

Implementasi Akuntansi Biaya Dalam Menghitung Break Event Point Usaha Kopi Gayo Di Desa Atu Lintang Aceh Tengah

Irawan, Surya Asih

Universitas Pembangunan Panca Budi

Email: irawan@dosen.pancabudi.ac.id, suryaasih@dosen.pancabudi.ac.id

Abstrak

Globalisasi dan digitalisasi saat ini menuntut setiap bisnis memiliki akurasi dalam penentuan biaya agar terhindar dari kerugian. Akuntansi biaya sangatlah penting diterapkan dalam bisnis guna menilai kondisi Break Event Point (BEP). BEP adalah sebuah keadaan bisnis atau usaha yang tidak memperoleh laba serta tidak mengalami kerugian dalam artian penentuan cut off harga jual produk. Tujuan dari pengabdian ini yaitu untuk memberikan pemahaman pada pelaku usaha kopi Gayo di Desa Atu Lintang dalam menganalisis minimal penjualan yang harus di pertahankan agar tidak mengalami kerugian, titik impas, besarnya margin of safety, dan rencana perolehan laba usaha. Pengabdian dilakukan dengan melakukan metode ceramah dan persentase. Hasil dari pengabdian ini dapat disimpulkan bahwa pengolahan data penjualan dan klasifikasi biaya digunakan untuk menghitung margin kontribusi, break even point, margin of safety, serta untuk mendapatkan berapa target keuntungan yang direncanakan tahun depan. Hasil pengabdian ini juga dapat meningkatkan kemampuan pelaku usaha kopi Gayo untuk menganalisis estimasi perencanaan laba pada berikutnya agar mencapai target laba meningkat sebesar 15% dari hasil penjualan tahun sebelumnya. Pelaku usaha dapat mengestimasi dan menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai BEP. Margin of safety dari perhitungan BEP dan Kontribusi margin estimasi penjualan tahun 2021 yaitu sebesar 47% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan bisnis Kopi Gayo terhindar dari kerugian

Kata kunci : Akuntansi Biaya, Break Event Point, Margin of safety dan Pengabdian Masyarakat.

PENDAHULUAN

Kopi arabika tumbuh di daerah di ketinggian 700–1700 m diatas permukaan laut dengan suhu 16-20 °C, beriklim kering tiga bulan secara berturut-turut. Jenis kopi arabika sangat rentan terhadap serangan penyakit karat daun *Hemileia vastatrix* (HV), terutama bila ditanam di daerah dengan elevasi kurang dari 700 m, sehingga dari segi perawatan dan pembudayaan kopi arabika memang butuh perhatian lebih dibanding kopi robusta atau jenis kopi lainnya. Kopi arabika saat ini telah menguasai sebagian besar pasar kopi dunia dan harganya jauh lebih tinggi daripada jenis kopi lainnya. Di Indonesia kita dapat menemukan sebagian besar perkebunan kopi arabika di daerah pegunungan Toraja, Sumatera Utara, Aceh dan di beberapa daerah di pulau Jawa.

Kopi Gayo merupakan salah satu komoditi unggulan yang berasal dari dataran tinggi Gayo. Perkebunan kopi yang telah dikembangkan sejak tahun 1908 ini tumbuh subur di Kabupaten Aceh Tengah, Bener Meriah dan sebagian kecil di wilayah Gayo Lues. Ketiga daerah yang berada di ketinggian 1200 m dari permukaan laut tersebut memiliki perkebunan

kopi terluas di Indonesia yaitu dengan luas sekitar 99.500 ha. Masing-masing 48.300 ha berada di Kabupaten Aceh Tengah, 47.300 ha di Kabupaten Bener Meriah dan selebihnya 3.900 ha berada di Kabupaten Gayo Lues. Gayo adalah nama suku asli yang mendiami daerah ini. Mayoritas masyarakat Gayo berprofesi sebagai Petani Kopi.

Masalah yang dialami petani kopi saat ini adalah adanya tekanan harga jual produk kopi yang disebabkan oleh uji kelayakan kopi tersebut yang dilakukan pihak di luar itu sendiri. Untuk itu penting dilakukan penelitian berkaitan dengan pengembangan produk kopi yang memiliki daya saing tinggi. Strategi pengembangan usaha kopi Gayo ini dianalisis dengan menggunakan SWOT Analysis.

Kegiatan usaha yang menggeluti di bidang dan jasa, selalu memiliki tujuan yang akan dicapai dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Pada tujuan jangka panjang ini harus ada dukungan maksimal dalam hal antara lain operasional, produksi, serta sumber daya yang dimiliki dan digunakan secara efektif dan efisien. Pengelolaan usaha dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan maupun dapat juga dilakukan oleh pemilik usaha. Pengelolaan oleh pemiliknya sendiri biasanya dilakukan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Pengelola usaha juga dapat dikatakan sebagai manajer selaku pengelola kegiatan hidup usaha. Sehingga manajer perusahaan harus melakukan tiga hal penting yaitu penekanan biaya produksi dengan mempertimbangkan harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan harga jual, dan peningkatan volume penjualan sebesar mungkin.

Pada dunia manajemen memiliki manajemen dengan pengelolaan keuangan yang berperan penting terhadap usaha. Peran tersebut mencakup kegiatan usaha kecil, hingga kegiatan usaha besar yang membutuhkan informasi keuangan. informasi keuangan tersebut digunakan sebagai alat pengawasan dan alat perencanaan, serta dasar pengambilan keputusan. Untuk mengetahui perencanaan laba pada suatu perusahaan, maka dapat dilakukan dengan analisis BEP, yaitu dengan mencari titik dimana perusahaan berada pada keadaan seimbang sehingga dapat dijadikan dasar seberapa besar laba yang mungkin dapat direncanakan pada UMKM.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Samiler Maju Jaya merupakan salah satu usaha kecil dan menengah yang memanfaatkan peluang usaha dengan memaksimalkan sumberdaya yang ada di wilayah Mojokerto. sebagian besar wilayah Mojokerto adalah wilayah pertanian dan menghasilkan tanaman umbi-umbian khususnya singkong sebagai bahan baku utama pembuatan keripik samiler. Dari hasil observasi yang telah dilakukan peneliti, UKM Samiler Maju Jaya tidak melakukan perhitungan perencanaan laba karena kurangnya informasi mengenai perencanaan laba.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan latar belakang dan informasi yang diperoleh dari para masyarakat, maka permasalahan yang ada saat ini yaitu :

1. Potensi Kopi Gayo Atu Lintang di Desa Kekelip belum diadministrasi dengan baik.
2. Minimnya pengetahuan pelaku usaha berkaitan dengan analisis BEP.
3. Rendahnya pengelolaan biaya usaha Kopi Gayo Atu Lintang di Desa Kekelip.

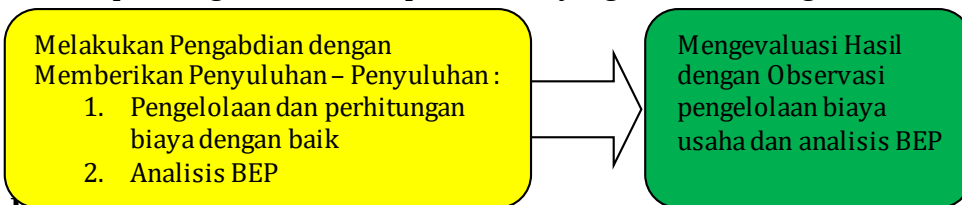
Metode Pendekatan Yang Ditawarkan

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan pelaku usaha adalah melakukan pengabdian dengan memberikan penyuluhan-penyuluhan :

1. Memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada masyarakat tentang bagaimana melakukan pengelolaan dan perhitungan biaya dengan baik, sehingga menumbuhkan kesadaran pelaku usaha untuk meningkatkan usahanya.

2. Mendidik pelaku usaha untuk lebih aktif dan peka terhadap peningkatan skill yang dibutuhkan.
3. Memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada pelaku usaha dalam merencanakan BEP dan penjualan di masa mendatang dengan baik dan benar.
4. Terakhir adalah melakukan evaluasi hasil dengan mengobserasi kembali pola rencana usahanya.

Adapun rangkaian metode pendekatan yang ditawarkan digambarkan sebagai berikut:



Prosedur Kerja

Prosedur kerja untuk mendukung realisasi solusi yang ditawarkan, maka terlebih dahulu melakukan observasi awal di lapangan melakukan pendekatan melalui wawancara dan menemukan fenomena permasalahan. Setelah observasi dan sosialisasi lalu dilakukan pengkajian permasalahan dan menemukan solusi yang hendak ditawarkan, selanjutnya menyusun prioritas tahap-tahap pelaksanaan dan selanjutnya barulah melakukan pengabdian dengan memberikan penyuluhan-penyuluhan. Terakhir adalah melakukan evaluasi hasil dengan mengobserasi kembali pola konsumsi masyarakat. Adapun seluruh rangkaian prosedur kerja dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

Materi yang digunakan untuk program penerapan pengabdian masyarakat adalah pengelolaan administrasi dan pemasaran usaha. Metode penerapan yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat meliputi :

a. Ceramah dan Diskusi

Bahan ceramah (pelatihan) diberikan kepada peserta. Setelah Selesai ceramah dilanjutkan dengan diskusi (tanya jawab) dan praktek langsung. Materi ceramah meliputi pemahaman dalam melakukan pengelolaan biaya usaha dan analisis BEP.

b. Tanya jawab

Setelah dilakukan metode ceramah maka metode selanjutnya adalah dengan melakukan interaksi tanya jawab kepada peserta.

Rencana Kegiatan

Rencana kegiatan yang menunjukkan langkah-langkah solusi adalah :

Tabel 1. Rancangan Kegiatan

No	Hari Ke	Kegiatan	Jumlah Kegiatan	Pelaksana	Sasaran
1	Hari ke 1 (Jan)	Observasi Lapangan, wawancara, dan Menemukan Fenomena Permasalahan	1 kali	Tim Pengabdian	Masyarakat dan Pelaku usaha
2	Hari ke 2 (Jan)	Mengkaji Permasalahan dan Menemukan Solusi yang Akan ditawarkan	1 kali	Tim Pengabdian	Tim Pengabdian
3	Hari ke 3 (Feb)	Penyusunan Tahap – Tahap Pelaksanaan	1 kali	Tim Pengabdian	Tim Pengabdian
4	Hari ke 4	Melakukan Pengabdian	1 kali	Tim	Pelaku usaha ,

	(Mar)	dengan Memberikan Penyuluhan pengelolaan biaya usaha dan Analisis BEP		Pengabdian	
5	Hari Ke 5 (Jun)	Mengevaluasi Hasil dengan Observasi Kembali pengelolaan Biaya usaha dan Analisis BEP	1 kali	Tim Pengabdian	Tim Pengabdian

Uraian Partisipasi Mitra

Uraian partisipasi mitra dalam pelaksanaan pengabdian sebagai berikut :

2. Uraian Partisipasi Kerja

No	Mitra Terkait	Peran
1	Masyarakat dan Pelaku usaha	Objek pengimplementasian pengabdian
2	Kepala Desa	Mitra pelaku usaha dalam hal memberikan sosialisasi dan pengarahan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uraian Evaluasi Pelaksanaan Program Pengabdian

Evaluasi pelaksanaan program pengabdian dan keberlanjutannya setelah selesai kegiatan pengabdian dilapangan, dimana akan dilakukan evaluasi hasil dengan observasi kembali manajemen agribisnis oleh tim pengabdian.



Figur 1. Proses Pemanenan

Figur 1 menunjukkan proses pemanenan kopi pada tingkatan Petani. Perhitungan biaya dilakukan berdasarkan perhitungan biaya tenaga kerja langsung dengan satuan hitungan biaya 10 ribu setiap bambu kopi yg dipanen.



Figur 2. Proses Penggilingan Chery

Figur 2 menunjukkan proses penggilingan biji kopi chery yang baru dipanen. Perhitungan biaya dilakukan berdasarkan perhitungan biaya overhead mesin dengan satuan hitungan biaya 75 ribu setiap jam penggilingan.



Figur 3. Proses Penjemuran

Figur 3 menunjukkan proses penjemuran kopi setelah digiling agar mendapatkan hasil produksi berupa gabah kopi. Perhitungan biaya dilakukan berdasarkan perhitungan biaya tenaga kerja langsung dengan satuan biaya 105 ribu setiap proses penjemuran.



Figur 4. Proses Greenbeen Siap Olah

Figur 4 menunjukkan proses penggilingan gabah kopi yang diproses menjadi bahan mentah siap olah menjadi biji kopi hijau (greenbeen). Perhitungan biaya dilakukan berdasarkan perhitungan biaya overhead mesin dengan satuan hitungan biaya 103 ribu setiap jam penggilingan.



Figur 5. Proses Rosting

Figur 5 menunjukkan proses sangrai kopi (roasting) dari biji hijau menjadi biji kopi siap dipasarkan. Perhitungan biaya dilakukan berdasarkan perhitungan biaya overhead dengan satuan hitungan biaya 78 ribu setiap jam.



Figur 6. Proses Peckeking Kopi Rosting

Figur 6 menunjukkan hasil biji kopi roasting yang dikemas siap dijual. Perhitungan biaya dilakukan berdasarkan perhitungan biaya overhead kemasan dengan satuan hitungan biaya 55 ribu setiap lusin proses pengemasan.



Figur 7. Proses Peckeking Kopi Bubuk

Figur 7 menunjukkan proses pengemasan setelah biji kopi di giling menjadi bubuk kopi dan dikemas. Perhitungan biaya dilakukan berdasarkan perhitungan biaya overhead penggilingan dan pengemasan dengan satuan hitungan biaya 72 ribu setiap lusin kemasan.

Pengabdian ini dilakukan dengan pendekatan persentase, tanya jawab dan diskusi secara terbuka dengan masyarakat dan pelaku usaha khususnya keterkaitan pengabdian ini dengan mata kuliah penulis yaitu manajemen Bisnis serta keterkaitan pelaku usaha dengan pemahaman mengenai manajemen bisnis. Sesuai dengan jadwal, metode dan

rencana pelaksanaan program yang sudah ditentukan dan setelah melaksanakan program ini pada bulan Januari 2021 lalu dilakukan observasi kembali pada bulan Februari maka diperoleh hasil akhir sebagai berikut :

1. Ceramah dan diskusi, dengan materi ceramah yaitu :

a) Pengertian dan Jenis Biaya

Klasifikasi Biaya Menurut Hubungannya dgn Produk

➤ Biaya Bahan Baku

Biaya Bahan Baku utama dalam proses produksi yang akan diproses menjadi produk yang lebih bermanfaat seperti produk dalam proses maupun produk jadi yang siap dipasarkan. Biaya bahan baku dalam analisis ini adalah biaya hasil panen kopi mentah (Cery).

➤ Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) adalah biaya yang berhubungan langsung dengan aktivitas produksi kopi seperti biaya pemanenan, biaya penggilingan awal, biaya penjemuran, biaya penggilingan tahap dua, biaya penggilingan tahap tiga menjadi greenbeen, biaya roasting, dan biaya penggilingan tahap akhir.

➤ Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Biaya Bahan Penolong → BOP

Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung (BTKTL) → BOP

Klasifikasi Biaya Dikaitkan Dgn Volume Produksi

• Biaya Variabel (*Variabel cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang bila dikaitkan dengan volume secara per unit akan selalu tetap meskipun volume produksi berubah-ubah, akan tetapi secara total biaya tersebut jumlahnya akan berubah sesuai dengan proporsi perubahan aktivitas.

• Biaya Tetap (*Fixed cost*)

Biaya Tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah jumlahnya meskipun jumlah produksi berubah.

• Biaya Semi Variabel adalah biaya yang tidak tergolong biaya variabel dan biaya tetap.

b) Penjualan dan Volume Penjualan

c) Perencanaan Laba

d) Analisis Break Event Point

2. Implementasi Analisis Break Event Point pada Usaha Kopi Gayo

**Laporan Laba-Rugi
(Proyeksi Penjualan Kopi Gayo)
Tahun Anggaran 2021**

Keterangan	Jumlah	%
Penjualan	50.000.000	100
Biaya Variabel	30.000.000	60
Laba Kontribusi	20.000.000	40
Biaya tetap	15.000.000	30
Laba bersih	5.000.000	10

Sumber : Target Laba 2021

Informasi yang dapat Dikembangkan:

- a) Titik Impas (*Break Even Point*)
- b) *Margin of safety*
- c) *Shut-down point*
- d) *Degree of Operating Leverage* (DOL)
- e) Laba kontribusi per unit

Berikut ini hasil perhitungan dan analisisnya :

1. Titik Impas (*Break Even Point*)

Penjualan minimum yg harus dicapai dalam periode tahun anggaran tertentu, agar usaha kopi Gayo ini tidak menderita rugi adalah dengan membagi biaya tetap dengan persentase laba kontribusi.

$$\begin{aligned}\text{Impas sebesar} &= \text{Rp } 15.000.000 : 40\% \\ &= \text{Rp } 37.500.000\end{aligned}$$

Laporan *Break Even Point* Tahun Anggaran 2021

Keterangan	Jumlah	%
Penjualan	37.500.000	100
Biaya Variabel	22.500.000	60
Laba Kontribusi	15.000.000	40
Biaya tetap	15.000.000	40
Laba bersih	0	0

2. *Margin of Safety*

Informasi yg menggambarkan batas maksimum penurunan target penjualan boleh terjadi, semakin besar *margin of safety* memberi peluang lebih besar dalam meraih laba.

$$\text{Margin of safety sebesar } 25\% (500.000.000 - 375.000.000)$$

3. *Shut-down Point*

Informasi yang menggambarkan usaha perusahaan secara ekonomis tidak pantas dipertahankan, karena beban tunai yang tidak dapat ditutup dari kegiatan operasinya. Biaya tetap tunai sebesar Rp 100.000.000

Shut-down point Rp 250.000.000 (100.000.000 : 40%)

Pembahasan

Banyak bisnis rintisan kecil mendapatkan pandangan tentatif yang baik dalam menentukan harga produk atau layanan mereka berdasarkan pandangan sederhana pada harga produk atau layanan pesaing. Itu adalah titik awal yang baik; lagi pula, ini memberikan satu tolok ukur dari mana seseorang mungkin harus bersaing dengan produk dan layanan lain tersebut. Akan tetapi, survei pasar tersebut tidak mencerminkan biaya produksi Anda dengan cara apa pun.

Setelah kita melakukan survei pasar, penting untuk membandingkan harga pasar dengan harga biaya produksi BEP sendiri. Pada tingkat yang sangat rendah, ini akan memberi tahu pelaku bisnis apakah menghasilkan atau kehilangan keuntungan. Perhitungan yang cermat dari harga biaya produksi (BEP) akan membantu pelaku usaha mengidentifikasi jalur menuju peningkatan produktivitas, efisiensi yang lebih besar, dan peningkatan keuntungan. Ini adalah harga minimum di mana pelaku usaha kopi dapat menjual produk dan menutupi biaya. Ini juga membantu rencana bisnis untuk produksi dan ekspansi di masa depan.

Untuk menghitung harga impas, pelaku usaha kopi perlu mengetahui total biaya tetap, volume produksi dan biaya variabel per unit. Apa yang harus ditambahkan untuk margin keuntungan dan sampai pada harga produk akhir adalah pertimbangan kemudian, sekali lagi, sesuatu yang mungkin paling baik ditentukan dengan mensurvei produk atau layanan pesaing, menentukan premi untuk keunikan harga dan pertimbangan serupa. Pertama, mengkategorikan biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap total adalah biaya yang tidak berubah dengan tingkat produksi (jumlah unit produksi). Biaya variabel, di sisi lain, selalu berubah dengan tingkat produksi.

Konsep kunci dalam rumus ini adalah biaya tetap per unit penjualan. Contoh yang sangat sederhana adalah jika usaha kopi memiliki pabrik dengan staf penuh dan fasilitas itu hanya memproduksi satu unit produk setiap tahun. Biaya tetap produksi pada unit tersebut akan menjadi biaya keseluruhan tahun pabrik. Atau, jika fasilitas yang sama menghasilkan sepuluh ribu unit produk setiap tahun. Biaya tetap produksi pada setiap unit akan menjadi sepersepuluh ribu dari seluruh biaya tahun pabrik. Sederhananya, semakin besar jumlah unit yang diproduksi dan dijual, semakin kecil harga jual yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas, dan sebaliknya. Mengingat harga pasar (dicerminkan oleh kekuatan pasar), keuntungan dapat diperoleh pada volume produksi yang tinggi; kerugian akan terjadi di bawah beberapa ambang batas produksi rendah (harga impas pada tingkat produksi tersebut). Karena total biaya tetap adalah konstan terlepas dari volume produksi, biaya tetap per unit produksi selalu turun dengan peningkatan volume.

Biaya variabel adalah biaya lain yang dikeluarkan untuk membuat produk. Mereka "bervariasi", karena mereka mungkin bergantung pada volume produk yang diproduksi (bahan, unit subkontraktor, tenaga kerja, diskon untuk pengiriman volume dan masalah skala ekonomi lainnya). Biaya variabel, biaya rata-rata per unit, dihitung dengan menambahkan biaya bahan, upah, dan biaya serupa yang dibayarkan selama periode tertentu dibagi dengan jumlah barang yang diproduksi.

Poin penting yang perlu diingat adalah bahwa pelaku usaha kopi telah membahas titik impas untuk operasi sehubungan dengan jumlah unit dan harga yang diperlukan terkait. Cara lain untuk melihat "titik impas" adalah dengan mempertimbangkan volume titik impas yang diperlukan yang tercermin dari harga yang harus Anda tetapkan agar kompetitif di pasar dan untuk menjaga bisnis tetap bertahan.

Volume produk impas ini adalah biaya variabel produk dan total biaya operasi (tetap). Penjualan harus lebih besar dari volume impas agar ada keuntungan. Sekali lagi, strategi pasar berfokus pada jendela laba tertentu berdasarkan tujuan penjualan unit (berapa banyak yang harus dijual) dan jendela labanya. Untuk melakukan ini, seseorang menghitung total biaya tetap operasi (sewa, pajak, utilitas yang tidak berfluktuasi, dan biaya serupa); kemudian biaya variabel (yang meningkat seiring dengan peningkatan produksi) per unit yang diproduksi. Kurangi biaya variabel setiap unit dari harga jual untuk menemukan laba per unit. Akhirnya, bagi biaya tetap dengan laba untuk menemukan titik impas. Ingat, total biaya tetap adalah mereka yang tidak berubah dengan tingkat produksi. Biaya variabel, di sisi lain, selalu berubah dengan tingkat produksi. Jadilah teliti dan secara teratur meninjau kembali perhitungan bagi pelaku usaha kopi. Mengembangkan spreadsheet untuk melacak biaya produksi Anda memungkinkan Anda untuk memantau, biaya, pengeluaran dan melihat di mana Anda menghasilkan atau kehilangan uang.

KESIMPULAN

Dalam kegiatan Pemahaman Pelaku usaha Tentang perencanaan keuangan dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Melakukan ceramah dan diskusi yang di sampaikan pemateri bersama team dan dihadiri oleh masyarakat dan pelaku usaha dengan materi pengelolaan biaya usaha dan analisis BEP.
- Kegiatan PPM telah dilaksanakan dengan lancar serta telah memberikan pengetahuan dan ketrampilan dalam bidang biaya usaha dan analisis BEP.
- Pengetahuan yang diinformasikan berupa manajemen biaya usaha, titik impas, harga jual, penjualan sampai target keuntungan.
- Kegiatan pengabdian pada masyarakat tentang pengelolaan biaya usaha dan analisis BEP ini telah dapat dilaksanakan sesuai dengan rencana yaitu memberikan bekal pemahaman dan kemampuan melakukan administrasi usaha.

Saran

- Pengelolaan biaya usaha dan analisis BEP hendaknya dilaksanakan secara kontinyu dan periodik.
- Kegiatan ini perlu ditindak lanjuti dengan pengelolaan administrasi biaya seperti arsip aset, biaya, penjualan, laba dan pengelolaan administrasi keuangan usaha.
- Konsep acara perlu dikemas dalam bentuk pameran dengan waktu interaksi yang lebih lama.

DAFTAR PUSTAKA

Admaizon, 2004. *Bisnis Arabika Kabupaten Solok dengan Pendekatan Kimbun*. Solok :

Warta Rimbun edisi 2/2004

Darwanto, 2013, *Peningkatan daya Saing UMKM Berbasis Inovasi dan Kreativitas (Strategi Penguatan Property Right terhadap Inovasi dan Kreativitas)*, Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE), Volume 20, Nomor 2, Sepetember, pp. 142 – 149.

Fatah, A. V. A., 2013, *Pengaruh Inovasi Produk dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing*. UNIKOM Bandung. Retrieved from

http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/634/jbptunikompp-gdl-ahmadviana-31655-10-unikom_a-l.pdf

- Gibbons, Patrick T, et al. , 2003, Adaptability And Performance Effects Of Business Level Strategies: An Empirical Test, Irish Marketing Review, Vol. 16 page 57.
- Genova, 2002, *Mengenal Lebih Dekat Kewirausahaan*, Jurnal Ekonomi Bisnis, STIE IIBI, Jakarta.
- Irawan, I. (2020). Perencanaan Keuangan Dan Manajemen Biaya Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Pelaku Usaha Di Desa Timbang Jaya Kecamatan Bahorok Langkat Sumatera Utara. *IHSAN: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 2(2), 278-289.
- Wulandari, Tri V., 2003, *Analisis Kinerja Pemasaran dan Pengaruhnya terhadap Keunggulan Bersaing Berkelanjutan (Studi Kasus di Divisi Pengelolaan Bisnis Katu Bank BNI)*, Tesis, Program Studi Manajemen, PPS Universitas Diponegoro, Semarang.
- Zhou, K. Z., Brown, J. R., & Dev, C. S., 2009, *Market Orientation, Competitive Advantage, and Performance: A Demand-Based Perspective*. Journal Of Business Research, 62(11), 1063–1070. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10722/90572%0AThis>