

PERUBAHAN TINGKAT PENAWARAN BARANG SEMBAKO PADA TAHUN 2023 DI TOKO IJO SANGATTA

Diva Aprilia¹, Maulidiah Anjani², Maya Nuraulia³, Syafira Afriani⁴, Zulkadri⁵

¹⁻⁵STAI Sangatta, Indonesia

Email : divaavrilia37@gmail.com, anjanimaulidiah@gmail.com, nurauliamaya1@gmail.com, shafirafhiran@gmail.com, zulkadri94@gmail.com

Article Info

Received	Accepted	Published
30 Oktober 2024	23 Desember 2024	31 Desember 2024

Keywords:

Supply
Essential Goods
Price Fluctuations
Stock Management
Grocery Store

ABSTRACT

This study aims to analyze the factors that cause fluctuations in the supply of basic necessities at Toko Ijo, Sangatta, East Kalimantan, throughout 2023. The research method used is qualitative with a descriptive approach, which aims to comprehensively examine changes in the level of supply of basic necessities. Research data was obtained through interviews, observations, and documentation to explore information about goods ordering policies, sales strategies, and challenges faced in stock management. The results of the study show that fluctuations in the supply of basic necessities at Toko Ijo are influenced by internal and external factors. External factors include the harvest season, seasonal demand during Ramadan and Eid al-Fitr, as well as the availability of supply from distributors. Meanwhile, internal factors include stock management and store operating costs. Data analysis shows that there is a fluctuating trend in the supply of goods, especially rice, throughout the year. The decline in supply occurred in the first quarter due to the famine season, while the increase occurred in the second quarter in line with the harvest season and a surge in demand ahead of Ramadan. The third quarter showed a decline again, while the fourth quarter tended to be stable and increased ahead of the year-end holidays.

ABSTRAK

Kata Kunci:

Penawaran
Barang Sembako
Fluktuasi Harga
Manajemen Stok
Toko Sembako

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan fluktuasi penawaran sembako di Toko Ijo, Sangatta, Kalimantan Timur, sepanjang tahun 2023. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang bertujuan untuk mengkaji perubahan tingkat penawaran barang sembako secara komprehensif. Data penelitian diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk menggali informasi mengenai kebijakan pemesanan barang, strategi penjualan, serta tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan stok. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fluktuasi penawaran sembako di Toko Ijo dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor eksternal meliputi musim panen, permintaan musiman selama Ramadan dan Hari Raya Idul Fitri, serta ketersediaan pasokan dari distributor. Sementara itu, faktor internal meliputi manajemen stok dan biaya operasional toko. Analisis data menunjukkan adanya tren fluktuatif pada penawaran barang, terutama beras, sepanjang tahun. Penurunan penawaran terjadi pada kuartal pertama akibat musim paceklik,

sementara peningkatan terjadi pada kuartal kedua seiring dengan masa panen dan lonjakan permintaan menjelang Ramadan. Kuartal ketiga menunjukkan penurunan kembali, sedangkan kuartal keempat cenderung stabil dan meningkat menjelang liburan akhir tahun.

Copyright and License:

Authors retain copyright and grant the journal right of first publication with the work simultaneously licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) that allows others to share the work with an acknowledgment of the work's authorship and initial publication in this journal.



1. PENDAHULUAN

Sembako atau sembilan bahan pokok adalah sekelompok barang kebutuhan dasar yang sangat penting bagi kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. Barang-barang ini mencakup bahan pangan dan kebutuhan rumah tangga esensial yang mempengaruhi pola konsumsi dan pengeluaran rumah tangga.¹ Istilah ini diperkenalkan melalui Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 115/MPP/Kep/2/1998 meliputi sejumlah komoditas seperti beras, gula pasir, minyak goreng, daging, telur, susu, serta garam beryodium.² Daftar sembako ini dapat mengalami perubahan sesuai kebijakan pemerintah maupun dinamika kebutuhan pasar, namun perannya sebagai pendorong utama permintaan rumah tangga tetap tak tergantikan.

Dari sudut pandang mikroekonomi, perubahan tingkat penawaran dan permintaan sembako sangat memengaruhi keputusan konsumen dan produsen di pasar lokal.³ Fluktuasi harga barang-barang ini, baik karena perubahan biaya produksi, distribusi, atau kebijakan pemerintah, dapat mempengaruhi preferensi konsumen dan alokasi anggaran rumah tangga.⁴ Konsumen dengan pendapatan terbatas cenderung sangat sensitif terhadap perubahan harga sembako, yang seringkali mempengaruhi perilaku konsumsi mereka, termasuk substitusi antarbarang atau pengurangan konsumsi.⁵

Toko sembako memiliki peran penting dalam perekonomian dan masyarakat. Toko-toko ini berfungsi sebagai penyedia utama kebutuhan pokok sehari-hari seperti beras, gula, dan minyak goreng, baik di daerah perkotaan maupun pedesaan. Selain itu, toko sembako juga berkontribusi sebagai pusat ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan

¹ Resty Wahyu Ramadhani, Putri Apria Ningsih, dan Victor Diwantara, "Manajemen Ekonomi Keluarga Pasca Kenaikan Harga Bahan Pokok (Studi kasus Ibu Rumah Tangga di Desa Betung Bedarah Timur, kecamatan Tebo Ilir)," *Lokawati : Jurnal Penelitian Manajemen dan Inovasi Riset* 1, no. 6 (2023): 92, <https://doi.org/10.61132/lokawati.v1i6.337>.

² Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI, "Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 115/MPP/Kep/2/1998 tentang Jenis Barang Kebutuhan Pokok Masyarakat" (Jakarta: Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI, 1998), Pasal 1, <https://jdih.kemendag.go.id/peraturan/keputusan-menteri-perindustrian-dan-perdagangan-nomor-115mppkep21998-tentang-jenis-barang-kebutuhan-pokok-masyarakat>.

³ Cahyo Saputro dan Qurroh Ayuniyyah, "Permintaan dan Penawaran dalam Ekonomi Mikro," *Jurnal Ilmiah Pascasarjana* 4, no. 2 (2024): 184–94, <https://doi.org/10.32832/djip-uika.v14i2.16867>.

⁴ Naning Pujiati, "Pengaruh Fluktuatif Harga Barang Pokok dan Non Pokok Terhadap Permintaan dan Penawaran," *Jurnal Ekonomi & Pendidikan* 17, no. 2 (2020): 116–27, <https://journal.uny.ac.id/index.php/jep/article/view/34284>.

⁵ Mhd. Agung Pratama Trg, Tri Inda Fadhila Rahma, dan Aqwa Naser Daulay, "Pengaruh Penetapan Harga Jual Sembako Terhadap Minat Beli Konsumen dengan Customer Behavior sebagai Intervening Sesuai Perspektif Islam di Sumatera Utara," *Jurnal Sosial Ekonomi Dan Humaniora* 9, no. 3 (2023): 335–42, <https://doi.org/10.29303/jseh.v9i3.395>.

mendukung pedagang kecil serta produsen lokal.⁶ Dengan adopsi teknologi digital seperti pemesanan online, banyak toko sembako yang mempermudah transaksi, sehingga meningkatkan kenyamanan konsumen.⁷ Selain menjadi tempat berbelanja, toko sembako juga berperan dalam mendidik masyarakat tentang pentingnya konsumsi bahan pangan sehat dan bergizi, serta mendukung ketahanan pangan di komunitas lokal.

Lokasi strategis toko sembako di dekat permukiman memudahkan masyarakat untuk mengakses barang kebutuhan pokok tanpa harus bepergian jauh. Dalam situasi krisis atau inflasi, toko sembako sering menjadi alternatif karena harga barang yang lebih terjangkau dibandingkan supermarket besar. Selain menyediakan kebutuhan pokok, toko sembako juga menawarkan produk tambahan seperti obat-obatan, produk kebersihan, dan kebutuhan rumah tangga lainnya, menjadikannya pusat belanja yang serba guna.

Keberadaan toko sembako memberikan manfaat langsung bagi masyarakat, terutama dalam mendukung ekonomi lokal. Sebagian besar toko ini dimiliki oleh keluarga atau individu, sehingga menciptakan peluang wirausaha serta mendukung pengembangan keterampilan manajerial dan penjualan. Jam operasional yang fleksibel juga menjadi nilai tambah, memudahkan konsumen untuk berbelanja kapan saja sesuai kebutuhan.

Dalam konteks ekonomi, permintaan dan penawaran di toko sembako dipengaruhi oleh beberapa faktor. Dari sisi permintaan, kebutuhan dasar seperti sembako membuat permintaan cenderung tinggi. Harga yang terjangkau akan mendorong peningkatan permintaan, sedangkan kenaikan harga dapat menurunkan minat beli.⁸ Selain itu, tingkat pendapatan masyarakat berpengaruh besar; kenaikan pendapatan umumnya meningkatkan permintaan, sementara penurunan pendapatan dapat menurunkannya.⁹ Faktor musiman seperti bulan Ramadan atau hari raya juga dapat meningkatkan permintaan.¹⁰ Perubahan gaya hidup dan kesadaran akan pola makan sehat turut memengaruhi jenis barang yang diminta.¹¹ Dari sisi penawaran, ketersediaan stok barang menjadi faktor penting dalam memenuhi permintaan.¹² Harga bahan baku yang naik bisa menurunkan penawaran, karena biaya produksi meningkat. Persaingan antar toko sembako di wilayah yang sama juga mempengaruhi penawaran, di mana toko harus menyesuaikan harga dan stok untuk tetap kompetitif.¹³ Selain itu, kondisi ekonomi yang baik mendorong peningkatan penawaran,

⁶ Indah Martati, Suminto, dan Andi Syarifuddin, "Model Penciptaan Lapangan Kerja Melalui Pengembangan Ekonomi Lokal Pada Kecamatan Samarinda Ilir," *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 15, no. 2 (2013): 123–30, <https://doi.org/10.9744/jmk.15.2.123-130>.

⁷ I Made Ardhy Kusuma Iswara dan Luh Putu Mahyuni, "Strategi UMKM Mempertahankan Pelanggan di Era Digitalisasi," *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)* 8, no. 1 (2024): 143–55, <https://doi.org/10.29408/jpek.v8i1.24222>.

⁸ Pratama Trg, Rahma, dan Daulay, "Pengaruh Penetapan Harga Jual Sembako Terhadap Minat Beli Konsumen dengan Customer Behavior sebagai Intervening Sesuai Perspektif Islam di Sumatera Utara."

⁹ Saputro dan Ayuniyyah, "Permintaan dan Penawaran dalam Ekonomi Mikro."

¹⁰ Ilham Wahyudi, Zuhri M. Nawawi, dan Wahyu Syarvina, "Analisis Dampak Bulan Ramadhan dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro di Kelurahan Harjosari Kecamatan Medan Amplas," *Ekonomi Bisnis Manajemen dan Akuntansi (EBMA)* 4, no. 1 (2023): 1187–95, <https://doi.org/10.36987/ebma.v4i1.4350>.

¹¹ Indra Setiadi dan Endang Ruswanti, "Analisa Kesadaran Masyarakat Terhadap Polahidup Sehat Dengan Makanan Organik," *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara* 5, no. 1 (2024): 20–25, <https://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/2220>.

¹² Achmad Fauzi et al., "Pengaruh Permintaan Dan Penawaran Terhadap Kebutuhan Pokok Di Pasar," *Jurnal Ekonomi dan Manajemen* 2, no. 2 (2023): 29–39, <https://doi.org/10.56127/jekma.v2i2.711>.

¹³ Pujiati, "Pengaruh Fluktuatif Harga Barang Pokok dan Non Pokok Terhadap Permintaan dan Penawaran."

Perubahan Tingkat Penawaran Barang Sembako Pada Tahun 2023 Di Toko Ijo Sangatta (Diva Aprilia, Maulidiah Anjani, Maya Nuraulia, Syafira Afriani, Zulkadriin)

sementara kebijakan pemerintah terkait distribusi dan harga sembako juga dapat mempengaruhi jumlah barang yang ditawarkan.¹⁴

Keseimbangan antara permintaan dan penawaran di toko sembako terjadi ketika jumlah barang yang diminta sama dengan jumlah yang ditawarkan. Ketika permintaan melebihi penawaran, harga cenderung naik. Sebaliknya, jika penawaran melebihi permintaan, harga dapat turun.¹⁵ Keseimbangan ini sangat penting untuk menjaga stabilitas harga dan ketersediaan barang di pasar, sehingga dapat menjamin kebutuhan masyarakat tetap terpenuhi dengan baik.

Toko Ijo adalah salah satu toko sembako yang berlokasi di Sangatta, memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat sekitar. Sebagai penyedia sembako yang melayani berbagai lapisan masyarakat, toko ini menghadapi tantangan dalam menjaga stabilitas penawaran barang di tengah perubahan kondisi ekonomi, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan permintaan konsumen. Perubahan yang terjadi pada tingkat penawaran sembako di Toko Ijo selama tahun 2023 menjadi fokus utama dalam penelitian ini, karena toko-toko sembako di perkotaan sering kali menjadi cerminan dinamika ekonomi lokal dan nasional.

Penawaran barang di Toko Ijo pada tahun 2023 mengalami fluktuasi yang disebabkan oleh berbagai faktor, seperti perubahan harga bahan baku, keterbatasan pasokan dari distributor, hingga perubahan pola konsumsi masyarakat. Faktor-faktor ini berpengaruh langsung terhadap ketersediaan barang, harga jual, dan bahkan kelangsungan operasional toko. Toko Ijo, yang sebelumnya dikenal karena kelengkapan produknya, menghadapi tantangan untuk mempertahankan volume penawaran sembako yang stabil. Kondisi ekonomi yang tidak menentu turut memperburuk situasi ini, mengakibatkan toko perlu mengadopsi berbagai strategi untuk tetap dapat bersaing dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perubahan tingkat penawaran sembako di Toko Ijo selama tahun 2023, sekaligus mengeksplorasi bagaimana perubahan tersebut memengaruhi performa toko dalam melayani pelanggan. Salah satu fokus utama dari penelitian ini adalah memahami faktor-faktor apa saja yang memengaruhi penawaran barang di toko ini, baik dari sisi internal seperti manajemen stok dan biaya operasional, maupun faktor eksternal seperti fluktuasi harga bahan pokok dan perubahan permintaan konsumen. Penelitian ini akan mengidentifikasi tantangan yang dihadapi oleh toko sembako di lingkungan perkotaan dalam menjaga stabilitas penawaran, serta mengkaji solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi fluktuasi tersebut.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk mendalami perubahan tingkat penawaran barang sembako di Toko Ijo Sangatta. Metode ini dipilih untuk memungkinkan peneliti mengeksplorasi dan memahami secara menyeluruh berbagai faktor yang mempengaruhi penawaran barang.¹⁶ Data diperoleh melalui studi literatur yang relevan, serta wawancara langsung dengan pemilik toko dan karyawan untuk menggali informasi mengenai kebijakan pemesanan barang, strategi penjualan, dan tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan stok. Selain itu, peneliti melakukan observasi langsung di lokasi Toko Ijo untuk menyaksikan secara nyata bagaimana proses

¹⁴ Lisnawati, "Upaya Menekan Kenaikan Harga Barang Kebutuhan Pokok Menjelang Ramadhan," *Ekonomi dan Kebijakan Publik* VI, no. 11 (2014): 13–16, https://berkas.dpr.go.id/pusaka/files/info_singkat/InfoSingkat-VI-11-I-P3DI-Juni-2014-77.pdf.

¹⁵ Saputro dan Ayuniyyah, "Permintaan dan Penawaran dalam Ekonomi Mikro."

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 23 ed. (Bandung: Alfabeta, 2016).

pengelolaan stok dan pola penjualan berlangsung dalam kegiatan sehari-hari. Melalui observasi ini, peneliti dapat mencatat dinamika operasional dan respons pemilik terhadap perubahan permintaan. Data tambahan dikumpulkan dari catatan penjualan dan pembelian barang selama beberapa kuartal terakhir, yang disediakan oleh pihak toko.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Permintaan

Permintaan mengacu pada jumlah barang yang diinginkan dan mampu dibeli oleh konsumen pada berbagai tingkat harga selama jangka waktu tertentu, dengan asumsi faktor-faktor lainnya tetap tidak berubah. Teori permintaan menunjukkan bahwa produsen menghasilkan suatu komoditas karena ada kebutuhan dari konsumen yang bersedia membelinya. Konsumen akan membeli barang yang mereka perlukan jika harga yang ditawarkan sesuai dengan harapan mereka dan memberikan manfaat yang diinginkan. Alasan utama responden memilih mengonsumsi daging ayam potong adalah karena harganya yang terjangkau. Berdasarkan hukum permintaan, ketika harga suatu barang menurun, permintaan terhadap barang tersebut cenderung meningkat, sementara jika harga meningkat, permintaan akan menurun.¹⁷

Hukum permintaan menyatakan "Ketika harga barang menurun, permintaan terhadap barang dan jasa akan meningkat, dan sebaliknya, ketika harga naik, permintaan akan berkurang." Fenomena ini dapat dipahami secara logis, karena ketika harga barang naik, masyarakat cenderung mencari barang alternatif dengan harga yang lebih stabil untuk memenuhi kebutuhan mereka. Selain itu, jika pendapatan masyarakat tetap sementara harga barang meningkat, mereka akan mengurangi konsumsi barang tersebut dan beralih ke barang pengganti. Namun, ketika harga turun, konsumen cenderung mengurangi pembelian barang alternatif dan kembali mengonsumsi barang yang dibutuhkan.¹⁸

Permintaan suatu barang ditentukan oleh banyak faktor. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan yaitu:

a. Harga barang itu sendiri

Harga suatu barang adalah nilai tukar yang dinyatakan dalam bentuk uang. Hukum permintaan menjelaskan hubungan antara permintaan barang dengan tingkat harganya. Pada dasarnya, hukum permintaan menyatakan bahwa semakin rendah harga suatu barang, semakin tinggi permintaan terhadap barang tersebut. Harga memegang peranan penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu produk, sehingga berperan besar dalam menentukan tingkat keberhasilan permintaan suatu barang.

b. Harga barang substitusi

Barang substitusi adalah komoditas yang memiliki manfaat dan kegunaan yang hampir sama dengan barang utama. Barang substitusi sering disebut juga sebagai barang substitusi dekat, yang artinya komoditas tersebut memiliki kegunaan yang serupa, hanya saja berbeda dalam aspek merek, kemasan, atau layanan.

c. Jumlah anggota keluarga

Jumlah anggota keluarga berperan dalam menentukan kebutuhan keluarga secara keseluruhan. Semakin banyak jumlah anggota keluarga, semakin besar pula kebutuhan yang harus dipenuhi. Oleh karena itu, faktor jumlah anggota keluarga mempengaruhi besarnya jumlah barang yang diminta oleh konsumen.

¹⁷ Ayus Ahmad Yusuf, *Ekonomi Mikro*, 1 ed. (Cirebon: Nurjati Press, 2012), https://repository.syekhnurjati.ac.id/5210/1/Buku_EKONOMI_MIKRO.pdf.

¹⁸ Sisilia Venny dan Nuraini Asriati, "Permintaan Dan Penawaran Dalam Ekonomi Mikro," *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI)* 7, no. 1 (2022): 184–94, <https://doi.org/10.31932/jpe.v7i1.1583>.

Perubahan Tingkat Penawaran Barang Sembako Pada Tahun 2023 Di Toko Ijo Sangatta (Diva Aprilia, Maulidiah Anjani, Maya Nuraulia, Syafira Afriani, Zulkadriin)

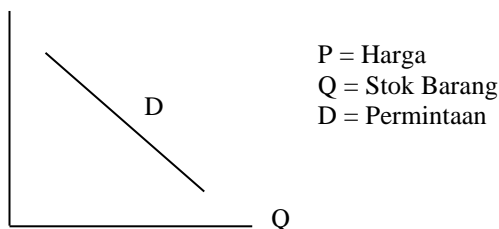
d. Pendapatan konsumen

Pendapatan rumah tangga atau pembeli merupakan faktor penting dalam permintaan terhadap berbagai barang. Perubahan pendapatan biasanya menyebabkan perubahan permintaan terhadap berbagai jenis barang. Jika pendapatan rendah, artinya konsumen memiliki lebih sedikit uang untuk dibelanjakan, sehingga konsumsi terhadap barang-barangpun akan berkurang. Apabila permintaan suatu barang berkurang ketika pendapatan menurun, maka barang tersebut dapat digolongkan sebagai barang normal.

e. Selera konsumen

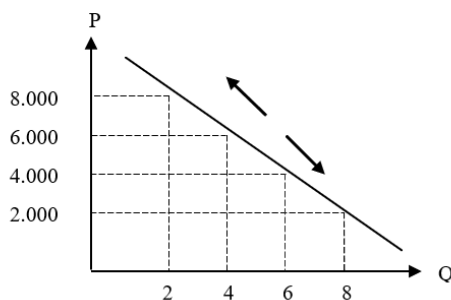
Selera konsumen adalah preferensi mereka dalam membeli atau mengonsumsi barang tertentu. Selera memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan suatu barang. Jika selera konsumen berubah, permintaan terhadap barang tersebut juga akan berubah, meskipun harga barang tetap sama. Selera konsumen dipengaruhi oleh berbagai faktor lingkungan dan menjadi bagian dari proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan serta menggunakan barang.¹⁹

Kurva Permintaan dapat dilihat dari gambar berikut:



Gambar 1. Kurva Permintaan

Kurva permintaan menurun dari kiri atas ke kanan bawah, hal ini terjadi karena sifat hubungan permintaan dengan harga yang timbal balik.²⁰ Ketika harga suatu barang meningkat, konsumen cenderung mengurangi jumlah barang yang mereka beli, sehingga permintaan menurun. Salah satu faktor yang memengaruhi perubahan permintaan adalah efek substitusi, di mana konsumen beralih ke barang lain yang lebih murah ketika harga barang tertentu naik. Dalam konteks ini, "harga" merujuk pada nilai moneter yang dibayar untuk barang, sedangkan "kuantitas" mengacu pada jumlah stok barang yang tersedia. Permintaan, atau "*demand*," menunjukkan seberapa banyak barang tersebut akan dibeli oleh konsumen pada tingkat harga tertentu. Dengan demikian, hubungan antara harga, kuantitas, dan permintaan membentuk kurva permintaan yang menurun. Berikut contoh kurva pergerakan permintaan:

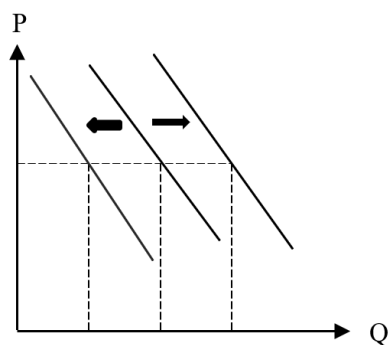


Gambar 2. Contoh Kurva pergerakan Permintaan

¹⁹ Aroy Maulana, Fahriansah, dan Nanda Safarida, "Analisis Tingkat Elastisitas Permintaan Dan Penawaran Ayam Potong Di Pasar Kota Langsa", *Jurnal Ilmiah Mahasiswa* 3, no. 2 (2021): 170, <https://doi.org/10.32505/jim.v3i2.3482>.

²⁰ Busra, Yuli Anisah, dan Zukarnaini, *Pengantar ekonomi mikro*, 1 ed. (Yogyakarta: Andi, 2020).

Pada gambar kurva pergerakan menunjukkan pergerakan sepanjang kurva permintaan, yang hanya terjadi karena perubahan harga barang. Ketika harga turun, jumlah barang yang diminta oleh konsumen meningkat, tetapi tetap berada di kurva yang sama. Ini artinya hanya terjadi perubahan jumlah barang yang diminta karena faktor harga, dan garisnya tetap, hanya saja titik-titiknya bergerak ke arah kanan (peningkatan permintaan) atau ke kiri (penurunan permintaan) tergantung pada naik turunnya harga. Pergerakan ini searah dengan kurva yang sudah ada. Berikut adalah kurva pergeseran permintaan.



Gambar 3. Kurva Pergeseran Permintaan

Pada gambar kurva pergeseran, pergeseran kurva permintaan terjadi karena faktor-faktor non-harga, seperti perubahan pendapatan, selera konsumen, harga barang substitusi, atau ekspektasi di masa depan. Jika ada faktor-faktor yang menyebabkan permintaan meningkat (misalnya, pendapatan konsumen meningkat), kurva akan bergeser ke kanan, yang berarti pada setiap tingkat harga, konsumen akan meminta lebih banyak barang. Sebaliknya, jika terjadi penurunan dalam faktor-faktor tersebut (misalnya, pendapatan menurun atau barang substitusi lebih murah), kurva akan bergeser ke kiri, yang menunjukkan penurunan permintaan pada setiap tingkat harga. Garis baru ini berarti ada perubahan dalam jumlah barang yang diminta meskipun harga barang tidak berubah.²¹

3.2. Penawaran

Penawaran mengacu pada jumlah barang yang ditawarkan yang memiliki hubungan positif dengan harga. Jumlah barang yang ditawarkan cenderung meningkat seiring dengan kenaikan harga, dan menurun ketika harga turun. Hubungan ini dikenal sebagai hukum penawaran (*law of supply*), di mana dengan asumsi faktor-faktor lain tetap konstan, kenaikan harga suatu barang akan mengakibatkan peningkatan jumlah yang ditawarkan. Penawaran dapat didefinisikan sebagai jumlah barang tertentu yang bersedia dijual pada berbagai tingkat harga dalam periode waktu tertentu, dengan prinsip *ceteris paribus*.²² Dari definisi ini, penawaran dapat dilihat sebagai hubungan fungsional antara jumlah barang yang bersedia dijual (Q_s) dan harga per satuan (P). Harga barang merupakan faktor utama yang memengaruhi jumlah barang yang ditawarkan.

Hukum penawaran berlaku bagi produsen, yang artinya produsenlah yang melakukan penawaran barang ke pasar. Hukum ini menyatakan: "Ketika harga suatu barang naik, maka jumlah yang ditawarkan akan meningkat, dan ketika harga turun, jumlah yang ditawarkan oleh produsen akan berkurang." Kondisi ini berlaku ketika *ceteris*

²¹ Dikson Silitonga, *Buku Ajar Mikroekonomi: Sebuah Pengantar*, 1 ed. (Banyumas: Zahira Media Publisher, 2022),

<https://books.google.co.id/books?id=Z3YyEQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id#v=onepage&q&f=false>

²² Pujiati, "Pengaruh Fluktuatif Harga Barang Pokok dan Non Pokok Terhadap Permintaan dan Penawaran."

Perubahan Tingkat Penawaran Barang Sembako Pada Tahun 2023 Di Toko Ijo Sangatta (Diva Aprilia, Maulidiah Anjani, Maya Nuraulia, Syafira Afriani, Zulkadriin)

paribus, atau ketika faktor-faktor lainnya dianggap tetap, di mana pasar berjalan secara normal dengan keseimbangan antara permintaan dan penawaran. Hal ini sangat berbeda dengan hukum permintaan, di mana permintaan justru meningkat saat harga turun.²³

Penawaran dan produksi mempunyai hubungan yang sangat erat. Hal-hal yang mendorong dan menghambat kegiatan produksi berpengaruh terhadap jumlah penawaran. Adapun faktor-faktor yang memengaruhi penawaran adalah sebagai berikut:²⁴

a. Harga barang itu sendiri

Ketika harga barang yang ditawarkan meningkat, jumlah barang yang ditawarkan juga akan naik. Sebaliknya, jika harga barang turun, jumlah barang yang ditawarkan akan menurun seiring dengan penurunan harga tersebut.

b. Harga Barang Pengganti

Apabila harga barang pengganti mengalami kenaikan, penjual cenderung meningkatkan jumlah barang yang ditawarkan. Hal ini dengan harapan konsumen beralih dari barang pengganti yang lebih mahal ke barang yang ditawarkan dengan harga lebih rendah.

c. Biaya Produksi

Biaya produksi melibatkan berbagai komponen seperti biaya bahan baku, gaji pekerja, serta biaya bahan penolong. Kenaikan biaya produksi biasanya akan menyebabkan berkurangnya penawaran karena biaya produksi yang tinggi mengurangi keuntungan produsen.

d. Kemajuan Teknologi

Teknologi yang lebih maju dapat meningkatkan jumlah barang yang ditawarkan oleh produsen. Mesin modern dan teknologi terbaru memungkinkan proses produksi menjadi lebih efisien dan menekan biaya, sehingga produsen mampu menawarkan lebih banyak barang dengan biaya yang lebih rendah.

e. Pajak

Pajak yang ditetapkan pemerintah terhadap produk tertentu dapat memengaruhi harga barang tersebut. Kenaikan pajak menyebabkan harga barang menjadi lebih tinggi, yang berpotensi menurunkan permintaan dan pada akhirnya mempengaruhi jumlah penawaran.

f. Retribusi

Menurut Undang-Undang No. 28 Tahun 2009, retribusi adalah pungutan daerah sebagai pembayaran atas jasa atau pemberian izin yang disediakan atau diberikan oleh pemerintah daerah.²⁵ Kebijakan retribusi ini juga dapat memengaruhi penawaran barang.

g. Perkiraan Harga di Masa Depan

Jika diperkirakan harga barang akan naik di masa mendatang, produsen mungkin menahan penawaran mereka saat ini dengan harapan memperoleh keuntungan lebih besar ketika harga naik.

h. Kondisi Alam

Keadaan alam dapat sangat memengaruhi jumlah barang yang ditawarkan, terutama untuk barang-barang hasil pertanian.²⁶ Misalnya, kondisi alam yang bersahabat akan

²³ Venny dan Asriati, "Permintaan Dan Penawaran Dalam Ekonomi Mikro."

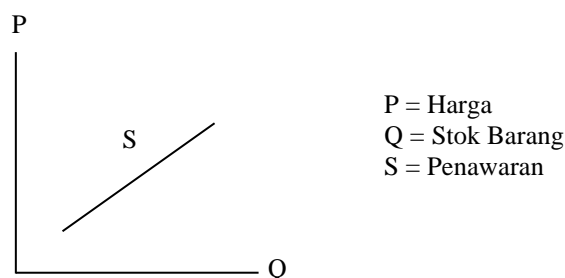
²⁴ Yusuf, *Ekonomi Mikro*.

²⁵ Presiden Republik Indonesia, "Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 Tentang Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah" (Jakarta: Sekretariat Negara RI, 2009), <https://jdih.go.id/files/4/2009uu028.pdf>.

²⁶ Rahmat Taufik Nugraha et al., "Peran Aplikasi Teknologi dalam Menyeimbangkan Permintaan dan Penawaran: Sintesis Studi Literatur Terkini," *COSMOS: Jurnal Ilmu Pendidikan, Ekonomi dan Teknologi* 1, no. 5 (2024): 366–83, <https://jdih.go.id/files/4/2009uu028.pdf>.

meningkatkan penawaran hasil pertanian, sedangkan bencana alam seperti banjir atau tanah longsor dapat menurunkan penawaran barang.

Kurva Penawaran dapat dilihat dari gambar berikut:



Gambar 4. Kurva Penawaran

Kurva penawaran meningkat dari kiri bawah ke kanan atas, mencerminkan hubungan langsung antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan. Ketika harga suatu barang meningkat, produsen cenderung menawarkan lebih banyak barang ke pasar, sehingga kuantitas penawaran meningkat.²⁷ Hal ini disebabkan oleh insentif keuntungan yang lebih tinggi bagi produsen ketika harga naik. Dalam konteks ini, "harga" merujuk pada nilai moneter yang diterima produsen untuk barang, sementara "kuantitas" mengacu pada jumlah barang yang tersedia untuk dijual. Penawaran, atau "*supply*," menunjukkan seberapa banyak barang tersebut akan diproduksi dan dijual pada tingkat harga tertentu. Dengan demikian, hubungan antara harga, kuantitas, dan penawaran membentuk kurva penawaran yang meningkat.

3.3. Perubahan Tingkat Penawaran di Toko Ijo

Pada penelitian di toko ijo kami menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi. Gambaran perubahan tingkat penawaran bahan pokok mencakup harga dan stok barang di Toko Ijo berdasarkan triwulan selama satu tahun, dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1. Perubahan Tingkat Penawaran Bahan Pokok Tahun 2023

Barang	Triwulan I (Jan-mar)	Stok Q I	Triwulan II (apr-jun)	Stok Q II	Triwulan III (Jun- Sep)	Stok Q III	Triwulan IV (Okt- Des)	Stok Q IV
Beras	Rp 14.000,00	1000 Kg	Rp 17.000,00	4000 Kg	Rp 16.000,00	2000 Kg	Rp 15.000,00	1500 Kg
Minyak goreng	Rp 18.500,00	300 L	Rp 20.000,00	500 L	Rp 19.000,00	350 L	Rp 20.000,00	400 L
Garam	Rp 10.000,00	100 Kg	Rp 10.000,00	150 Kg	Rp 10.000,00	100 kg	Rp 10.000,00	120 Kg
Susu	Rp 11.000,00	96 pcs	Rp 14.000,00	250 pcs	Rp 13.000,00	155 pcs	Rp 14.000,00	245 pcs
Telur	Rp 33.000,00	150 Kg	Rp 35.000,00	300 Kg	Rp 32.000,00	130 Kg	Rp 37.000,00	500 Kg

Menurut Gafar Bahan pokok adalah barang yang menyangkut hajat hidup orang banyak.²⁸ Sedangkan Kementerian Perdagangan menerbitkan Peraturan Menteri

²⁷ Syafaatul Hidayati, *Teori Ekonomi Mikro*, ed. oleh Saiful Anwar dan Ubaid Al Faruq, 1 ed. (Tangerang Selatan: Unpam Press, 2016), http://eprints.unpam.ac.id/8598/1/MODUL_UTUH_TEORI_EKONOMI_MIKRO.pdf.

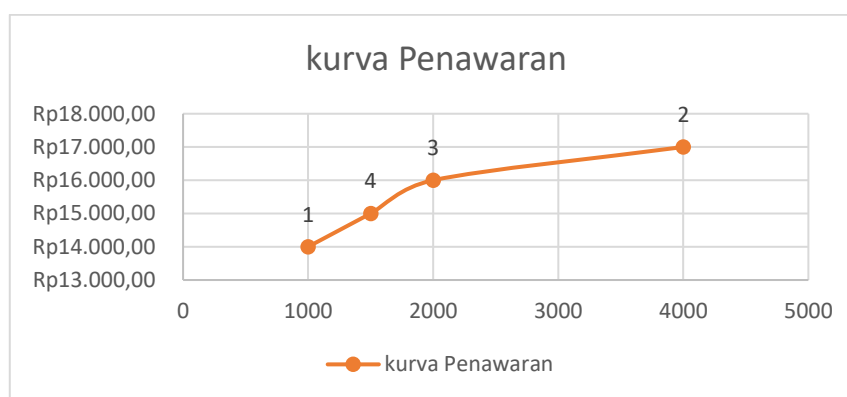
²⁸ Pujiati, "Pengaruh Fluktuatif Harga Barang Pokok dan Non Pokok Terhadap Permintaan dan Penawaran."

Perubahan Tingkat Penawaran Barang Sembako Pada Tahun 2023 Di Toko Ijo Sangatta (Diva Aprilia, Maulidiah Anjani, Maya Nuraulia, Syafira Afriani, Zulkadri)

Perdagangan Nomor 27/M-DAG/PER/5/2017 tentang Penetapan Harga Acuan Pembelian di Petani dan Harga Acuan Penjualan di Konsumen yang mulai berlaku pada 16 Mei 2017. Daftar sembilan bahan pokok itu, yaitu beras, gula pasir, minyak goreng dan mentega, daging sapi dan daging ayam, telur ayam, susu, bawang merah dan bawang putih, gas elpiji dan minyak tanah, serta garam.²⁹ Dalam penelitian ini peneliti mendata 6 bahan pokok melalui wawancara dan observasi. Sampel yang digunakan dalam penelitian barang sembako ini adalah beras. Dari tabel di atas, tingkat harga beras memang sangat fluktuatif.

Penawaran barang sembako di Toko Ijo sepanjang tahun 2023 menunjukkan fluktuasi yang signifikan, terutama dalam ketersediaan dan harga beras sebagai salah satu bahan pokok utama. Berbagai faktor, termasuk musim, permintaan konsumen, serta kebijakan pemasok, sangat memengaruhi perubahan tersebut.³⁰ Data penawaran beras yang tersedia menunjukkan perubahan kuartalan dari kuartal pertama hingga keempat tahun 2023, dengan pola yang dipengaruhi oleh kondisi pasokan dan situasi pasar.

Berikut kurva penawaran barang sembako beras sepanjang tahun 2023:



Gambar 5. Kurva Penawaran Beras Tahun 2023

Kurva penawaran di atas menggambarkan hubungan antara harga (*price*) dengan jumlah barang yang ditawarkan (*quantity*). Pada sumbu *quantity*, ada peningkatan jumlah barang yang ditawarkan, sedangkan sumbu *price* menunjukkan harga barang dalam rupiah. Dari kurva ini, terlihat bahwa seiring dengan peningkatan jumlah barang yang ditawarkan, harga juga ikut naik. Sebagai contoh, ketika jumlah barang yang ditawarkan mencapai 1000 unit, harga berada di sekitar Rp14.000. Namun, saat jumlah barang meningkat hingga 4000 unit, harga pun naik hingga sekitar Rp17.000. Kurva ini mencerminkan prinsip dasar penawaran, di mana kenaikan harga akan mendorong produsen untuk menawarkan lebih banyak barang, karena peluang keuntungan meningkat. Hal ini sejalan dengan penelitian Venny dan Asriati jika harga naik maka penawaran barang dan jasa akan meningkat.³¹

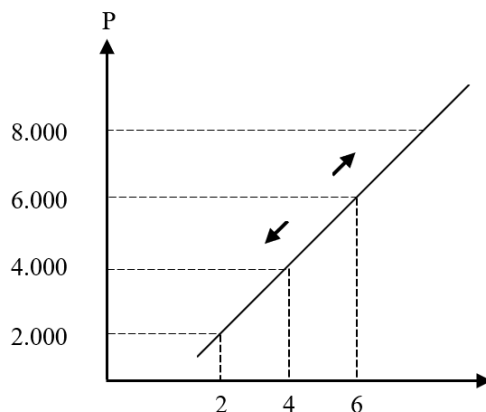
Meskipun begitu, terdapat indikasi bahwa setelah jumlah barang mencapai titik tertentu, kenaikan harga tidak selalu diikuti dengan peningkatan jumlah yang signifikan, yang terlihat antara titik 3 dan 4. Ini disebabkan oleh faktor-faktor seperti keterbatasan kapasitas produksi atau faktor lain yang memengaruhi kemampuan penjual untuk terus menambah barang yang ditawarkan.

²⁹ Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI, "Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 115/MPP/Kep/2/1998 tentang Jenis Barang Kebutuhan Pokok Masyarakat."

³⁰ Tria Rosana Dewi dan Libria Widiastuti, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Beras Di Kota Surakarta," *Agronomika* 10, no. 2 (2015): 46–58.

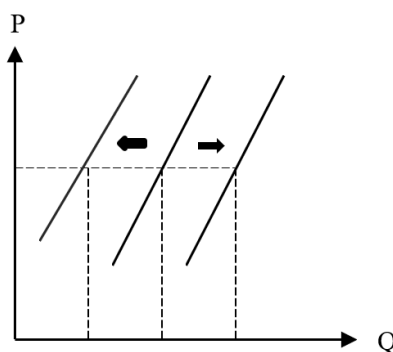
³¹ Venny dan Asriati, "Permintaan Dan Penawaran Dalam Ekonomi Mikro."

Kurva pergerakan penawaran dapat dilihat dari gambar berikut:



Gambar 6. Kurva Pergerakan Penawaran

Pada gambar kurva pergerakan penawaran di atas, terdapat hubungan positif antara harga dan jumlah barang yang ditawarkan. Ketika harga barang naik, jumlah barang yang ditawarkan juga meningkat. Sebagai contoh, ketika harga naik dari Rp15.000 menjadi Rp17.000, jumlah barang yang ditawarkan naik dari 1.500 unit menjadi 4.000 unit. Hal ini sesuai dengan teori penawaran yang menyatakan bahwa semakin tinggi harga, semakin besar jumlah barang yang produsen bersedia tawarkan. Sebaliknya, ketika harga turun, jumlah barang yang ditawarkan akan menurun.³² Misalnya, jika harga turun dari Rp15.000 menjadi Rp14.000, jumlah barang yang ditawarkan juga berkurang menjadi 1.000 unit. Ini menyebabkan titik bergerak di sepanjang kurva dari kiri bawah ke kanan atas saat harga naik, dan sebaliknya saat harga turun. Jadi, pergerakan sepanjang kurva ini menunjukkan perubahan jumlah barang yang ditawarkan seiring perubahan harga, dengan kurva selalu bergerak dari kiri bawah ke kanan atas sesuai dengan hubungan positif antara harga dan jumlah penawaran.



Gambar 7. Gambar Kurva Pergeseran

Pada gambar di atas, pergeseran kurva penawaran terjadi karena faktor-faktor non-harga, seperti harga barang itu sendiri, harga barang pengganti, biaya produksi, kemajuan teknologi, pajak retribusi, perkiraan harga pada masa depan, dan kondisi alam.³³ Jika ada faktor-faktor yang menyebabkan permintaan meningkat (misalnya, biaya produksi meningkat), kurva akan bergeser ke kanan, yang berarti pada setiap tingkat harga,

³² Yusuf, *Ekonomi Mikro*.

³³ Venny dan Asriati, "Permintaan Dan Penawaran Dalam Ekonomi Mikro."

Perubahan Tingkat Penawaran Barang Sembako Pada Tahun 2023 Di Toko Ijo Sangatta (Diva Aprilia, Maulidiah Anjani, Maya Nuraulia, Syafira Afriani, Zulkadriin)

produsen akan menawarkan lebih banyak barang. Sebaliknya, jika terjadi penurunan dalam faktor-faktor tersebut (misalnya, biaya produksinya menurun), kurva akan bergeser ke kiri, yang menunjukkan penurunan penawaran pada setiap tingkat harga. Garis baru ini berarti ada perubahan dalam jumlah barang yang diminta meskipun harga barang tidak berubah.

3.4. Analisis Fluktuasi Penawaran Bahan Pokok di Toko Ijo

Penawaran bahan pokok di Toko Ijo mengalami fluktuasi yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sepanjang tahun 2023. Setiap triwulan, stok bahan pokok di toko ini menunjukkan perubahan yang dipengaruhi oleh faktor musiman, fluktuasi harga, keterbatasan pasokan distributor, serta perubahan pola konsumsi masyarakat. Berikut adalah analisis perbaikan penawaran bahan pokok di Toko Ijo sepanjang tahun 2023.

a. Beras

Triwulan 1 (Januari - Maret): Pada awal tahun 2023, stok beras di Toko Ijo tercatat sebesar 1.000 kg dengan harga jual per kilogram sebesar Rp14.000. Stok yang relatif rendah ini terjadi karena pasokan dari distributor yang terbatas akibat beberapa faktor eksternal. Salah satu faktor utama yang memengaruhi penurunan stok adalah musim paceklik yang biasanya terjadi pada awal tahun. Musim ini berdampak langsung pada produksi beras secara nasional, karena banyak wilayah penghasil beras mengalami penurunan hasil panen. Hal ini sejalan dengan penelitian Saputri, dkk. yang menyatakan bahwa salah satu indikator yang mempengaruhi harga dan stok beras adalah ketidakpastian mengenai waktu panen petani.³⁴ Selain itu, permintaan konsumen cenderung stabil setelah liburan akhir tahun, di mana masyarakat cenderung sudah melakukan pembelian dalam jumlah besar selama musim liburan tersebut. Hal ini menyebabkan permintaan di awal tahun tetap terkendali meskipun stok beras relatif rendah. Ketidakstabilan pasokan beras di awal tahun menjadi tantangan yang harus dihadapi Toko Ijo, dan mereka berusaha menjaga harga tetap terjangkau meskipun stok terbatas.

Triwulan 2 (April - Juni): Penawaran beras mengalami peningkatan yang signifikan pada triwulan kedua, dengan stok mencapai 4.000 kg dan harga yang naik menjadi Rp17.000 per kilogram. Peningkatan stok ini disebabkan oleh musim panen yang berlangsung pada akhir kuartal pertama. Musim panen membawa dampak positif bagi Toko Ijo, memungkinkan mereka untuk mengamankan pasokan beras dalam jumlah besar. Selain itu, peningkatan permintaan yang tajam menjelang Hari Raya Idul Fitri turut berkontribusi terhadap kenaikan stok. Sebagaimana diketahui, Hari Raya Idul Fitri merupakan salah satu momen di mana masyarakat secara tradisional meningkatkan pembelian kebutuhan pokok, termasuk beras. Dalam periode ini, banyak keluarga melakukan persiapan besar untuk perayaan tersebut, yang menyebabkan lonjakan permintaan di pasar. Hal ini sejalan dengan penelitian lisnawati yang menyatakan bahwa perilaku konsumen selama bulan ramadhan dan menjelang hari raya mendadak berubah drastis dari biasanya. Konsumen yang biasanya berbelanja secukupnya untuk kebutuhan sehari-hari, cenderung meningkatkan anggaran belanja mereka dan mempersiapkan porsi makanan yang lebih banyak daripada biasanya.³⁵ Di samping itu, faktor biaya operasional juga memainkan peranan penting dalam menentukan kemampuan toko untuk menyediakan barang sembako dalam jumlah yang cukup. Peningkatan biaya gaji karyawan, kenaikan tarif listrik dan air yang semakin membebani operasional toko, sehingga strategi pengelolaan stok yang lebih efisien menjadi sangat penting pada periode ini.

³⁴ Een yuliana Saputri et al., "Analisis Efek Musim Kemarau Terhadap Harga Beras Di Bandar Lampung (Studi Kasus Pada Penjual Sembako di Kec. Sukarame Kota Bandar Lampung)," *Musytari : Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi* 9, no. 4 (2024): 1–11, <https://doi.org/10.8734/musytari.v9i4.6423>.

³⁵ Lisnawati, "Upaya Menekan Kenaikan Harga Barang Kebutuhan Pokok Menjelang Ramadhan."

Triwulan 3 (Juli - September): Pada triwulan ketiga, stok beras di Toko Ijo kembali mengalami penurunan menjadi 2.000 kg, dengan harga per kilogram yang sedikit turun menjadi Rp16.000. Penurunan stok ini merupakan konsekuensi dari berakhirnya musim panen, yang menyebabkan produksi beras nasional menurun secara signifikan. Setelah puncak permintaan pada kuartal kedua, permintaan konsumen juga mulai kembali ke tingkat normal, seiring dengan selesainya perayaan besar seperti Idul Fitri dan Idul Adha. Normalisasi permintaan ini menyebabkan Toko Ijo menyesuaikan jumlah stok beras yang disediakan agar tidak terjadi kelebihan pasokan, yang dapat memengaruhi kualitas dan daya tahan produk.

Triwulan 4 (Oktober - Desember): Pada triwulan terakhir tahun 2023, stok beras di Toko Ijo berada pada angka 1.500 kg, dengan harga jual sebesar Rp15.000 per kilogram. Meskipun stok beras mengalami sedikit penurunan dibandingkan dengan kuartal ketiga, harga beras relatif stabil. Stabilitas harga ini sebagian besar disebabkan oleh langkah-langkah yang diambil oleh distributor untuk menjaga pasokan tetap mencukupi, meskipun produksi beras pada akhir tahun tidak seoptimal pada pertengahan tahun. Toko Ijo, bekerja sama dengan distributornya, telah mengadopsi strategi pengelolaan stok yang lebih efisien untuk memastikan ketersediaan barang yang memadai tanpa mengalami kekurangan besar. Pada periode ini, permintaan konsumen mulai meningkat lagi menjelang liburan akhir tahun dan persiapan perayaan Natal dan Tahun Baru. Seperti halnya pada kuartal kedua, tren konsumsi pada akhir tahun menunjukkan lonjakan permintaan sembako, termasuk beras. Namun, pasokan beras yang lebih stabil dari distributor membantu Toko Ijo menjaga harga tetap kompetitif.

b. Minyak goreng

Triwulan I (Jan-Mar) pada awal tahun 2023 stok minyak goreng di Toko Ijo tercatat sebesar 300 liter Dengan harga jual Rp 18.500,00. Pada triwulan pertama, harga minyak goreng relatif lebih rendah pada titik ini, permintaan dan pasokan masih stabil setelah awal tahun. Adapun faktor yang mempengaruhi yaitu Harga yang lebih rendah memungkinkan mendorong konsumen untuk membeli, sehingga stok yang tersedia tidak terlalu besar karena cepat terjual. Dan tidak ada faktor musiman yang signifikan pada periode ini. Namun, distribusi yang stabil dan ketersediaan pasokan yang mencukupi sehingga menjaga stok tetap pada tingkat moderat.

Triwulan II (Apr-Jun) Penawaran minyak goreng mengalami peningkatan yang signifikan pada triwulan kedua, dengan stok mencapai 500 liter dengan harga jual Rp 20.000,00. Kenaikan harga tidak mengurangi stok yang tersedia. Hal ini bisa berarti bahwa permintaan tetap tinggi meskipun harga naik. Konsumen mungkin masih membeli minyak goreng dalam jumlah besar karena faktor kebutuhan, selain itu Kenaikan stok bisa dipengaruhi oleh faktor nonharga seperti adanya persiapan distributor atau produsen untuk menghadapi permintaan yang lebih tinggi, misalnya menjelang bulan Ramadan. Ramadan sering kali meningkatkan konsumsi minyak goreng, sehingga produsen meningkatkan pasokan. Hal ini sejalan dengan penelitian Mardani dan Tanjung yang menyatakan bahwa permintaan sembako cenderung meningkat menjelang Ramadan karena masyarakat mulai mempersiapkan persediaan untuk berpuasa dan merayakan Lebaran. Tradisi menyambut bulan suci dengan hidangan-hidangan spesial menyebabkan permintaan sembako, seperti minyak goreng melonjak.³⁶

³⁶ Dede Aji Mardani dan Novia Tia Tanjung, "Analisis Permintaan Sembako Di Bulan Suci Ramadhan (Studi Kasus di Pasar Baru Cikatomas 2022-2024)," *LA ZHULMA: Jurnal Ekonomi Syariah* 5, no. 1 (2024): 237–48, <https://doi.org/10.70143/lazhulma.v5i1.356>.

Triwulan III (Jul-Sep) Pada triwulan ketiga, harga turun menjadi Rp 19.000,00, tetapi stok berkurang menjadi 350 liter. Penurunan harga sedikit berperan dalam menarik konsumen, tetapi stok masih menurun, menunjukkan bahwa penurunan harga tidak cukup untuk mendorong peningkatan pasokan besar-besaran. Setelah Ramadan, permintaan minyak goreng cenderung menurun, dan stok mungkin tidak diperbarui sebesar pada triwulan sebelumnya. Faktor musiman dan perubahan pola konsumsi setelah periode liburan berperan dalam penurunan stok.

Triwulan IV (Okt-Des) Pada triwulan keempat, harga kembali naik menjadi Rp 20.000,00, sementara stok meningkat sedikit menjadi 400 liter. Kenaikan harga di triwulan ini tidak terlalu memengaruhi stok secara signifikan, tetapi bisa menunjukkan adanya penyesuaian harga sesuai dengan permintaan menjelang akhir tahun. Kenaikan stok juga disebabkan oleh persiapan menjelang musim liburan akhir tahun, di mana permintaan minyak goreng biasanya meningkat untuk keperluan rumah tangga, seperti Natal dan Tahun Baru. Hal ini sejalan dengan penelitian Lebok, dkk. yang menyatakan bahwa Kenaikan harga bahan pokok atau sembako disebabkan oleh meningkatnya daya beli masyarakat menjelang Hari Natal dan Tahun Baru, yang tidak diimbangi dengan ketersediaan stok barang.³⁷

c. Garam

Triwulan I (Jan-Mar) :Pada triwulan pertama, harga garam stabil di Rp 10.000,00, dengan stok sebesar 100 Kg. Harga yang tidak berubah ini menunjukkan stabilitas di pasar garam pada awal tahun. Harga yang tetap tidak mempengaruhi jumlah stok secara signifikan pada periode ini, yang menunjukkan bahwa permintaan dan pasokan garam seimbang.

Triwulan II (Apr-Jun) Pada triwulan kedua, harga tetap stabil di Rp 10.000,00, tetapi stok meningkat menjadi 150 Kg. Meskipun harga tetap, stok garam meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan mungkin sedikit meningkat, atau produsen dan distributor menambah persediaan untuk mengantisipasi kebutuhan yang lebih besar. Peningkatan stok disebabkan oleh faktor nonharga seperti persiapan untuk musim atau kegiatan tertentu, misalnya menjelang bulan Ramadan, di mana konsumsi beberapa kebutuhan dapur seperti garam bisa meningkat. Faktor distribusi dan produksi yang baik juga bisa mempengaruhi stok.

Triwulan III (Jul-Sep) Pada triwulan ketiga, harga tetap stabil di Rp 10.000,00, tetapi stok kembali menurun menjadi 100 Kg. Harga yang tetap di Rp 10.000,00 menunjukkan bahwa perubahan stok tidak dipengaruhi oleh harga. Penurunan stok lebih berkaitan dengan faktor nonharga. Penurunan stok bisa dipengaruhi oleh turunnya permintaan setelah Ramadan. Pada periode ini, distribusi stok mungkin disesuaikan dengan pola konsumsi masyarakat yang kembali normal setelah bulan puasa.

Triwulan IV (Okt-Des) Pada triwulan keempat, harga tetap di Rp 10.000,00, sementara stok meningkat menjadi 120 Kg. Harga yang stabil tidak mempengaruhi stok secara signifikan. Peningkatan stok bisa disebabkan oleh faktor lain selain harga. Peningkatan stok ini bisa disebabkan oleh persiapan menjelang akhir tahun, seperti musim liburan Natal dan Tahun Baru. Pada periode ini, permintaan untuk kebutuhan dapur seperti garam mungkin meningkat, sehingga produsen atau distributor menambah stok.

d. Susu

Triwulan I (Jan-Maret) Pada triwulan pertama, harga susu relatif rendah, yaitu Rp 11.000,00 dengan stok yang terbatas sebesar 96 pcs. Ini bisa menjadi indikasi bahwa pada

³⁷ Berbelina Ratte Lebok, Muhammad Badar, dan Intan Timur, "Fenomena Relasi Hari Raya Besar Keagamaan Terhadap Kenaikan Harga Sembako di Pasar Makale Tana Toraja," *KAIZEN: Kajian Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, dan Kewirausahaan* 2, no. 2 (2023): 1–20.

awal tahun, permintaan masih belum terlalu tinggi atau distribusi stok terbatas. Harga yang lebih rendah mungkin mencerminkan upaya produsen untuk menjaga stabilitas permintaan dengan stok yang tersedia terbatas. Tidak ada faktor musiman yang signifikan dalam triwulan ini. Jumlah stok yang lebih sedikit bisa disebabkan oleh permintaan yang normal di awal tahun atau produksi yang masih dalam tahap persiapan.

Triwulan II (Apr-Jun) Pada triwulan kedua, harga susu naik menjadi Rp 14.000,00, dan stok meningkat signifikan menjadi 250 pcs. Kenaikan harga disertai dengan peningkatan stok, yang mungkin menandakan adanya permintaan yang lebih besar di pasar meskipun harga lebih tinggi. Konsumen mungkin tetap membeli susu dalam jumlah besar karena kebutuhan pokok. Peningkatan stok yang besar mungkin disebabkan oleh faktor nonharga seperti persiapan menghadapi bulan Ramadan, di mana konsumsi produk susu bisa meningkat untuk persiapan makanan selama bulan puasa. Faktor produksi yang meningkat juga bisa memainkan peran.

Triwulan III (Jul-Sep) Pada triwulan ketiga, harga susu turun sedikit menjadi Rp 13.000,00, namun stok berkurang menjadi 155 pcs. Penurunan harga yang kecil tidak secara signifikan memengaruhi stok, namun penurunan stok kemungkinan disebabkan oleh penyesuaian terhadap permintaan yang menurun setelah bulan Ramadan. Penurunan stok bisa dipengaruhi oleh pola konsumsi setelah Ramadan, di mana permintaan mungkin menurun sehingga distribusi stok berkurang. Stok tidak sebesar triwulan sebelumnya karena konsumsi yang cenderung kembali normal.

Triwulan IV (Okt-Des) Pada triwulan keempat, harga kembali naik menjadi Rp 14.000,00, dan stok juga meningkat signifikan menjadi 245 pcs. Kenaikan harga mungkin mencerminkan meningkatnya permintaan menjelang akhir tahun. Meskipun harga naik, stok juga ditambah untuk mengantisipasi lonjakan permintaan. Peningkatan stok mungkin disebabkan oleh persiapan menghadapi musim liburan akhir tahun, seperti Natal dan Tahun Baru, yang biasanya meningkatkan konsumsi berbagai produk termasuk susu. Produsen mungkin meningkatkan produksi untuk mengantisipasi peningkatan permintaan pada periode ini.

e. Telur

Triwulan I (Jan-Mar) Pada triwulan pertama, harga telur adalah Rp 33.000,00 dengan stok sebesar 150 Kg. Harga yang relatif moderat ini mencerminkan kondisi pasar yang stabil di awal tahun. Harga telur yang tidak terlalu tinggi mungkin didukung oleh permintaan yang normal, sehingga stok yang tersedia cukup untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Tidak ada faktor musiman yang signifikan di awal tahun, sehingga stok telur tidak mengalami perubahan besar. Distribusi dan produksi mungkin masih berjalan stabil tanpa ada lonjakan permintaan khusus.

Triwulan II (Apr-Jun) Pada triwulan kedua, harga telur naik menjadi Rp 35.000,00, dan stok meningkat signifikan menjadi 300 Kg. Kenaikan harga ini menunjukkan peningkatan permintaan di pasar, kemungkinan terkait dengan persiapan menjelang bulan Ramadan, di mana konsumsi telur biasanya meningkat. Stok yang bertambah mengantisipasi lonjakan permintaan. Ramadan seringkali menyebabkan peningkatan konsumsi telur, baik untuk keperluan memasak makanan sahur dan buka puasa maupun persiapan makanan olahan. Karena itu, stok ditingkatkan untuk memastikan ketersediaan pasokan selama periode ini.

Triwulan III (Jul-Sep) Pada triwulan ketiga, harga telur turun menjadi Rp 32.000,00, dan stok berkurang menjadi 130 Kg. Penurunan harga mencerminkan permintaan yang menurun setelah bulan Ramadan. Stok yang menurun menunjukkan bahwa produsen dan distributor menyesuaikan pasokan dengan penurunan permintaan di pasar. Setelah

Ramadan, konsumsi telur biasanya menurun, karena masyarakat kembali ke pola konsumsi normal. Hal ini menyebabkan pengurangan stok di pasar untuk menyesuaikan dengan permintaan yang lebih rendah.

Triwulan IV (Okt-Des) Pada triwulan keempat, harga telur kembali naik menjadi Rp 37.000,00, dan stok meningkat tajam menjadi 500 Kg. Kenaikan harga yang signifikan mencerminkan peningkatan permintaan menjelang akhir tahun. Meskipun harga naik, stok ditambah secara signifikan untuk memenuhi kebutuhan pasar. Peningkatan stok ini mungkin disebabkan oleh faktor musiman, seperti persiapan untuk liburan akhir tahun, seperti Natal dan Tahun Baru, di mana konsumsi telur cenderung meningkat. Selain itu, peningkatan stok besar-besaran ini dapat dipengaruhi oleh kebutuhan produksi makanan olahan yang banyak menggunakan telur pada periode liburan.

Toko Ijo, sebagai salah satu penyedia kebutuhan pokok utama di Sangatta, menghadapi berbagai perubahan tingkat penawaran barang selama tahun 2023. Penawaran barang sembako mengalami fluktuasi yang signifikan, yang dipengaruhi oleh faktor musiman, fluktuasi harga bahan baku, keterbatasan pasokan distributor, serta dinamika permintaan konsumen. Sebagai salah satu toko yang melayani beragam kebutuhan masyarakat, Toko Ijo dituntut untuk menjaga stabilitas penawaran barang di tengah tantangan ini.

Pada triwulan pertama tahun 2023, Toko Ijo menghadapi tantangan besar akibat kekurangan pasokan beberapa bahan pokok, seperti beras dan minyak goreng. Kekurangan ini disebabkan oleh gangguan distribusi yang dipengaruhi oleh cuaca buruk dan kenaikan harga dari pemasok. Situasi ini sesuai dengan temuan Saputri, dkk., yang menyatakan bahwa ketidakpastian cuaca dan perubahan iklim berdampak terhadap pola tanam padi. Perubahan pola musim menyebabkan petani kesulitan mengatur waktu tanam dan panen secara optimal, sehingga hasil produksi tidak mencukupi kebutuhan pasar. Kondisi ini berujung pada terjadinya fluktuasi harga bahan pokok seperti beras.³⁸

Memasuki triwulan kedua, terjadi lonjakan permintaan barang sembako menjelang Ramadan dan Idul Fitri, yang memaksa Toko Ijo untuk segera menyesuaikan stok guna memenuhi kebutuhan konsumen. Fenomena ini sejalan dengan hasil penelitian Wahyudi, dkk., yang menemukan bahwa konsumsi masyarakat selama Ramadan dan menjelang Idul Fitri mengalami peningkatan sebesar 25–30% dibandingkan hari-hari biasa. Lonjakan konsumsi tersebut bersifat musiman dan disebabkan oleh dua faktor utama. Pertama, peningkatan konsumsi selama bulan Ramadan akibat perubahan pola makan, terutama untuk sahur dan berbuka puasa. Kedua, persiapan menjelang Idul Fitri yang melibatkan pembelian bahan makanan dan kebutuhan rumah tangga lainnya untuk perayaan.³⁹

Pada triwulan ketiga, setelah Ramadan dan Idul Fitri berlalu, terjadi penurunan permintaan barang kebutuhan pokok, yang diiringi dengan stabilisasi harga sembako di pasar. Penurunan ini memberikan kesempatan bagi Toko Ijo untuk menyeimbangkan kembali stok barang. Sementara itu, pada triwulan keempat, Toko Ijo kembali meningkatkan stok guna mengantisipasi lonjakan permintaan menjelang akhir tahun.

Tren musiman ini menunjukkan bahwa Toko Ijo harus beradaptasi dengan pola konsumsi masyarakat yang bervariasi sepanjang tahun. Respons terhadap perubahan musiman menjadi salah satu strategi utama untuk menjaga kelancaran operasional toko, sekaligus memastikan ketersediaan barang bagi konsumen. Selain itu, faktor eksternal

³⁸ Saputri et al., “Analisis Efek Musim Kemarau Terhadap Harga Beras Di Bandar Lampung (Studi Kasus Pada Penjual Sembako di Kec. Sukarame Kota Bandar Lampung).”

³⁹ Wahyudi, Nawawi, dan Syarvina, “Analisis Dampak Bulan Ramadhan dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro di Kelurahan Harjosari Kecamatan Medan Amplas.”

seperti fluktuasi harga bahan pokok dan kelangkaan barang di pasar nasional juga berdampak langsung pada kemampuan Toko Ijo dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

Untuk menghadapi tantangan tersebut, pemilik Toko Ijo telah menerapkan berbagai strategi, termasuk program promosi seperti "beli satu gratis satu" untuk beberapa produk sembako tertentu saat penawaran berlimpah. Program diskon ini terbukti efektif dalam menarik lebih banyak pelanggan, terutama di masa-masa ketika permintaan cenderung menurun setelah masa liburan atau perayaan hari besar. Berdasarkan wawancara dengan pemilik toko, penulis menemukan bahwa strategi diskon ini merupakan salah satu cara toko untuk menjaga keseimbangan antara penawaran dan permintaan, sekaligus mempertahankan margin keuntungan yang wajar.

Selain itu, Toko Ijo juga melakukan diversifikasi sumber pemasok sebagai langkah untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu distributor. Dengan memiliki beberapa pemasok, pemilik toko dapat lebih mudah menjaga kestabilan stok barang sembako, bahkan ketika salah satu pemasok mengalami kendala distribusi. Strategi diversifikasi ini memungkinkan toko untuk tetap kompetitif di pasar, meskipun menghadapi tantangan dari sisi pasokan.

Dari sisi internal, pengelolaan stok yang efektif dan efisiensi operasional menjadi tantangan yang harus diatasi untuk menjaga kelangsungan bisnis. Penelitian ini berupaya mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi fluktuasi penawaran sembako di Toko Ijo selama tahun 2023, serta solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi tantangan ini. Dengan memahami pola perubahan penawaran sembako di Toko Ijo, diharapkan dapat ditemukan strategi yang relevan untuk membantu toko sembako lain menghadapi dinamika ekonomi lokal maupun nasional.

4. KESIMPULAN

Tingkat penawaran barang sembako di Toko Ijo Sangatta selama tahun 2023 dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal dan internal, terutama terkait musim panen, permintaan konsumen, dan ketersediaan pasokan dari distributor. Pada tri wulan pertama, penawaran beras menurun akibat musim paceklik yang berdampak pada produksi nasional, sementara permintaan konsumen tetap stabil pasca liburan akhir tahun. Memasuki kuartal kedua, penawaran meningkat signifikan karena musim panen dan lonjakan permintaan menjelang Hari Raya Idul Fitri, meskipun biaya operasional juga meningkat. Namun, pada kuartal ketiga, stok kembali menurun seiring berakhirnya musim panen dan normalisasi permintaan setelah puncak permintaan kuartal kedua. Pada kuartal keempat, meskipun stok sedikit menurun, harga beras tetap stabil berkat kerja sama yang baik antara Toko Ijo dan distributornya dalam menjaga pasokan agar tetap mencukupi menghadapi lonjakan permintaan akhir tahun. Untuk menghadapi dinamika penawaran ini, pemilik Toko Ijo menerapkan beberapa strategi, seperti pemberian diskon dan promosi untuk menarik pelanggan serta diversifikasi pemasok guna mengurangi risiko ketergantungan pada satu sumber pasokan. Selain itu, evaluasi target penjualan dan penyesuaian strategi pemasaran dilakukan untuk mengatasi penurunan penjualan atau persaingan harga yang semakin ketat di pasar. Melalui riset pasar dan upaya menjaga keseimbangan antara penawaran dan permintaan, Toko Ijo berhasil mempertahankan daya saing dan memperbaiki kinerja di tengah tantangan yang dihadapi sepanjang tahun.

REFERENCES

- Aroy Maulana, Fahriansah, dan Nanda Safarida. “Analisis Tingkat Elastisitas Permintaan dan Penawaran Ayam Potong Di Pasar Kota Langsa.” *JIM: Jurnal Ilmiah Mahasiswa* 3, no. 2 (2021): 173–98. <https://doi.org/10.32505/jim.v3i2.3482>.
- Busra, Yuli Anisah, dan Zukarnaini. *Pengantar ekonomi mikro*. 1 ed. Yogyakarta: Andi, 2020.
- Dewi, Tria Rosana, dan Libria Widiastuti. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Beras Di Kota Surakarta.” *Agronomika* 10, no. 2 (2015): 46–58.
- Fauzi, Achmad, Dewa Putu Yohanes Agata L. Sandopart, Elina Anglaini, Putri Kardella Utami, Muhammad Adjie Adha, dan Muhammad Arya Dewanahalim. “Pengaruh Permintaan Dan Penawaran Terhadap Kebutuhan Pokok Di Pasar.” *Jurnal Ekonomi dan Manajemen* 2, no. 2 (2023): 29–39. <https://doi.org/10.56127/jekma.v2i2.711>.
- Hidayati, Syafaatul. *Teori Ekonomi Mikro*. Diedit oleh Saiful Anwar dan Ubaid Al Faruq. 1 ed. Tangerang Selatan: Unpam Press, 2016. http://eprints.unpam.ac.id/8598/1/MODUL_UTUH_TEORI_EKONOMI_MIKRO.pdf.
- Iswara, I Made Ardhy Kusuma, dan Luh Putu Mahyuni. “Strategi UMKM Mempertahankan Pelanggan di Era Digitalisasi.” *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)* 8, no. 1 (2024): 143–55. <https://doi.org/10.29408/jpek.v8i1.24222>.
- Lebok, Berbelina Ratte, Muhammad Badar, dan Intan Timur. “Fenomena Relasi Hari Raya Besar Keagamaan Terhadap Kenaikan Harga Sembako di Pasar Makale Tana Toraja.” *KAIZEN: Kajian Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, dan Kewirausahaan* 2, no. 2 (2023): 1–20.
- Lisnawati. “Upaya Menekan Kenaikan Harga Barang Kebutuhan Pokok Menjelang Ramadhan.” *Ekonomi dan Kebijakan Publik* VI, no. 11 (2014): 13–16. https://berkas.dpr.go.id/pusaka/files/info_singkat/Info_Singkat-VI-11-I-P3DI-Juni-2014-77.pdf.
- Mardani, Dede Aji, dan Novia Tia Tanjung. “Analisis Permintaan Sembako Di Bulan Suci Ramadhan (Studi Kasus di Pasar Baru Cikatomas 2022-2024).” *LA ZHULMA: Jurnal Ekonomi Syariah* 5, no. 1 (2024): 237–48. <https://doi.org/10.70143/lazhulma.v5i1.356>.
- Martati, Indah, Suminto, dan Andi Syarifuddin. “Model Penciptaan Lapangan Kerja Melalui Pengembangan Ekonomi Lokal Pada Kecamatan Samarinda Ilir.” *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 15, no. 2 (2013): 123–30. <https://doi.org/10.9744/jmk.15.2.123-130>.
- Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI. “Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor 115/MPP/Kep/2/1998 tentang Jenis Barang Kebutuhan Pokok Masyarakat.” Jakarta: Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI, 1998. <https://jdih.kemendag.go.id/peraturan/keputusan-menteri-perindustrian-dan-perdagangan-nomor-115mppkep21998-tentang-jenis-barang-kebutuhan-pokok-masyarakat>.
- Nugraha, Rahmat Taufik, Asep Saeppani, Agun Guntara, dan Al-Amin. “Peran Aplikasi Teknologi dalam Menyeimbangkan Permintaan dan Penawaran: Sintesis Studi Literatur Terkini.” *COSMOS: Jurnal Ilmu Pendidikan, Ekonomi dan Teknologi* 1, no. 5 (2024): 366–83. <https://jdih.go.id/files/4/2009uu028.pdf>.
- Pratama Trg, Mhd. Agung, Tri Inda Fadhila Rahma, dan Aqwa Naser Daulay. “Pengaruh Penetapan Harga Jual Sembako Terhadap Minat Beli Konsumen dengan Customer Behavior sebagai Intervening Sesuai Perspektif Islam di Sumatera Utara.” *Jurnal*

- Sosial Ekonomi Dan Humaniora* 9, no. 3 (2023): 335–42. <https://doi.org/10.29303/jseh.v9i3.395>.
- Presiden Republik Indonesia. “Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 Tentang Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah.” Jakarta: Sekretariat Negara RI, 2009. <https://jdihn.go.id/files/4/2009uu028.pdf>.
- Pujiati, Naning. “Pengaruh Fluktuatif Harga Barang Pokok dan Non Pokok Terhadap Permintaan dan Penawaran.” *Jurnal Ekonomi & Pendidikan* 17, no. 2 (2020): 116–27. <https://journal.uny.ac.id/index.php/jep/article/view/34284>.
- Ramadhani, Resty Wahyu, Putri Apria Ningsih, dan Victor Diwantara. “Manajemen Ekonomi Keluarga Pasca Kenaikan Harga Bahan Pokok (Studi kasus Ibu Rumah Tangga di Desa Betung Bedarah Timur, kecamatan Tebo Ilir).” *Lokawati : Jurnal Penelitian Manajemen dan Inovasi Riset* 1, no. 6 (2023): 89–111. <https://doi.org/10.61132/lokawati.v1i6.337>.
- Saputri, Een yuliana, Ratu Ramadani, Olivia Agustin, dan Roni Yunus Pangaribuan. “Analisis Efek Musim Kemarau Terhadap Harga Beras Di Bandar Lampung (Studi Kasus Pada Penjual Sembako di Kec. Sukrame Kota Bandar Lampung).” *Musytari : Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi* 9, no. 4 (2024): 1–11. <https://doi.org/10.8734/musytari.v9i4.6423>.
- Saputro, Cahyo, dan Qurroh Ayuniyyah. “Permintaan dan Penawaran dalam Ekonomi Mikro.” *Jurnal Ilmiah Pascasarjana* 4, no. 2 (2024): 184–94. <https://doi.org/10.32832/djip-uika.v14i2.16867>.
- Setiadi, Indra, dan Endang Ruswanti. “Analisa Kesadaran Masyarakat Terhadap Polahidup Sehat Dengan Makanan Organik.” *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara* 5, no. 1 (2024): 20–25. <https://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/2220>.
- Silitonga, Dikson. *Buku Ajar Mikroekonomi: Sebuah Pengantar*. 1 ed. Banyumas: Zahira Media Publisher, 2022. <https://books.google.co.id/books?id=Z3YyEQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id#v=onepage&q&f=false>.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. 23 ed. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Venny, Sisilia, dan Nuraini Asriati. “Permintaan Dan Penawaran Dalam Ekonomi Mikro.” *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI)* 7, no. 1 (2022): 184–94. <https://doi.org/10.31932/jpe.v7i1.1583>.
- Wahyudi, Ilham, Zuhri M. Nawawi, dan Wahyu Syarvina. “Analisis Dampak Bulan Ramadhan dalam Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro di Kelurahan Harjosari Kecamatan Medan Amplas.” *Ekonomi Bisnis Manajemen dan Akuntansi (EBMA)* 4, no. 1 (2023): 1187–95. <https://doi.org/10.36987/ebma.v4i1.4350>.
- Yusuf, Ayus Ahmad. *Ekonomi Mikro*. 1 ed. Cirebon: Nurjati Press, 2012. https://repository.syekhnurjati.ac.id/5210/1/Buku_EKONOMI_MIKRO.pdf.