pitri

ABSTRAK

Kegiatan sosialisasi ini dilakukan pada UMKM TB. AULIA yang berlokasi di Jalan P. Antasari, Air Putih, Samarinda Ulu, Kota Samarinda. UMKM ini bergerak di bidang penjualan bahan bangunan dan bahan-bahan kue. Kegiatan dilakukan dengan tujuan untuk mengedukasi konsep elastisitas penawaran dalam ekonomi mikro pada kegiatan usaha yang dijalankan oleh UMKM. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, pelaku usaha menyesuaikan jumlah barang yang dijual sesuai kondisi pasar dan kebutuhan konsumen sehari-hari. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu observasi, wawancara, dan sosialisasi sederhana kepada pelaku usaha. Hasil kegiatan edukasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman mengenai konsep elastisitas penawaran dalam kegiatan usaha masyarakat. Pelaku usaha mulai memahami pentingnya menyesuaikan jumlah stok dan penjualan barang berdasarkan tingkat permintaan pasar guna menjaga kestabilan usaha. Selain itu, kegiatan ini menciptakan suasana diskusi yang interaktif serta menambah wawasan mengenai penerapan konsep ekonomi mikro dalam pengelolaan usaha UMKM.

Kata Kunci: UMKM, elastisitas penawaran, ekonomi mikro, sosialisasi, pengabdian masyarakat.

ABSTRACT

This socialization activity was conducted at Tb. AULIA MSME located on Jalan P. Antasari, Air Putih, Samarinda Ulu, Samarinda City. This MSME operates in the sale of building materials and baking ingredients. The activity aimed to relate the concept of supply elasticity in microeconomics to the business activities carried out by the MSME (Savira, Serly Nabila. 2020). Based on the results of observations and interviews, the business owner adjusts the quantity of goods sold according to market conditions and daily consumer demand. The methods used in this activity were observation, interviews, and simple socialization with the business owner. The results of the educational activity showed an increased understanding of the concept of supply elasticity in community business activities. Business owners began to understand the importance of adjusting stock quantities and product sales according to market demand in order to maintain business stability. In addition, this activity created an interactive discussion atmosphere and expanded insight into the application of microeconomic concepts in the management of MSMEs

Keywords: MSMEs, supply elasticity, microeconomics, socialization, community service.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam meningkatkan perekonomian masyarakat (Aliyah, 2022). UMKM tidak hanya membantu memenuhi kebutuhan masyarakat, tetapi juga mampu membuka lapangan pekerjaan serta menjadi sumber pendapatan bagi pelaku usaha. Keberadaan UMKM yang terus berkembang menunjukkan bahwa sektor usaha kecil memiliki kontribusi yang cukup besar dalam kegiatan ekonomi, baik di tingkat daerah maupun nasional. Dalam menjalankan kegiatan usaha, pelaku UMKM secara tidak langsung menerapkan berbagai konsep ekonomi mikro dalam aktivitas sehari-hari (Sirait, 2025). Salah satu konsep yang berkaitan dengan kegiatan usaha adalah elastisitas penawaran. Elastisitas penawaran merupakan kemampuan pelaku usaha dalam menyesuaikan jumlah barang yang ditawarkan akibat adanya perubahan harga maupun permintaan pasar (Sipahutar et al., 2025). Konsep ini berkaitan dengan pengelolaan stok barang, jumlah penjualan, serta penyesuaian barang yang dibutuhkan konsumen (Astuti et al., 2026).

Pada praktiknya, penyesuaian jumlah barang yang dijual biasanya dilakukan berdasarkan kondisi pasar dan kebutuhan konsumen sehari-hari (Meridiana et al., 2026). Namun, sebagian pelaku UMKM masih belum memahami bahwa strategi usaha yang mereka lakukan berkaitan dengan konsep elastisitas penawaran dalam ekonomi mikro. Kurangnya pemahaman terhadap konsep tersebut dapat menyebabkan pelaku usaha kesulitan dalam memperkirakan jumlah stok yang tepat, mengantisipasi perubahan permintaan pasar, serta menentukan strategi penjualan yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi (Marpaung et al., 2024). Akibatnya, keputusan usaha yang diambil sering kali hanya berdasarkan pengalaman tanpa didukung pemahaman ekonomi yang memadai (Purnamasari et al., 2026).

Selain itu, pemahaman mengenai elastisitas penawaran menjadi penting karena dapat membantu pelaku usaha mengenali faktor-faktor yang memengaruhi kemampuan mereka dalam menyesuaikan jumlah barang yang ditawarkan (Meridiana et al., 2026). Dengan memahami konsep ini, pelaku UMKM dapat lebih siap menghadapi perubahan harga maupun fluktuasi permintaan konsumen sehingga risiko kekurangan atau kelebihan stok barang dapat diminimalkan (Nabila et al., 2026). Kondisi tersebut menunjukkan adanya urgensi untuk melaksanakan kegiatan edukasi kepada pelaku UMKM agar mereka dapat memahami penerapan konsep ekonomi mikro secara lebih baik serta mampu mengambil keputusan usaha yang lebih tepat sesuai dengan kondisi pasar (Sirait et al., 2025).

Kegiatan edukasi ini dilakukan pada UMKM Tb. AULIA yang berlokasi di Jalan P. Antasari, Air Putih, Samarinda Ulu. UMKM tersebut bergerak di bidang penjualan bahan bangunan dan bahan-bahan kue. Usaha bahan bangunan telah berjalan sejak tahun 2004 dengan menyediakan berbagai kebutuhan seperti semen, pipa, kawat, dan perlengkapan bangunan lainnya. Selain itu, UMKM Tb. AULIA juga menjual berbagai bahan kebutuhan kue seperti tepung, gula, margarin, susu, dan bahan lainnya yang telah berjalan sekitar 2–3 tahun terakhir.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan, pelaku usaha menyesuaikan jumlah barang yang dijual sesuai kondisi pasar dan kebutuhan konsumen. Penyesuaian tersebut terlihat dari pengelolaan stok barang yang disesuaikan dengan tingkat permintaan pembeli pada waktu tertentu. Oleh karena itu, kegiatan ini dilakukan sebagai bentuk edukasi sederhana mengenai kaitan konsep elastisitas penawaran dengan kegiatan usaha sehari-hari (Nur Asia, 2026). Melalui kegiatan edukasi ini, pelaku UMKM diharapkan dapat memahami konsep elastisitas penawaran serta penerapannya dalam kegiatan usaha sehari-hari. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk membantu pelaku usaha dalam memahami cara mengelola stok barang, menyesuaikan penawaran berdasarkan kondisi pasar, serta mengambil keputusan usaha yang lebih tepat sesuai dengan perubahan harga dan permintaan konsumen (Utami et al., 2026).

2. METODE PELAKSANAAN

Metode berasal dari bahasa latin, *metodos* yang artinya “jalan atau cara”. Menurut Robert Ulich, istilah metode berasal dari bahasa Yunani: *meta ton odon*, yang artinya berlangsung menurut cara yang benar (to proceed according to the right way). Dalam kamus besar bahasa Indonesia, metode adalah “cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan guna mencapai apa yang telah ditentukan”. Dengan kata lain adalah suatu cara yang sistematis untuk mencapai tujuan tertentu (Rambe et al., 2023). Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, metode yang digunakan adalah metode edukasi partisipatif melalui penyampaian materi, diskusi interaktif, dan tanya jawab secara langsung dengan pelaku usaha. Metode edukasi partisipatif dipilih karena mampu memberikan pemahaman secara lebih sederhana dan komunikatif kepada peserta mengenai penerapan teori ekonomi mikro dalam kegiatan usaha sehari-hari (Prabantoro et al., 2026).



Gambar 1. Kerangka pelaksanaan kegiatan pada UMKM TB. Aulia

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di UMKM TB. Aulia yang berlokasi di Jalan Antasari, Kota Samarinda, Kalimantan Timur, pada hari Minggu, 5 April 2026 mulai pukul 09.30 WITA hingga selesai. UMKM TB. Aulia merupakan usaha yang bergerak di bidang bahan bangunan dan usaha kue yang melayani kebutuhan masyarakat sekitar. Dalam menjalankan usahanya, pemilik dan pengelola usaha menghadapi berbagai tantangan, terutama yang berkaitan dengan perubahan harga bahan baku, penyesuaian jumlah produksi, dan keterbatasan sumber daya usaha. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini difokuskan pada pemberian edukasi mengenai teori elastisitas penawaran sebagai bagian dari penerapan ilmu ekonomi mikro dalam pengambilan keputusan usaha.

Sasaran kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pemilik dan pengelola usaha TB. Aulia. Sasaran tersebut dipilih karena pemilik dan pengelola usaha memiliki peran penting dalam menentukan jumlah produksi, pengelolaan biaya usaha, serta strategi penawaran barang kepada konsumen (Agus et al., 2026). Melalui kegiatan edukasi ini diharapkan peserta mampu memahami hubungan antara perubahan harga dengan jumlah barang yang ditawarkan, serta memahami faktor-faktor lain yang memengaruhi penawaran dalam kegiatan usaha (Lestari, 2026).

UMKM TB. Aulia merupakan usaha yang bergerak di bidang bahan bangunan dan usaha kue yang melayani kebutuhan masyarakat sekitar. Dalam menjalankan kegiatan usaha, pelaku usaha menghadapi berbagai kondisi pasar yang berubah-ubah, terutama terkait perubahan harga bahan baku, penyesuaian jumlah produksi, serta pengelolaan biaya usaha. Oleh karena itu, kegiatan edukasi ini dilaksanakan sebagai bentuk pengabdian kepada masyarakat untuk membantu meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai teori elastisitas penawaran dalam ekonomi mikro dan penerapannya dalam pengambilan keputusan usaha (Putra et al., 2025). Peserta kegiatan terdiri atas pemilik dan pengelola usaha TB. Aulia yang terlibat langsung dalam proses produksi, pengelolaan usaha, serta kegiatan penjualan. Dengan melibatkan pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan usaha, materi edukasi diharapkan dapat lebih mudah dipahami dan diterapkan dalam aktivitas usaha sehari-hari (Papatung et al., 2026).

2.1 Tahapan Pelaksanaan

a. Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan tahap awal sebelum kegiatan edukasi dilaksanakan. Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan observasi awal di lokasi usaha untuk mengetahui kondisi usaha dan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM. Observasi dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap aktivitas usaha serta diskusi sederhana dengan pemilik dan pengelola usaha mengenai proses produksi, penjualan, dan pengelolaan usaha yang dijalankan (Apipah et al., 2022).

Berdasarkan hasil observasi awal, ditemukan beberapa permasalahan yang berkaitan dengan penyesuaian jumlah produksi dan pengelolaan biaya usaha ketika terjadi perubahan harga bahan baku maupun perubahan permintaan pasar. Selain itu, pelaku usaha juga masih memiliki keterbatasan dalam memahami hubungan antara perubahan harga dengan jumlah barang yang ditawarkan.

Setelah observasi dilakukan, tahap berikutnya adalah koordinasi dengan UMKM terkait pelaksanaan kegiatan pengabdian. Koordinasi dilakukan untuk menentukan waktu pelaksanaan, bentuk kegiatan, serta kebutuhan yang diperlukan selama kegiatan berlangsung. Tahap koordinasi juga bertujuan untuk memastikan bahwa kegiatan edukasi dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan UMKM (Mahmud, 2026). Selanjutnya, pelaksana menyusun materi edukasi yang akan disampaikan kepada peserta. Penyusunan materi dilakukan dengan menyesuaikan kondisi usaha yang dijalankan oleh UMKM agar materi lebih mudah dipahami dan relevan dengan kondisi nyata di lapangan.

b. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan merupakan tahap inti dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pada tahap ini, tim pelaksana memberikan edukasi kepada pemilik dan pengelola usaha TB. Aulia mengenai teori elastisitas penawaran dalam ekonomi mikro. Kegiatan diawali dengan penyampaian materi ekonomi mikro yang berkaitan dengan konsep penawaran dan faktor-faktor yang memengaruhinya (Aulia et al., 2025).

Selanjutnya, tim memberikan penjelasan mengenai teori elastisitas penawaran dan penerapannya dalam kegiatan usaha sehari-hari. Penjelasan dilakukan secara sederhana dan komunikatif agar peserta dapat memahami hubungan antara perubahan harga dengan jumlah barang yang ditawarkan. Selain itu, peserta juga diberikan pemahaman mengenai faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi penawaran seperti biaya produksi, ketersediaan bahan baku, teknologi, dan kondisi pasar.

Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab. Pada sesi ini, peserta diberikan kesempatan untuk menyampaikan pengalaman dan kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Diskusi dilakukan secara interaktif sehingga peserta dapat memahami penerapan teori ekonomi mikro berdasarkan kondisi usaha yang mereka alami secara langsung. Tim pelaksana juga memberikan penjelasan dan solusi sederhana terkait strategi penyesuaian produksi dan pengelolaan biaya usaha agar usaha tetap berjalan secara optimal.

2.2 Materi Edukasi

Materi edukasi yang diberikan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada teori elastisitas penawaran dalam ekonomi mikro. Materi pertama membahas mengenai respons penawaran saat harga naik dengan asumsi *ceteris paribus*, yaitu kondisi ketika faktor-faktor lain dianggap tetap. Dalam pembahasan ini dijelaskan bahwa kenaikan harga barang dapat mendorong pelaku usaha untuk meningkatkan jumlah barang yang ditawarkan karena adanya peluang memperoleh keuntungan yang lebih besar (Rustam et al., 2025). Peserta diberikan contoh sederhana yang berkaitan dengan kegiatan usaha TB. Aulia agar lebih mudah memahami hubungan antara perubahan harga dan jumlah penawaran.

Materi berikutnya membahas respons penawaran ketika terjadi perubahan faktor selain harga (*non ceteris paribus*). Dalam materi ini dijelaskan bahwa penawaran tidak hanya dipengaruhi oleh harga barang, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor lain seperti biaya produksi, harga bahan baku, jumlah tenaga kerja, teknologi, dan kondisi pasar (Bahri, 2025). Peserta diberikan pemahaman bahwa perubahan faktor-faktor tersebut dapat memengaruhi kemampuan usaha dalam memproduksi dan menawarkan barang kepada konsumen.

Selanjutnya, materi edukasi membahas mengenai kendala penyesuaian produksi yang sering dihadapi oleh UMKM. Beberapa kendala yang dibahas meliputi keterbatasan modal usaha, keterbatasan bahan baku, keterbatasan tenaga kerja, serta keterbatasan waktu produksi (Lermating et al., 2025). Dalam pembahasan ini dijelaskan bahwa keterbatasan sumber daya dapat memengaruhi kemampuan usaha dalam meningkatkan jumlah produksi ketika permintaan pasar meningkat (Sari, 2026).

Materi terakhir membahas mengenai cara menyalasi keterbatasan usaha melalui strategi pengelolaan produksi dan biaya usaha. Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya efisiensi penggunaan bahan baku, pengelolaan stok barang, penyesuaian jumlah produksi sesuai kebutuhan pasar, serta pengelolaan biaya produksi agar usaha dapat berjalan lebih efektif dan berkelanjutan (Syamil et al., 2026). Melalui materi edukasi tersebut diharapkan pelaku usaha mampu memahami penerapan teori elastisitas penawaran dalam pengambilan keputusan usaha sehari-hari.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Jalannya Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di TB. Aulia berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana yang telah disusun sebelumnya. Kegiatan diawali dengan pengenalan dan penyampaian tujuan kegiatan kepada pemilik dan pengelola usaha. Setelah itu, mahasiswa mulai memberikan edukasi mengenai elastisitas penawaran dalam ekonomi mikro dan menghubungkannya dengan kondisi usaha yang dijalankan sehari-hari.



Gambar 2. Lokasi UMKM TB. Aulia

Selama kegiatan berlangsung, suasana diskusi terasa santai sehingga peserta lebih nyaman untuk bertanya dan berbagi pengalaman. Materi disampaikan menggunakan bahasa yang sederhana agar lebih mudah dipahami. Selain menjelaskan teori, mahasiswa juga memberikan contoh yang dekat dengan kondisi usaha di TB. Aulia, seperti perubahan harga bahan bangunan, keterlambatan barang dari supplier, dan cara mengatur stok barang.



Gambar 3. Penyampaian materi edukasi mengenai elastisitas penawaran dalam ekonomi mikro

Peserta terlihat cukup aktif selama kegiatan berlangsung. Pemilik usaha beberapa kali menceritakan pengalaman mereka dalam menghadapi perubahan harga barang dan kondisi pasar. Dari hasil wawancara diketahui bahwa usaha toko bahan bangunan sudah berjalan sejak tahun 2004, sedangkan usaha bahan kue mulai dijalankan sekitar 2-3 tahun terakhir sebagai usaha tambahan.

3.2 Respons dan Partisipasi Mitra

Respons dari pemilik dan pengelola usaha terhadap kegiatan ini cukup baik. Mereka terlihat antusias mengikuti kegiatan karena materi yang dibahas memang sesuai dengan kondisi usaha yang mereka alami sehari-hari. Peserta juga merasa bahwa pembahasan mengenai elastisitas penawaran ternyata dekat dengan kegiatan usaha mereka, meskipun sebelumnya mereka belum mengetahui istilah tersebut dalam ekonomi mikro.

Selama sesi diskusi, peserta aktif menjawab pertanyaan dan ikut berbagi pengalaman usaha. Salah satu hal yang dibahas adalah kebiasaan membeli stok lebih banyak saat harga barang sedang murah. Pemilik usaha menjelaskan bahwa biasanya sales akan memberi informasi ketika harga barang turun sehingga mereka bisa membeli stok lebih banyak untuk disimpan dan dijual kembali saat harga naik.

Selain itu, peserta juga menjelaskan bahwa permintaan barang tertentu bisa meningkat pada waktu-waktu tertentu. Misalnya, pada usaha bahan kue, penjualan biasanya meningkat menjelang hari raya sehingga stok barang juga ditambah lebih banyak dari biasanya. Hal tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha sebenarnya sudah menerapkan strategi penawaran dalam usahanya walaupun belum memahami teorinya secara langsung.



Gambar 4. Sesi diskusi dan tanya jawab Bersama pemilik usaha mengenai elastisitas penawaran

3.3 Dampak Kegiatan

Kegiatan edukasi ini memberikan manfaat bagi pemilik dan pengelola usaha TB. Aulia. Setelah mengikuti kegiatan, peserta mulai memahami bahwa pengambilan keputusan dalam usaha tidak hanya dipengaruhi oleh harga barang, tetapi juga oleh kondisi pasar, ketersediaan stok, modal usaha, dan permintaan konsumen (Terimajaya et al., 2026).

Peserta juga mulai lebih memahami pentingnya mengatur stok barang sesuai kondisi usaha. Pada usaha bahan bangunan, barang cenderung bisa disimpan lebih lama sehingga risiko kerugian lebih kecil. Berbeda dengan bahan kue yang memiliki masa kedaluwarsa sehingga jumlah stok harus lebih diperhatikan. Pemilik usaha menjelaskan bahwa mereka harus rutin mengecek tanggal kedaluwarsa barang agar tidak mengalami kerugian akibat barang rusak atau tidak terjual.



Gambar 5. Hubungan antara materi edukasi dengan praktik pengelolaan stok di lapangan.

Selain itu, kegiatan ini juga membuat peserta lebih sadar pentingnya strategi dalam mengatur pembelian barang (Sintha et al., 2026). Pemilik usaha menyampaikan bahwa mereka biasanya mempertimbangkan kondisi pasar sebelum menambah stok agar tidak terjadi penumpukan barang, terutama pada produk bahan kue. Setelah mendapatkan edukasi, pemilik dan pengelola usaha juga menyampaikan bahwa mereka ingin lebih memperhatikan pengelolaan stok dan strategi pembelian barang ke depannya. Dengan adanya kegiatan ini, peserta menjadi lebih memahami bahwa materi ekonomi mikro sebenarnya sangat dekat dengan kegiatan usaha sehari-hari dan dapat membantu dalam pengambilan keputusan usaha.



Gambar 6. Dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat bersama pemilik dan pengelola TB. Aulia setelah pelaksanaan edukasi mengenai elastisitas penawaran



Gambar 7. (a) Dokumentasi produk bahan kue yang menjadi objek pembahasan dalam kegiatan edukasi (b) Dokumentasi produk bahan bangunan yang menjadi objek pembahasan dalam kegiatan edukasi (c) Observasi stok produk sebagai bagian dari pembahasan pengelolaan persediaan barang.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di TB. Aulia dapat berjalan dengan baik dan lancar. Selama kegiatan berlangsung, pemilik dan pengelola usaha mengikuti kegiatan dengan cukup aktif, mulai dari penyampaian materi hingga sesi diskusi. Materi mengenai elastisitas penawaran juga dapat dipahami dengan baik karena dikaitkan langsung dengan kondisi usaha yang mereka alami sehari-hari. Melalui kegiatan ini, peserta mulai memahami bahwa perubahan jumlah barang yang dijual tidak hanya dipengaruhi oleh naik turunnya harga, tetapi juga dipengaruhi oleh kondisi stok barang, modal usaha, pasokan dari supplier, dan permintaan konsumen.

Kegiatan ini juga membantu meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai penerapan materi ekonomi mikro dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pemilik usaha mulai memahami pentingnya mengatur stok barang dengan baik agar tidak terjadi kekurangan barang maupun penumpukan stok yang dapat menimbulkan kerugian. Selain itu, peserta juga mulai lebih memahami pentingnya mempertimbangkan kondisi pasar sebelum menambah jumlah stok barang. Bagi mahasiswa, kegiatan ini memberikan pengalaman untuk melihat secara langsung bagaimana teori elastisitas penawaran diterapkan dalam usaha nyata di masyarakat.

Meskipun kegiatan berjalan dengan baik, masih terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh pihak usaha. Pengelolaan stok barang, terutama pada usaha bahan kue, perlu lebih diperhatikan karena beberapa produk memiliki masa kedaluwarsa yang lebih singkat dibanding bahan bangunan. Selain itu, usaha juga masih cukup bergantung pada supplier tertentu sehingga dapat menjadi kendala ketika terjadi keterlambatan pasokan atau kenaikan harga barang. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan stok yang lebih teratur serta penambahan alternatif supplier agar ketersediaan barang tetap terjaga. Kegiatan edukasi dan pendampingan seperti ini juga diharapkan dapat terus dilakukan agar pelaku UMKM semakin memahami strategi usaha dan mampu menghadapi perubahan kondisi pasar dengan lebih baik.

REFERENSI

- Agus, R., Baru, E. S., Amrin, A., Kholil, A., Siregar, D. A., & Fatira, M. (2026). *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Usaha: Teori, Strategi, dan Aplikasi*. CV Eureka Media Aksara.
- Apipah, N., Dumadi, D., & Riono, S. B. (2022). Edukasi Penetapan Harga Jual bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 1-10.
- Astiti, N. P. Y., Pratiwi, N. N. S., & Wardani, M. K. (2026). EFEKTIVITAS MANAJEMEN RETUR BARANG DAN PENYESUAIAN BARANG DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI OPERASIONAL DI PERUSAHAAN. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL PENGABDIAN MASYARAKAT (SENEMA)*, 5(1), 729-734.
- Aulia, M. R., Pt, S., Heppi Syofya, S. E., Tampubolon, D., Hadi Sutrisno, S. E., Darnilawati, S. E., Darwin Damanik, S. E., Zaenal Abidin, S. E., Sarce Babra Awom, S. E., & Zulhendra, S. E. (2025). *TEORI PRODUKSI DALAM EKONOMI MIKRO*. Cendikia Mulia Mandiri.
- Bahri, A. S. (2025). *BUKU AJAR ILMU EKONOMI MIKRO*. Greenbook Publisher.
- Lermating, K. F., Makatita, S. A., & Aidore, H. J. Y. (2025). KETERBATASAN TEKNOLOGI DALAM PRODUKSI TEMPE DAN TAHU:(TANTANGAN AGROINDUSTRI DI KAWASAN TIMUR INDONESIA). *Jurnal Administrasi Terapan*, 4(1), 59-64.

- Lestari, S. I. (2026). Analisis Elastisitas Permintaan dan Penawaran dalam Ekonomi Islam. *Cash: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 1(1), 16–25.
- Mahmud, S. (2026). Kegiatan Pendampingan Pengembangan UMKM Kopra Berbasis Potensi Lokal dalam Mendukung Kebutuhan Masyarakat. *JUPAMU: Jurnal Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, 1(3), 289–298.
- Marpaung, C. A. N., Yaafi, H. A., Suryadi, R. P. D., & Wulandari, R. A. (2024). Perencanaan Jadwal Pemenuhan Stok Ulang dan Optimasi Jumlah Karyawan dengan Menggunakan Metode Moving Average dan Exponential Smoothing Studi Kasus Toko Zacky. *Talenta Conference Series: Energy and Engineering (EE)*, 7(1), 320–331.
- Meridiana, O., Vira Julita, S. M., & Zefriyenni, I. (2026). *Keseimbangan Dinamis: Memahami Mekanisme Harga di Pasar Modern*. Fahmi Karya.
- Nabila, A., Prakoso, F. A., & Salsabillah, N. (2026). PENDEKATAN PROAKTIF MANAJEMEN RISIKO SEBAGAI STRATEGI MITIGASI KEBERLANJUTAN BISNIS UMKM. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL UNARS*, 4(1), 82–90.
- Nur Asia, S. E. (2026). *Buku Ajar Pengantar Ekonomi Mikro*. Elementa Media Literasi.
- Paputungan, S., Monoarfa, V., & Pontoh, N. (2026). Peningkatan Pemahaman Pelaku UMKM Melalui Pengabdian dan Praktik Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). *Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 5(2), 106–118.
- Prabantoro, G., Mais, R. G., Lovita, E., Nursanita, N., Apandi, A., & Aprileny, I. (2026). Digitalisasi UMKM Untuk Mendongkrak Produk Lokal dan Ekonomi Daerah. *Journal of Entrepreneurship and Community Innovations (JECI)*, 4(2), 40–47.
- Purnamasari, I., Cantika, G., Alif, L. I. A., Abdillah, Z., & Suherman, U. (2026). ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM KENDALA DI UMKM KEDAI SURABI DURIAN KARAWANG. *Jurnal Transformasi Ekonomi Dan Inovasi Keuangan*, 10(1).
- Putra, H. D., Ashari, M. H., Ak, M., Mustapa, G., Silamat, E., Ladjin, N., Pudjowati, J., Prihanto, H. P. H., & MM, O. (2025). *Ekonomi Mikro dan Makro: Pemahaman dan Implementasi*. PT. Nawala Gama Education.
- Rambe, K. B., Indriani, R., & Khairiah, W. (2023). Hakikat Metode Pendidikan Islam Dalam Presefektif Filsafat Pendidikan Islam. *Jurnal Bintang Pendidikan Indonesia*, 1(3), 107–128.
- Rustam, A., Parjono, N., Badriah, L. S., Apriyanto, A., Subiyantoro, A., Sumiyarti, S., Haryanti, T., Sumastuti, E., Entaresmen, R. A., & Wahyuni, R. S. (2025). *Buku Ajar Ekonomi Mikro*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Sari, R. (2026). *PRODUKSI, DISTRIBUSI, DAN KONSUMSI*. CV Edu Creative Management.
- Sintha, T. Y. E., Arsyad, A. W., Asiati, D. I., Paramitha, N. P. I. N., & Amalia, R. (2026). *Manajemen Pemasaran Strategis*. Star Digital Publishing.
- Sirait, H., Chatra, A., Febrianti, S., Rachim, A., Suarjana, I. W., & Sirait, M. J. (2025). *Ekonomi Mikro dan Umkm di Indonesia: Tantangan, Strategi menghadapi Efisiensi dan Pasar Global*. Star Digital Publishing.
- Syamil, A., Judijanto, L., Kushariyadi, K., Oktavera, R., Hasibuan, S., Restuasih, S., Haryudiniarti, A. N., Farida, F., Gaspersz, V., & Zulhamidi, Z. (2026). *Manajemen Produksi: Konsep, Perencanaan, dan Pengendalian Operasi*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Terimajaya, I. W., Indriyati, R., Judijanto, L., Agustina, I. A. S., Hariyono, H., Sudarsani, N. P., Pasaribu, M. D., Syam, M., Dewi, A. A. I. A. P., & Rahmatika, D. (2026). *Ekonomi Manajerial*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Utami, E. S., Judijanto, L., Sultan, N. F., Pesireron, S., Lukman, R. Y., & Situmeang, M. F. (2026). *Akuntansi Manajemen: Informasi Keuangan Untuk Pengambilan Keputusan*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.