

TRANSFORMASI MODEL PRODUKSI UMKM DARI *STOCKBASED* KE *DEMAND-DRIVEN* MELALUI *PRE-ORDER* DALAM EKONOMI MIKRO ISLAM

Nabilla Rizkyia Koswari
UIN Sunan Gunung Djati
nabillark92@gmail.com

Erisa Sandra Angela
UIN Sunan Gunung Djati
erisaangela4@gmail.com

Nurul Paojiyah
UIN Sunan Gunung Djati
nurul9fauziah@gmail.com

Ramadhani Irma Tripalupi
UIN Sunan Gunung Djati
ramadhaniirmatripalupi@uinsgd.ac.id

Abstrak

Perkembangan ekonomi digital mendorong UMKM meningkatkan produksi, namun model berbasis stok (*stock-based*) tanpa data permintaan riil kerap memicu *over-supply*, *dead stock*, *price war*, dan inefisiensi biaya. Penelitian ini menganalisis peralihan ke model *demand driven* melalui sistem pre-order dengan pendekatan kualitatif berbasis studi pustaka dan analisis komparatif ekonomi konvensional dan Islam. Hasil menunjukkan model ini meningkatkan efisiensi, mengurangi kelebihan stok, serta menekan biaya, sekaligus selaras dengan akad salam dan prinsip *masalahah*, *tawazun*, serta larangan *israf*. Namun, efektivitasnya bergantung pada kepercayaan konsumen, kesiapan teknologi, dan karakteristik produk, sehingga pre-order merupakan strategi adaptif yang efektif namun kontekstual bagi keberlanjutan UMKM.

ABSTRACT

The development of the digital economy encourages MSMEs to increase production, but stock-based models without real demand data often trigger oversupply, dead stock, price wars, and cost inefficiencies. This study analyzes the shift to a demand-driven model through a pre-

Kata Kunci:

UMKM,
Demand-Driven,
Pre-Order,
Over-Supply,
Ekonomi Mikro Islam,
Maslahah

Keywords:

MSMEs,
Demand-Driven,
Pre-Order,
Over-Supply,
Islamic
Microeconomics,



order system using a qualitative approach based on literature studies and a comparative analysis of conventional and Islamic economics. The results show that this model increases efficiency, reduces excess stock, and reduces costs, while also aligning with the salam contract and the principles of *maslahah*, *tawazun*, and the prohibition of *israf*. However, its effectiveness depends on consumer trust, technological readiness, and product characteristics, making pre-orders an effective yet contextually adaptive strategy for the sustainability of MSMEs.

Maslahah

Ekonomi digital di Indonesia diproyeksikan akan mengalami nilai IDR 4.531 triliun (Kementerian BUMN, 2022). Transformasi digital pertumbuhan masif hingga delapan kali lipat pada tahun 2030, mencapai ini telah mengubah paradigma bisnis konvensional menuju ekosistem marketplace yang serba cepat, di mana Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kini sangat bergantung pada platform digital untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan permintaan produk mereka (Pamungkas et al., 2026). Pemanfaatan teknologi seperti platform TikTok Shop yang berkolaborasi dengan Tokopedia menjadi bukti nyata bagaimana integrasi sosial dan *e-commerce* memberikan fleksibilitas bagi pelaku usaha untuk mempromosikan produk secara efektif. Namun, dominasi *marketplace* ini juga menuntut UMKM untuk memiliki daya saing yang kuat serta kemampuan adaptasi yang tinggi terhadap dinamika pasar yang tidak menentu (Zulfa et al., 2023).

Meskipun peluang pasar terbuka lebar, fenomena yang sering ditemukan di lapangan adalah terjadinya masalah struktural berupa kelebihan pasokan (*over-supply*) barang yang memicu persaingan harga yang tidak sehat atau *price war* (Komalasari, 2016). Kondisi ini sering kali berujung pada penumpukan barang yang tidak terjual atau *dead stock*, yang menjadi beban berat bagi likuiditas dan manajemen persediaan UMKM (Maulana & Mulya, 2025). Aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah seperti persediaan berlebih ini merupakan bentuk pemborosan sumber daya yang mengakibatkan proses bisnis menjadi tidak efisien secara sistemik (Johan & Soediantono, 2022). Masalah ini memaksa para pelaku usaha untuk mengevaluasi kembali model



operasional mereka agar tidak terjebak dalam kerugian finansial yang berkelanjutan.

Ketergantungan pada model produksi berbasis stok (*stock-based*) terbukti sangat rentan terhadap ketidakpastian permintaan di era digital (Maulana & Mulya, 2025). Data empiris menunjukkan bahwa sekitar 80% hingga 90% *startup* dan unit usaha kecil gagal pada tahap awal karena ketidakmampuan pelaku usaha dalam melihat kebutuhan pasar yang nyata (Kementerian BUMN, 2022). Produksi massal tanpa adanya kepastian pembeli hanya akan memicu risiko kadaluwarsa produk, pembengkakan biaya penyimpanan, hingga biaya pemusnahan barang yang tidak terserap pasar. Kondisi ini mencerminkan kegagalan model konvensional yang terlalu berfokus pada sisi penawaran tanpa mempertimbangkan akurasi data permintaan riil (Maulana & Mulya, 2025).

Sebagai solusi adaptif terhadap masalah tersebut, kini mulai muncul tren peralihan menuju model produksi yang digerakkan oleh permintaan (*demand driven*) melalui sistem *pre-order* (M. R. S. Nasrullah et al., 2025). *Platform* besar seperti TikTok Shop dan Tokopedia telah memfasilitasi mekanisme ini melalui kebijakan pengiriman tertentu, memberikan ruang bagi UMKM untuk memproses barang hanya setelah pesanan diterima. Sistem ini memungkinkan produsen untuk melakukan pengadaan bahan baku dan proses produksi hanya ketika sudah ada komitmen pembelian yang pasti, sehingga secara efektif mengeliminasi risiko penumpukan stok berlebih. Sistem ini memungkinkan produsen untuk melakukan pengadaan bahan baku dan proses produksi hanya ketika sudah ada komitmen pembelian yang pasti, sehingga secara efektif mengeliminasi risiko penumpukan stok berlebih (Maulana & Mulya, 2025).

Dalam kerangka ekonomi mikro Islam, upaya peningkatan efisiensi ini sangat relevan dengan prinsip keseimbangan (*mizan*) dan keadilan ekonomi. Islam melarang keras tindakan *israf* (berlebihan) dan *tabdzir* (pemborosan) dalam setiap aktivitas produksi maupun konsumsi. Setiap aktivitas ekonomi harus diarahkan untuk menghasilkan manfaat nyata (*maslahah*) bagi umat serta menjauhi segala bentuk praktik yang dapat merugikan pihak lain atau merusak tatanan pasar. Dengan beralih ke model *demand-driven*, pelaku UMKM secara tidak langsung telah menjalankan tanggung jawab moral sebagai pengelola sumber daya yang amanah sesuai dengan prinsip tauhid (D. Saputra, 2025).



Mekanisme *pre-order* secara fungsional memiliki landasan kuat dalam fikih muamalah melalui konsep Akad *Salam*, di mana pembayaran dilakukan di muka untuk barang yang spesifikasinya telah ditentukan dengan jelas. Praktik ini dianggap sah dan dibolehkan dalam Islam selama memenuhi rukun transparansi spesifikasi barang dan kepastian waktu pengiriman. Penerapan prinsip salam dalam transaksi digital melalui sistem *pre-order* tidak hanya memperkuat aspek legalitas syariah, tetapi juga membangun kepercayaan (*trust*) yang lebih kokoh antara penjual dan pembeli (M. R. S. Nasrullah et al., 2025). Hal ini menciptakan sebuah ekosistem perdagangan digital yang lebih berintegritas, adil, dan terbebas dari spekulasi yang tidak jelas (*gharar*).

Meskipun riset mengenai efisiensi produksi dan *Lean Manufacturing* sudah banyak dilakukan, sebagian besar studi terdahulu masih berfokus pada industri manufaktur skala besar seperti sektor otomotif atau pertahanan. Terdapat kesenjangan literatur (*research gap*) yang signifikan dalam menggali proses peralihan model produksi pada skala UMKM digital yang diintegrasikan dengan perspektif ekonomi mikro Islam secara mendalam. Sebagian besar riset hanya membahas aspek hukum murni dari akad tanpa mengaitkannya dengan strategi operasional untuk mengatasi masalah *over-supply* di *marketplace* secara sistemik. Oleh karena itu, studi kualitatif ini hadir untuk mengisi kekosongan tersebut dengan menggali makna dan pengalaman pelaku usaha dalam melakukan transformasi model bisnis ini.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses peralihan model produksi UMKM dari *stock-based* ke *demand-driven* melalui sistem *pre-order* serta implikasinya terhadap pengendalian pasokan di *marketplace* dalam perspektif ekonomi mikro Islam. Fokus kajian terletak pada identifikasi motivasi, hambatan, serta nilai-nilai syariah yang melandasi keputusan pelaku UMKM dalam mengadopsi model produksi berbasis permintaan ini. Kontribusi teoritis penelitian ini diharapkan dapat memperkaya diskursus integrasi teori operasional modern dengan etika bisnis Islam, sedangkan kontribusi praktisnya adalah memberikan panduan strategi bagi UMKM untuk mencapai efisiensi tanpa melanggar prinsip syariah. Melalui pemahaman yang komprehensif, diharapkan tercipta tatanan ekonomi digital yang lebih inklusif dan berkelanjutan bagi seluruh masyarakat.



Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai sistem pemesanan dalam ekosistem digital telah banyak dilakukan, namun masih terbatas pada aspek teknis dan operasional tertentu. Sebagai contoh, Azizah dkk. (2025) meninjau praktik *pre-order* pada UMKM makanan melalui kacamata akuntansi syariah dan PSAK 404, yang menyimpulkan bahwa sistem ini secara substantif selaras dengan akad *Istishna* meskipun masih lemah dalam pendokumentasian kontrak tertulis (Azizah et al., 2025). Dari sisi manajerial, Permatasari dan Sari (2025) menekankan bahwa strategi order-based pada industri rumah tangga efektif meningkatkan efisiensi produksi dan kepuasan pelanggan melalui personalisasi, walaupun masih terkendala oleh potensi *human error* dalam pengelolaan data pesanan (Permatasari & Sari, 2025). Sementara itu, Sari (2026) menyoroti pola pengambilan keputusan pemilik usaha yang harus menyeimbangkan logika rasional dan intuitif akibat ketidakpastian jumlah pesanan harian dalam sistem *pre-order* (Sari, 2026).

Berdasarkan kajian tersebut, terdapat celah penelitian (*research gap*) yang signifikan, di mana literatur terdahulu lebih banyak berfokus pada kepatuhan formal akuntansi serta aspek pemasaran internal, namun belum menyentuh peran sistem *pre-order* sebagai instrumen korektif dalam menghadapi fenomena *over-supply* di *marketplace* dari perspektif ekonomi mikro Islam. Oleh karena itu, penelitian ini menawarkan kebaruan dengan menganalisis secara integratif peralihan model produksi UMKM dari *stockbased* ke *demand-driven* melalui sistem *pre-order* sebagai strategi mengatasi *over-supply* di *marketplace*. Penelitian ini juga mengaitkan fenomena tersebut dengan prinsip ekonomi mikro Islam, seperti masalah, efisiensi, dan larangan pemborosan, sehingga memberikan kontribusi teoritis dan praktis dalam memahami perilaku produsen yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada keseimbangan dan keberlanjutan pasar.

Kerangka Teori

1. Teori Produksi dalam Ekonomi Mikro Islam

Secara umum, produksi didefinisikan sebagai proses mentransformasikan input menjadi output (Kamal, 2020). Dalam literatur ekonomi Islam, produksi dikenal dengan istilah *al-intaj* (dari akar kata *nataja*), yang secara harfiah berarti mewujudkan atau mengadakan sesuatu (Hadi et al.,



2022). Berbeda dengan pandangan konvensional yang seringkali membatasi peran manusia hanya pada pengambilan atau pengubahan sumber daya, perspektif Islam mendefinisikan produksi sebagai aktivitas untuk menciptakan atau menambah kegunaan (utilitas) atas suatu barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan manusia. Produksi juga bukan hanya sekedar penciptaan fisik, melainkan usaha manusia untuk memperbaiki kondisi material sekaligus moralitas demi mencapai tujuan hidup yang hakiki (Kamal, 2020).

Produksi merupakan pilar utama dalam sistem ekonomi karena menjadi titik awal aktivitas yang menciptakan nilai tambah dan pendistribusian sumber daya (Zulkarnaen et al., 2025). Dalam ekonomi mikro konvensional, teori produksi dan penawaran umumnya bertumpu pada rasionalitas ekonomi berupa efisiensi alokasi sumber daya dan maksimalisasi laba (profit maximization) sebagai tujuan utama (Kamal, 2020). Namun, perspektif Islam menawarkan dimensi yang lebih luas dengan memasukkan nilai-nilai moral, etika, dan spiritual sebagai bagian integral dari mekanisme ekonomi (Ningsih & Siregar, 2025). Produksi dalam Islam dipandang sebagai bagian dari ibadah yang mengandung nilai keadilan dan keberlanjutan sosial (Zulkarnaen et al., 2025).

a. Fungsi Produksi dan Efisiensi

Dalam Islam, tingkat produksi (Q) dipengaruhi oleh jumlah modal (K), tenaga kerja (L), kekayaan alam (R), dan teknologi (T) serta moral / Ethical Parameter (θ) (Aini, 2020). Sehingga fungsi produksi dalam Islam dirumuskan sebagai berikut:

$$Q = f (K, L, R, T, \theta)$$

Dalam melakukan kegiatan produksi, dikenal dengan konsep efisiensi produksi, yang mana efisiensi produksi ini tercapai ketika produsen mampu menghasilkan *output* maksimum dengan menggunakan sumber daya (*input*) yang terbatas (Utami, 2015). Dalam pandangan Islam, efisiensi tidak hanya bersifat teknis atau material, tetapi merupakan bagian dari pemenuhan tugas keagamaan untuk mengoptimalkan anugerah Allah demi kemakmuran masyarakat (*Maslahah*) (Zulkarnaen et al., 2025).

Sejalan dengan upaya mencapai efisiensi tersebut, teori produksi juga mengenal prinsip hukum penambahan hasil yang menurun (*law of diminishing returns*). Prinsip ini menjelaskan bahwa ketika suatu input variabel ditambahkan secara terus-menerus sementara input lainnya tetap,



maka tambahan *output* yang dihasilkan pada awalnya akan meningkat, namun setelah melewati titik tertentu justru akan mengalami penurunan. Fenomena ini menunjukkan adanya batas optimal dalam penggunaan faktor produksi, sehingga produsen dituntut untuk mampu menentukan kombinasi input yang tepat agar tidak terjadi inefisiensi. Dengan demikian, pemahaman terhadap hukum ini menjadi penting, baik dalam kerangka ekonomi konvensional maupun Islam, karena berkaitan langsung dengan upaya menjaga keseimbangan antara produktivitas, efisiensi, dan kemaslahatan (Syarifah, 2017).

b. Konsep Supply-Demand Mismatch

Supply-Demand Mismatch merupakan Ketidakseimbangan yang terjadi ketika jumlah barang yang ditawarkan oleh produsen di pasar tidak sebanding dengan jumlah yang diminta oleh konsumen pada tingkat harga tertentu (G. D. Saputra & Kurniati, 2025). Adapun penyebab utama dari kondisi ini yaitu; **Pertama**, Kegagalan Peramalan (*Inaccurate Forecasting*): Kurangnya perencanaan produksi berbasis data sering kali menyebabkan kelebihan *stok* (*overproduction*) yang membuang bahan baku, atau kekurangan *stok* (*stockout*) yang menurunkan kepuasan pelanggan (Dirgantara et al., 2025).

Kedua, Masalah Distribusi: Rantai distribusi yang terlalu panjang dan keterlibatan tengkulak dapat menyebabkan kelangkaan semu (*artificial scarcity*), di mana produk tertahan di jalur distribusi sehingga tidak segera sampai ke konsumen saat dibutuhkan (G. D. Saputra & Kurniati, 2025).

Ketiga, Asimetri Informasi: Produsen sering kali tidak memiliki akses informasi harga dan permintaan pasar yang akurat, sehingga tidak mampu merespons dinamika pasar dengan tepat (G. D. Saputra & Kurniati, 2025).

c. Teori Inventory dan Biaya Penyimpanan

Manajemen Persediaan merupakan proses perencanaan dan pengendalian stok barang untuk memastikan kelancaran operasi bisnis sembari meminimalkan biaya penyimpanan dan pengadaan (Ragil Setyorini & Purwanti, 2025). Adapun komponen biaya penyimpanan (*Holding Cost*) meliputi: Biaya Fisik seperti biaya sewa atau perawatan gudang, listrik, asuransi, dan upah pengawas gudang. Biaya Risiko Mencakup potensi kerugian akibat barang rusak, kedaluwarsa, atau mengalami penurunan mutu selama disimpan (seperti minyak yang berubah warna atau bau), dan



Biaya Modal: Adanya dana yang "terkunci" dalam bentuk barang simpanan yang seharusnya bisa digunakan untuk investasi lain (*opportunity cost*) (Darmawan, 2024).

Dalam Teori *Inventory* (persediaan) dan biaya penyimpanan, metode optimasi digunakan untuk menentukan jumlah dan waktu pemesanan yang paling efisien, sehingga total biaya (biaya pesan + biaya simpan + biaya kekurangan) bisa diminimalkan. Adapun metode optimasi itu diantaranya:

- 1) *Economic Order Quantity* (EOQ), yaitu model yang digunakan untuk menentukan jumlah pemesanan optimal yang meminimalkan total biaya persediaan. Secara matematis, EOQ dirumuskan sebagai berikut:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

D = permintaan tahunan

S = biaya pesan per order

H = biaya simpan per unit

Model ini menunjukkan adanya *trade-off* antara frekuensi pemesanan dan jumlah persediaan yang disimpan. Pemesanan dalam jumlah kecil akan meningkatkan frekuensi pemesanan sehingga biaya pesan menjadi tinggi, sedangkan pemesanan dalam jumlah besar akan meningkatkan biaya penyimpanan. Oleh karena itu, EOQ berfungsi sebagai titik keseimbangan antara kedua jenis biaya tersebut (Ragil Setyorini & Purwanti, 2025).

- 2) *Just In Time* (JIT), yaitu sistem yang mengusahakan persediaan serendah mungkin dengan mengatur agar barang tiba tepat saat dibutuhkan dalam proses produksi, sehingga menekan biaya penyimpanan hingga titik terendah. Meskipun metode ini mampu menekan biaya penyimpanan secara signifikan, penerapannya membutuhkan sistem rantai pasok yang sangat stabil dan terkoordinasi (Ragil Setyorini & Purwanti, 2025).
- 3) *Demand Driven Material Requirements Planning* (DDMRP), merupakan pendekatan yang lebih mutakhir dalam manajemen persediaan yang menitikberatkan pada respons terhadap permintaan aktual pasar dibandingkan sekadar mengandalkan peramalan. Dalam metode ini, pengelolaan stok dilakukan melalui sistem buffer yang bersifat dinamis, yang umumnya dibagi ke dalam beberapa zona seperti merah, kuning, dan hijau. Setiap zona merepresentasikan tingkat ketersediaan



persediaan dan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan terkait pengisian ulang stok. Zona merah menunjukkan kondisi kritis yang memerlukan tindakan segera, zona kuning menggambarkan tingkat kewaspadaan, sedangkan zona hijau menandakan kondisi persediaan yang relatif aman. Dengan mekanisme ini, DDMRP memungkinkan perusahaan untuk lebih adaptif terhadap perubahan permintaan riil di pasar, sehingga dapat mengurangi risiko kelebihan maupun kekurangan persediaan sekaligus meningkatkan efisiensi rantai pasok (Riyanto & Vanany, 2025).

2. Model Produksi UMKM

Dalam praktik operasional usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), pemilihan model produksi menjadi faktor penting yang memengaruhi efisiensi biaya, pengelolaan persediaan, serta kemampuan adaptasi terhadap dinamika permintaan pasar. Secara umum, terdapat tiga model produksi yang banyak diterapkan, yaitu:

a. *Stock-Based Production*:

Model ini memproduksi barang dalam jumlah besar berdasarkan estimasi untuk memenuhi stok pasar. Kelebihannya adalah kesiapan barang saat ada permintaan mendadak, namun risikonya sangat tinggi terhadap pemborosan (*wastage*) jika estimasi meleset, serta potensi terjadinya *ihtikar* (penimbunan) yang dilarang jika dilakukan untuk memanipulasi harga (Nurotul Faizah, 2018).

b. *Demand-Driven Production*:

Model berbasis permintaan (*demand-driven*) mengutamakan fleksibilitas dengan hanya memproduksi barang yang benar-benar dibutuhkan konsumen. Pendekatan ini menyerupai konsep lean production yang meminimalkan limbah produksi dan memastikan setiap unit input memberikan nilai tambah yang maksimal (Syarifah, 2017).

c. *Pre-Order System* dalam Ekonomi Digital

Sistem pre-order merupakan bentuk operasional demand-driven di era digital yang memungkinkan UMKM memproduksi barang setelah adanya kepastian pesanan. Sistem ini mengurangi ketidakpastian (*gharar*) dalam jumlah produksi dan memastikan produk yang ditawarkan mencerminkan kebutuhan riil masyarakat (Hafid, 2015).



3. Fenomena *Over-Supply* di *Marketplace*

Perkembangan pesat *platform* digital seperti Shopee, Tokopedia, dan TikTok Shop telah mendorong peningkatan jumlah pelaku usaha, khususnya UMKM, untuk masuk ke pasar daring. Kemudahan akses ini pada satu sisi membuka peluang ekspansi, namun di sisi lain memicu fenomena *oversupply*, yaitu kondisi ketika jumlah barang yang ditawarkan melebihi permintaan pasar. Produk dengan karakteristik serupa cenderung diproduksi secara masif tanpa diferensiasi yang memadai, sehingga menyebabkan kejenuhan pasar. Kondisi ini sejalan dengan temuan bahwa digitalisasi pasar menurunkan hambatan masuk dan meningkatkan intensitas kompetisi yang berujung pada kelebihan pasokan.

a. Struktur Persaingan Sempurna Semu

Dalam teori ekonomi konvensional, pasar persaingan sempurna dicirikan oleh banyaknya penjual dan pembeli di mana tidak ada satu pihak pun yang dapat mempengaruhi harga pasar (Syarifah, 2017). *Marketplace* digital sering kali tampak seperti pasar persaingan sempurna karena kemudahan akses masuk bagi penjual dan transparansi informasi bagi pembeli (Aini, 2020). Namun, pada kenyataannya, pasar ini sering kali bersifat semu atau terdistorsi. Algoritma *e-commerce* dapat menciptakan permintaan semu dan memperbesar elastisitas secara tidak alami, sehingga pasar menjadi rentan terhadap manipulasi (Febriyanti et al., 2026).

Mekanisme pasar di *marketplace* tidak lagi sepenuhnya *self-regulating* (mengatur diri sendiri) karena adanya ketidakseimbangan informasi dan praktik manipulasi harga yang mengabaikan asumsi ideal persaingan sempurna (Febriyanti et al., 2026).

b. *Information Asymmetry* dan *Herd Behavior Seller*

Asimetri informasi yaitu kondisi di mana tidak semua pelaku pasar memiliki informasi yang sama atau mampu menginterpretasikan data secara tepat. Sering kali produsen atau penjual memiliki informasi yang berbeda dengan konsumen mengenai kualitas atau kebutuhan riil barang (Febriyanti et al., 2026). Banyak pelaku UMKM di *marketplace* menghadapi kendala keterbatasan akses terhadap data permintaan pasar yang akurat. Kondisi ini memicu perilaku yang tidak didasarkan pada data riil (*non-data-driven*), di mana penjual cenderung melakukan produksi massal hanya berdasarkan estimasi atau mengikuti tren tanpa kepastian pesanan, yang



akhirnya menyebabkan produksi berlebihan (*overproduction*) (Dirgantara et al., 2025).

Ketidaktahuan mengenai pergeseran permintaan global atau lokal membuat suplai barang ke pasar tidak responsif dan tidak tepat waktu, memperburuk ketidakseimbangan antara penawaran dan permintaan. Kondisi ini memicu munculnya fenomena *herd behavior* atau perilaku ikut-ikutan di kalangan penjual. Pelaku usaha cenderung meniru produk yang dianggap sukses di pasar tanpa mempertimbangkan tingkat kejenuhan pasar. Akibatnya, terjadi konsentrasi produksi pada jenis produk tertentu, yang justru memperparah kondisi *over-supply*. Dalam teori ekonomi perilaku, *herd behavior* menunjukkan bahwa keputusan ekonomi tidak selalu rasional, melainkan dipengaruhi oleh persepsi dan tindakan kolektif pelaku lain (G. D. Saputra & Kurniati, 2025).

c. Dampak terhadap Harga, Profit Margin, dan Keberlanjutan Usaha

Kombinasi antara *over-supply*, persaingan sempurna semu, dan *herd behavior* menghasilkan tekanan yang mengakibatkan beberapa aspek sebagai berikut:

- 1) Penurunan Harga: Berdasarkan hukum penawaran, kenaikan jumlah barang yang ditawarkan tanpa diimbangi permintaan akan menekan harga turun. Jika harga jatuh di bawah biaya variabel rata-rata, perusahaan tidak akan mampu bertahan dalam produksi (Iqra Mulhadi & Muhammad Albahi, 2024).
- 2) Biaya Penyimpanan dan Kerusakan: Persediaan barang yang menumpuk akibat *over-supply* menimbulkan biaya penyimpanan tambahan. Barang yang disimpan terlalu lama juga berisiko mengalami penurunan mutu atau keusangan, seperti minyak yang berubah warna dan bau, yang pada akhirnya menurunkan harga jual produk tersebut (Lestari & Darwis, 2019).
- 3) Margin Keuntungan Menipis: Untuk melikuidasi stok yang berlebih, penjual sering kali terpaksa memberikan diskon besar-besaran, yang secara langsung menggerus margin keuntungan dan bahkan menimbulkan kerugian finansial (Riyanto & Vanany, 2025).
- 4) Ancaman Keberlanjutan: Perencanaan produksi yang lemah dan manajemen inventaris yang tidak akurat mengakibatkan pemborosan bahan baku. Inefisiensi ini, jika digabungkan dengan



rendahnya nilai jual akibat kualitas yang menurun, mengancam kelangsungan usaha UMKM dalam jangka panjang (G. D. Saputra & Kurniati, 2025).

4. Perspektif Ekonomi Mikro Islam

a. Prinsip Keseimbangan (*Tawazun*) dalam Produksi

Prinsip *tawazun* atau keseimbangan merupakan pilar fundamental yang menuntut harmoni antara pencapaian keuntungan material dan kepatuhan terhadap nilai etika spiritual (Nurotul Faizah, 2018). Dalam produksi, keseimbangan ini terwujud melalui:

- 1) Harmoni Sosial dan Lingkungan: Aktivitas produksi tidak boleh hanya mengejar profit, tetapi harus menjaga keseimbangan dengan lingkungan sosial dan kelestarian alam (Nurotul Faizah, 2018).
- 2) Dimensi Dunia dan Akhirat: Produksi dipandang sebagai bagian dari ibadah, di mana tujuannya adalah mencapai *falah* (kesejahteraan di dunia dan kesuksesan di akhirat) (Nurotul Faizah, 2018).
- 3) Keseimbangan Hak dan Kewajiban: Keadilan ekonomi tercapai jika produsen memberikan hak yang adil kepada pekerja, menetapkan harga yang tidak eksploitatif, dan menjalankan tanggung jawab sosialnya sebagai khalifah di bumi (Nurotul Faizah, 2018).

b. Larangan *Israf* (Pemborosan) dan *Tabdzir*

Ekonomi Islam secara tegas melarang penggunaan sumber daya secara tidak bertanggung jawab, sebagaimana termaktub dalam QS. Al-Isra ayat 2627 (Quran NU Online, n.d.). *Israf* (Berlebihan) merujuk pada aktivitas produksi atau konsumsi yang melampaui batas kebutuhan wajar dan moralitas Islam. Hal ini mencakup memproduksi barang mewah secara berlebihan yang tidak memberikan manfaat riil bagi masyarakat. *Tabdzir* (*Mubazir*): Merujuk pada pemborosan atau penggunaan harta untuk hal-hal yang tidak berguna atau sia-sia (Febriyanti et al., 2026). Larangan ini mendorong produsen untuk bertindak efisien secara moral, menghindari penumpukan barang yang tidak terjual (*over-supply*), dan mengalokasikan input hanya pada barang yang halal dan bermanfaat (*thayyib*).

c. Konsep *Maslahah* dalam Aktivitas Ekonomi

Tujuan utama produksi dalam Islam bukanlah maksimalisasi laba (*profit maximization*) semata, melainkan mencapai *Maslahah Maximer*. Komponen masalah terdiri dari penggabungan antara keuntungan materi



dan berkah. Berkah diperoleh ketika produsen menerapkan prinsip syariah, seperti kejujuran dan transparansi. Produk yang dihasilkan juga harus mencerminkan kebutuhan nyata (*need*) manusia untuk meningkatkan kesejahteraan, bukan sekadar memuaskan keinginan (*want*) yang tanpa batas. Selain itu, Aktivitas ekonomi juga harus diarahkan untuk melindungi lima unsur pokok kehidupan (*Maqasid al-Syariah*), berupa penjagaan agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. (Nurotul Faizah, 2018).

d. Produksi Berbasis Permintaan sebagai Bentuk Efisiensi Syariah

Peralihan ke model produksi berbasis permintaan (demand-driven) dipandang sebagai wujud nyata dari efisiensi yang sesuai dengan prinsip syariah. hal ini karena beberapa sebab berikut:

- 1) Menghindari *Gharar*: Sistem berbasis permintaan (seperti pre-order) memberikan kepastian jumlah pesanan, sehingga meminimalkan unsur ketidakpastian (*gharar*) dalam volume produksi.
- 2) Akurasi Alokasi Sumber Daya: Dengan memproduksi berdasarkan permintaan aktual, produsen menghindari risiko penumpukan stok yang memicu pemborosan (*israf*) dan biaya penyimpanan yang tinggi.
- 3) Keadilan Harga: Efisiensi ini memungkinkan penetapan harga yang lebih adil bagi konsumen karena risiko kerugian akibat barang rusak atau stok mati dapat diminimalisir.
- 4) Keberlanjutan Usaha: Penggunaan data permintaan (*demand forecasting*) membantu UMKM menyelaraskan pasokan dengan kebutuhan masyarakat, yang pada gilirannya menjaga stabilitas pasar dan keberlangsungan usaha secara jangka panjang (Dirgantara et al., 2025).

Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi pustaka (*library research*) yang bersifat deskriptif-analitik dan komparatif. Pendekatan ini dipilih karena penelitian difokuskan pada analisis konseptual mendalam terhadap fenomena peralihan model produksi UMKM, integrasi teori operasional modern dengan kerangka ekonomi mikro Islam, serta eksplorasi makna dan implikasi strategis tanpa melibatkan pengumpulan data primer di



lapangan. Penelitian bersifat eksploratif dan interpretatif, bertujuan untuk menggali hubungan antara variabel-variabel utama yaitu model *stock-based*, *demand-driven*, *over-supply* di marketplace, serta prinsip-prinsip syariah seperti *masalah*, *tawazun*, *israf*, dan akad salam. (Annasthasya et al., 2025)

Sumber data dalam penelitian ini sepenuhnya bersifat sekunder, meliputi: (1) literatur ekonomi mikro konvensional dan ekonomi Islam; (2) artikel jurnal ilmiah nasional dan internasional terindeks yang relevan; (3) buku akademik tentang teori produksi, manajemen persediaan, dan fikih muamalah; serta (4) dokumen kebijakan pemerintah, laporan institusi, dan situs resmi platform marketplace seperti Tokopedia. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi secara sistematis dan analisis konten (*content analysis*) untuk mengidentifikasi tema-tema sentral terkait produksi, persediaan, dan perspektif Islam. (Salmaa, 2023)

Analisis data dilakukan melalui tahapan yang terstruktur: **pertama**, reduksi data dengan memilah informasi yang relevan dan membuang yang tidak esensial; **kedua**, kategorisasi data berdasarkan tema utama seperti model produksi, fenomena *over-supply*, efisiensi, serta prinsip ekonomi mikro Islam; **ketiga**, analisis komparatif antara pendekatan konvensional (seperti EOQ, JIT, DDMRP) dengan perspektif Islam (Ragil Setyorini & Purwanti, 2025); dan **keempat**, interpretasi mendalam untuk menarik kesimpulan teoritis dan implikasi praktis. Pendekatan teoretis yang digunakan mencakup teori produksi, manajemen inventori, konsep *supply demand mismatch*, serta kerangka maqasid syariah dan prinsip masalah. Validitas penelitian dijaga melalui triangulasi sumber dan konsistensi antar teori, sementara reliabilitas diperoleh melalui dokumentasi proses analisis yang transparan. (Riyanto & Vanany, 2025).

Hasil Dan Pembahasan

1. Gambaran Praktik Produksi UMKM di Marketplace

Hasil observasi dan analisis dokumen menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM di ekosistem digital seperti TikTok Shop dan Tokopedia masih didominasi oleh pola produksi berbasis stok (*stock-based production*). Strategi ini bersifat *supply-push*, di mana produsen melakukan produksi massal berdasarkan prediksi tren tanpa adanya kepastian permintaan riil (Zulfa et al., 2023). Temuan lapangan mengungkapkan bahwa pelaku usaha merasa perlu



memiliki stok fisik yang besar untuk membangun citra "toko terpercaya" dan memastikan kecepatan pengiriman. Namun, data empiris menunjukkan bahwa ketidakmampuan dalam merespons kebutuhan pasar yang nyata menjadi penyebab utama kegagalan unit usaha kecil mencapai angka 80% hingga 90% pada tahap awal (Kementerian BUMN, 2022).

2. Dampak *Over-Supply*: *Price War* dan *Inefisiensi*

Kondisi kelebihan pasokan (*over-supply*) di *marketplace* telah menciptakan *inefisiensi* pasar yang sistemik. Fenomena ini diperparah oleh adanya herd behavior atau perilaku kawanan, di mana penjual cenderung mengimitasi produk populer milik kompetitor tanpa analisis fundamental yang kuat. Secara ekonomi mikro, luapan pasokan barang serupa memicu terjadinya *price war* yang merusak margin keuntungan UMKM (Komalasari, 2016). Selain itu, penumpukan barang yang tidak terserap (*dead stock*) mengakibatkan pembengkakan biaya operasional. Secara matematis, dampak ini dapat digambarkan melalui kenaikan Total Biaya Persediaan (TIC) (Maulana & Mulya, 2025):

$$\text{TIC} = \text{Biaya Pemesanan} + \text{Biaya Penyimpanan} + \text{Biaya Pemusnahan (Dead Stock)}$$

Pelaku UMKM sering kali mengabaikan komponen "Biaya Pemusnahan" dan "Penyimpanan", padahal dalam jangka panjang, biaya ini menggerus likuiditas dan keberlanjutan usaha (Maulana & Mulya, 2025).

3. Implementasi Model Pre-Order (Demand-Driven)

Sebagai upaya adaptif, penelitian ini menemukan adanya pergeseran signifikan menuju model demand-driven melalui sistem pre-order. Platform marketplace kini telah memfasilitasi mekanisme ini dengan kebijakan Service Level Agreement (SLA) pengiriman antara 3 hingga 15 hari kalender (tokopedia.com, 2025). Transformasi ini mengubah alur produksi, pesanan pembeli menjadi pemicu utama (trigger) sebelum pengadaan bahan baku dimulai. Konsumen mulai menerima model ini terutama untuk produk kustom atau eksklusif, selama terdapat transparansi waktu (Nasrullah et al., 2025).

4. Analisis Efisiensi Ekonomi dan Reduksi *Waste*

Penerapan model demand-driven sejalan dengan filosofi *Lean Management* yang bertujuan mengeliminasi aktivitas tidak bernilai tambah (*waste*). Melalui identifikasi aliran nilai, UMKM dapat memotong rantai produksi yang tidak efisien dan menjaga tingkat persediaan pada level minimum (*zero inventory*) (Ayunita et al., 2024). Analisis kinerja menunjukkan



bahwa efisiensi ini berkontribusi pada pencapaian Economic Value Added (EVA) yang positif :

$$EVA = ROIC - WACC$$

Dengan:

- a. ROIC (Return on Invested Capital) → tingkat keuntungan dari modal yang digunakan
- b. WACC (Weighted Average Cost of Capital) → rata-rata biaya modal (utang + ekuitas)

Di mana ROIC (Return on Invested Capital) meningkat karena berkurangnya modal yang tertahan pada persediaan. Pencapaian EVA positif melalui model demand-driven memberikan stabilitas pendapatan bagi UMKM karena arus kas lebih dapat diprediksi dan terhindar dari pemborosan biaya penyimpanan yang sia-sia (D. Saputra, 2025).

Pembahasan

1. Analisis dalam Perspektif Mikro Islam

Dalam kerangka ekonomi mikro Islam, mekanisme pre-order merupakan manifestasi kontemporer dari Akad *Salam*. Penelitian ini menemukan bahwa sistem ini secara efektif mereduksi unsur spekulasi (*gharar*) karena spesifikasi barang ditentukan secara transparan di muka melalui deskripsi digital. Islam melarang keras tindakan *israf* (berlebihan) dan *tabdzir* (pemborosan) dalam aktivitas produksi karena dianggap merusak kesejahteraan ekonomi umat. Model demand-driven adalah perwujudan prinsip keseimbangan (*mizan*) dan keadilan pasar, di mana produsen bertindak sebagai pengelola sumber daya yang amanah (khalifah) dengan hanya memproduksi apa yang benar-benar dibutuhkan oleh masyarakat. Hal ini menjamin tercapainya masalah bersama, di mana pembeli mendapatkan kepastian barang dan penjual mendapatkan kepastian modal tanpa ada pihak yang terzalimi oleh distorsi harga akibat *over-supply*.

2. Optimalisasi vs. Keterbatasan Model Pre-Order

Model ini memiliki potensi efisiensi tinggi, namun keberhasilannya sangat bergantung pada konteks dan faktor-faktor tertentu. Berikut poin-poin utamanya, yaitu:

- a. Optimalisasi: Model pre-order unggul dalam efisiensi (misalnya, mengurangi risiko kelebihan stok, produksi sesuai permintaan).



Keterbatasan: Kelemahan utamanya adalah waktu tunggu (*lead time*) yang panjang, yang bisa membuat konsumen enggan, terutama untuk produk yang dibutuhkan segera.

b. Faktor Penentu Keberhasilan

Kepercayaan (*trust*): Model ini hanya berhasil jika konsumen percaya bahwa penjual kredibel (akan memenuhi janji tepat waktu dan kualitas). Tanpa kepercayaan, konsumen akan memilih opsi lain yang lebih cepat.

c. Kesenjangan Infrastruktur: Perusahaan besar bisa menjalankan preorder dengan infrastruktur sendiri. UMKM sangat membutuhkan dukungan dari platform digital (misalnya *marketplace*) untuk memberikan jaminan keamanan transaksi dan proteksi pembeli.

d. Kesesuaian dengan Jenis Produk (Sektor & Komoditas)

Sangat optimal untuk: Industri kreatif, fashion kustom, barang koleksi → di mana konsumen rela menunggu karena nilai keunikan, personalisasi, atau kelangkaan. Kurang efektif untuk: Barang habis pakai (*consumer goods*) → karena sifatnya yang rutin dan sering dibutuhkan segera (misalnya sembako, perlengkapan mandi).

e. Prasyarat Keberlanjutan (Sinergi Moral dan Teknologi):

Penelitian ini menyimpulkan bahwa kesuksesan jangka panjang model pre-order memerlukan dua hal yang harus berjalan bersama:

- 1) Integritas moral produsen (ditekankan dalam etika bisnis Islam, misalnya kejujuran, amanah, tidak menipu).
- 2) Inovasi teknologi digital (sistem yang transparan, mudah diakses, dan aman).

Tanpa sinergi tersebut, model pre-order tidak akan menciptakan tatanan ekonomi digital yang inklusif (merangkul UMKM) dan berkelanjutan. Penelitian ini menegaskan bahwa pre-order bukanlah solusi universal. Ia adalah strategi yang sangat kontekstual. Keunggulan efisiensinya hanya akan terwujud jika: (a) produknya tepat (kreatif, kustom, koleksi), (b) konsumennya percaya, (c) UMKM didukung platform, dan (d) produsen menjunjung integritas moral. Tanpa itu, keterbatasan waktu tunggu akan menjadi penghalang utama.



Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa model produksi berbasis stok (*stock-based*) yang masih dominan digunakan oleh UMKM di marketplace memiliki kelemahan struktural dalam menghadapi ketidakpastian permintaan. Model ini cenderung memicu over-supply, yang berdampak pada penurunan harga, peningkatan biaya penyimpanan, serta menurunnya profitabilitas usaha.

Sebaliknya, peralihan menuju model produksi berbasis permintaan (*demand-driven*) melalui sistem pre-order terbukti menjadi strategi yang lebih efisien dan adaptif. Model ini memungkinkan produksi dilakukan berdasarkan permintaan aktual, sehingga mampu mengurangi risiko dead stock, meningkatkan efisiensi biaya, serta menjaga stabilitas arus kas. Selain itu, sistem pre-order memiliki legitimasi dalam ekonomi Islam melalui konsep akad salam, yang menekankan kepastian, transparansi, dan keadilan dalam transaksi.

Dalam perspektif ekonomi mikro Islam, peralihan ini mencerminkan implementasi nilai-nilai fundamental seperti *maslahah* (kemaslahatan), *tawazun* (keseimbangan), serta penghindaran *israf* (pemborosan). Dengan demikian, model demand-driven tidak hanya memberikan manfaat ekonomis, tetapi juga nilai etis dan spiritual.

Namun, efektivitas model ini bersifat kontekstual. Faktor seperti tingkat kepercayaan konsumen, kesiapan teknologi, serta jenis produk sangat menentukan keberhasilannya. Oleh karena itu, sistem pre-order tidak dapat diterapkan secara universal pada semua jenis usaha.

Berdasarkan temuan penelitian, berikut beberapa saran yang dapat diberikan kepada berbagai pihak:

1. Bagi Pelaku UMKM, disarankan untuk melakukan transisi secara bertahap menuju model demand-driven dengan memanfaatkan sistem pre-order, khususnya pada produk yang memiliki karakteristik kustom atau bernilai unik. Pelaku usaha perlu meningkatkan kemampuan analisis data permintaan, mengadopsi teknologi manajemen pesanan yang terintegrasi, serta membangun kepercayaan konsumen melalui transparansi informasi dan pemenuhan janji tepat waktu. Penting pula untuk menginternalisasi nilai-nilai etika bisnis Islam seperti kejujuran, amanah, dan tanggung jawab sebagai khalifah dalam pengelolaan sumber daya.



2. Bagi *Platform Marketplace*, diharapkan dapat mengembangkan fitur pendukung pre-order yang lebih user-friendly, menyediakan sistem analitik demand forecasting bagi penjual UMKM, serta memberikan perlindungan transaksi yang lebih baik bagi konsumen dan penjual. Platform juga perlu mendorong ekosistem yang adil dengan mengurangi praktik-praktik yang memicu herd behavior dan kompetisi tidak sehat.
3. Bagi Pemerintah dan Regulator, perlu disusun program edukasi dan pelatihan secara masif mengenai manajemen produksi berbasis data dan ekonomi syariah bagi UMKM. Pemerintah juga diharapkan dapat menyusun kebijakan insentif digitalisasi, regulasi yang mendukung efisiensi rantai pasok, serta integrasi prinsip-prinsip ekonomi Islam dalam pengembangan UMKM nasional.
4. Bagi Peneliti Selanjutnya, disarankan untuk melanjutkan penelitian ini dengan pendekatan empiris menggunakan metode kuantitatif atau mixed-method, menguji dampak nyata pre-order terhadap kinerja keuangan UMKM, serta melakukan studi kasus pada sektor industri tertentu untuk memperoleh gambaran yang lebih mendalam dan kontekstual.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, R. N. (2020). Analisis Perilaku Konsumen, Produsen, dan Pasar dalam Islam pada Masyarakat. *Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(2), 213. <https://doi.org/10.47700/jiefes.v1i2.2083>
- Annasthasya, D., Alfindoria, I., Rahayu, S., & Khair, O. I. (2025). Metodologi Penelitian Kualitatif: Tinjauan Literatur Dalam Konteks Pendidikan. *Jurnal Ilmiah Multidisipin*, 3(7), 423–429. <https://doi.org/10.60126/jim.v3i7.1070>
- Ayunita, D., Asbari, M., & Darmawan, P. (2024). Penerapan Lean Management Operasi di Bidang Manufaktur: Literature Review. *Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 1(2), 60–65.
- Azizah, M., Ramandhani, O. P., Saputra, W. S., & Azwari, P. C. (2025). Produksi Tanpa Stok, Akuntansi Tanpa Pencatatan: Ironi Implementasi Akad Istishna (PSAK 404) pada Bisnis Pre-Order UMKM. 5(1).



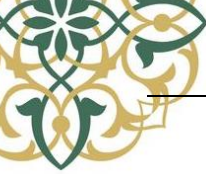
- Darmawan, Z. N. (2024). Kajian Literatur Manajemen Akuntansi: Dampak Persediaan Barang Terhadap Penghitungan Biaya Proses. *Jurnal Akuntansi*.
- Dirgantara, M. R., Rahma, T. I. F., & Nasution, J. (2025). Analysis of The Effectiveness and Accuracy of A Production System Based on Demand Forecasting in Reducing Excess Stock. *Urwatul Wutsqo: Jurnal Studi Kependidikan Dan Keislaman*, 14(3), 1294–1308.
<https://doi.org/https://doi.org/10.54437/juw>
- Febriyanti, R., Wahab, A., Lutfi, M., & Ghalib, M. (2026). DEKONSTRUKSI DAN REFORMULASI TEORI PERMINTAAN DAN PENAWARAN BERBASIS NILAI SYARIAH. *JSE: Jurnal Sharia Economica*, 5(1), 309–323.
<https://doi.org/https://doi.org/10.46773/jse.v4i1>
- Hadi, N., Mahmudi, & Linawati. (2022). TEORI PRODUKSI DALAM ISLAM. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Islam*, 5(1), 68–76.
<https://doi.org/https://doi.org/10.35127/iqtisodina.v5i1.5810>
- Hafid, A. (2015). KONSEP PENAWARAN DALAM PERSPEKTIF ISLAM. 1(2).
- Iqra Mulhadi & Muhammad Albahi. (2024). Teori Penawaran dalam Ekonomi Islam. *Economic Reviews Journal*, 3(4).
<https://doi.org/10.56709/mrj.v3i4.612>
- Johan, A., & Soediantono, D. (2022). Literature Review of the Benefits of Lean Manufacturing on Industrial Performance and Proposed Applications in the Defense Industries. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 3(2), 13–23.
- Kamal, J. (2020). Pasar Faktor Produksi Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal An-Nahl*, 7(2), 98–105 <https://doi.org/10.54576/annahl.v7i2.16>
- Kementerian BUMN. (2022). Portofolio BUMN: Membangun Fondasi Menuju Indonesia Emas. Kementerian BUMN.
- Komalasari, P. T. (2016). Information Asymmetry and Herding Behavior. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 13(1), 70–85.
- Lestari, P., & Darwis, D. (2019). KOMPARASI METODE ECOMOMIC ORDER QUANTITY DAN JUST IN TIME TERHADAP EFISIENSI BIAYA PERSEDIAAN. 7(1).



- Maulana, D., & Mulya, A. S. (2025). Implementasi Model Economic Order Quantity Dalam Pengendalian Harga Pokok Produksi Pada Perusahaan Farmasi Pt Xyz. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 8(3), 4209–4225. <https://doi.org/10.31539/costing.v8i3.14794>
- Nasrullah, M. R. S., Amalia, N. Z., & Mu'is, A. (2025). Konsep Akad Salam pada Jual Beli Pre Order Online Shop dalam Perspektif Hukum Islam. *Tasyri' : Journal of Islamic Law*, 4(1), 417–434. <https://doi.org/10.53038/tsyr.v4i1.165>
- Ningsih, D. W., & Siregar, K. H. (2025). Analisis Prinsip-Prinsip Ekonomi Mikro dalam Konsep Permintaan Menurut Perspektif Islam: Suatu Kajian Studi Pustaka. *Suatu Kajian Studi Pustaka*, 14(3), 295–308. <https://doi.org/https://doi.org/10.36272/jes.v14i3.439>
- Nurotul Faizah, F. (2018). TEORI PRODUKSI DALAM STUDI EKONOMI ISLAM MODERN (Analisis Komparatif Pemikiran Muhammad Baqir Al-Sadr dan Muhammad Abdul Mannan) [Thesis, UIN Walisongo Semarang]. <https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/8398/>
- Pamungkas, S. B. B., Zainy, N. A., & Ningsih, A. S. (2026). Transformasi Digital Sebagai Strategi Adaptif Dalam Menghadapi Dinamika Lingkungan Bisnis: Peran Pemanfaatan Media Sosial Terhadap Kinerja UMKM. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 5(1), 5666–5673. <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.6862>
- Permatasari, R. S., & Sari, D. E. (2025). ORDER-BASED MARKETING STRATEGIES IN THE BENTO CAKE HOME INDUSTRY. 8(2).
- Quran NU Online. (n.d.). Surat Al—Isra Ayat 27: Arab, Latin, Terjemah dan Tafsir Lengkap [Web Page]. Quran NU. Retrieved April 26, 2026, from <https://quran.nu.or.id/al-isra/27>
- Ragil Setyorini & Purwanti. (2025). Optimalisasi Manajemen Persediaan: Strategi Meningkatkan Efisiensi dan Mengurangi Biaya dalam Operasi Rantai Pasokan. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Perpajakan* | E-ISSN: 3063-8208, 1(3), 210–215. <https://doi.org/10.62379/jakp.v1i3.173>



- Riyanto, A., & Vanany, I. (2025). Inventory Control Analysis in Food Retail Using the Demand Driven Material Requirements Planning (DDMRP) Method. 9(2).
- Salmaa. (2023, March 17). Studi Literatur: Pengertian, Ciri, Teknik Pengumpulan Datanya. Penerbit Deepublish. <https://penerbitdeepublish.com/tutorial-menulis/menulis-karyailmiah/studi-literatur/>
- Saputra, D. (2025). Pengantar Ekonomi Mikro Dalam Islam. Jurnal Literasiologi, 14. <https://doi.org/https://doi.org/10.47783/literasiologi.v9i4>
- Saputra, G. D., & Kurniati, E. (2025). Analisis Implementasi Sistem Distribusi Dalam Menjaga Keseimbangan Permintaan Dan Penawaran Produk Pertanian Kakao Di Pesawaran, Provinsi Lampung. 2(2). <https://ejurnal.suaninstitute.org/index.php/JEPA/article/view/89>
- Sari, N. I. (2026). Pengambilan Keputusan pada Operasional Penta Coffe Sebagai Usaha Kopi Rumahan dengan Sistem Pre-Order. Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multi Disiplin, 2(2), 2664–2675. <https://doi.org/doi.org/10.63822/tbye2962>
- Syarifah, L. (2017). TEORI DASAR EKONOMI MIKRO DALAM LITERATUR ISLAM KLASIK. EkBis: Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 1(1), 74. <https://doi.org/10.14421/EkBis.2017.1.1.994>
- tokopedia.com. (2025). Pre-Orders. https://seller-id.tokopedia.com/university/essay?knowledge_id=3804321318504193&lang=en
- Utami, D. C. (2015). ANALISA FUNGSI PRODUKSI DAN EFISIENSI TEKNIK PADA USAHATANI JAGUNG. Agromix, 6(1). <https://doi.org/10.35891/agx.v6i1.685>
- Zulfa, N., Millah, N. N., Nuratin, & Novitasari, K. (2023). Konsep Maqashid Syariah Dalam Praktik Strategi Pemasaran Tiktok Dengan Landasan Etika Bisnis Islam. AB-JOICE: Al-Bahjah Journal of Islamic Economics, 1(2), 79–94. <https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i2.64>
- Zulkarnaen, A. R., Heryana, A., & Faiza. (2025). Teori Produksi dalam Perspektif Islam: Kajian Perbandingan Konseptual dan Implementatif dengan Sistem Ekonomi Konvensional (Pt. 2593-2597). Jurnal Sosial dan Sains,



05(08). <https://doi.org/https://doi.org/10.59188/jurnalsosains.v5i8.32431>

