

Penerapan Kaizen Costing Untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional Dan Daya Saing Coffee Shop Barrents

D Tialurra Della Nabilla¹, Widia Astuti², Muhammad Ahyar³, Ni Nyoman Saras Tri Rahayu⁴

^{1,2,4} Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

³ Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

¹ tialurradellanabila@unram.ac.id

² widia7@ymail.com

³ ahyar.manajemen@unram.ac.id

⁴ sarastrirahayu4@gmail.com

Article Info

Received: 07 September 2025

Revised: 19 November 2025

Accepted: 28 November 2025

Abstrak: Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing *Coffee Shop Barrents* melalui penerapan konsep *Kaizen Costing* sebagai pendekatan pengendalian biaya berkelanjutan. Metode pelaksanaan meliputi sosialisasi, pelatihan, pendampingan, serta evaluasi implementasi *Kaizen Costing* dalam aktivitas operasional harian. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan *Kaizen Costing* mampu membantu manajemen mengidentifikasi sumber pemborosan, menekan biaya yang tidak memberikan nilai tambah, serta meningkatkan produktivitas tenaga kerja dan penggunaan bahan baku. Selain itu, kegiatan ini juga menghasilkan rancangan prosedur pengendalian biaya yang lebih sistematis dan dokumentasi praktik terbaik yang dapat digunakan sebagai acuan perbaikan berkelanjutan. Dengan demikian, pengabdian ini tidak hanya memberikan manfaat praktis bagi *Coffee Shop Barrents*, tetapi juga dapat menjadi model pembelajaran bagi UMKM lain dalam menerapkan manajemen biaya yang efisien untuk mendukung keberlanjutan usaha dan daya saing di tengah persaingan industri kuliner yang semakin ketat.

Kata kunci: *Kaizen Costing, Pengendalian Biaya, Efisiensi Operasional, Daya Saing, Perbaikan Berkelanjutan, Kedai Kopi*

*Corresponding Author:

D Tialurra Della Nabilla

Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

Email:

tialurradellanabila@unram.ac.id

Abstract: This community service activity aims to improve the operational efficiency and competitiveness of *Coffee Shop Barrents* through the application of the *Kaizen Costing* concept as a sustainable cost control approach. The implementation methods include socialization, training, mentoring, and evaluation of *Kaizen Costing* practices in daily operational activities. The results show that the application of *Kaizen Costing* helps management identify sources of waste, reduce non-value-added costs, and enhance both labor productivity and raw material utilization. In addition, this activity produces a more systematic cost control procedure design and documentation of best practices that can serve as a reference for continuous improvement. Thus, this community service not only provides practical benefits for *Coffee Shop Barrents* but also serves as a learning model for other MSMEs in applying efficient cost management to support business sustainability and competitiveness amid the increasingly intense competition in the culinary industry.

Keywords: *Kaizen Costing, Cost Control, Operational Efficiency, Competitiveness, Continuous Improvement, Coffee Shop*

PENDAHULUAN

Kaizen costing merupakan perbaikan berkesinambungan yang dilakukan oleh seluruh bagian organisasi mulai dari tingkat atas sampai ke tingkat bawah untuk mengurangi biaya dalam proses produksi (Murtanto & Utama, 2019). Dalam penerapan kaizen costing, perusahaan terlebih dahulu menentukan seberapa besar persentase efisiensi biaya periode sekarang ini dibandingkan dengan periode lalu. *Kaizen costing* berfungsi sebagai kontrol, bentuknya seberapa besar toleransi rasio pengurangan biaya yang dapat diterima (Lesmana, 2020). *Kaizen costing* bukan hanya mengidentifikasi proses-proses yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan, tetapi juga melakukan evaluasi terhadap prosedur dan standarisasi pekerjaan yang telah ada dan ataupun menetapkan standar baru dalam suatu pekerjaan (Niel Hilwert Simbolon et al., 2018). Untuk mendukung standar yang lebih tinggi, *kaizen* juga

melibatkan penyediaan pelatihan, materi, dan pengawasan yang diperlukan bagi karyawan untuk mencapai standar yang lebih tinggi dan mempertahankan kemampuan mereka untuk memenuhi standar tersebut secara berkelanjutan (4).

Bisnis pada zaman sekarang telah berkembang dengan sangat pesat dan mengalami perubahan secara terus-menerus. Salah satu contoh perubahan tersebut yaitu dalam hal perubahan teknologi dan gaya hidup masyarakat hal ini tak lepas dari pengaruh globalisasi yang sekarang terjadi (5); (Wahyudi & Sukmasari, 2014); (Julianty et al., 2021). Dalam era globalisasi ini, jumlah merek, produk, dan wilayah, serta harga yang bersaing dalam pasar menjadi sangat banyak sehingga konsumen memiliki banyak pilihan dan alternatif produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan berhak memilih sesuai yang konsumen inginkan. Oleh sebab itu, setiap pelaku usaha bisnis harus mempunyai kepekaan terhadap perubahan kondisi persaingan bisnis yang terjadi di lingkungannya dan menempatkan orientasi terhadap kemampuan untuk menarik pembeli agar dapat berhasil menjalankan usahanya (8).

Manajemen juga harus bisa mengambil keputusan bisnis agar dapat bertahan dalam persaingan yang ada dan untuk memperkecil kegagalan (Ruslim & Indriyani, 2015); (Gea, 2014). Tujuan dari efisiensi biaya produksi yaitu untuk mereduksi biaya-biaya yang terkait dengan biaya produksi (Annisa & Agus Arief Santoso, 2023); (Maghfirah B & Fitri, 2019) sehingga profit yang diperoleh nantinya mengalami peningkatan. Dari uraian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa fokus pengabdian ini yaitu pengukuran terkait dengan efisiensi biaya produksi khususnya pada bagian biaya bahan baku.

Para pelaku bisnis dalam bidang makanan juga dituntut untuk dapat menciptakan differensiasi yang unik seperti menentukan bahan baku yang digunakan hingga menciptakan suatu rasa yang berbeda dari pesaing (13) dan (14) dan pola penjualan tidak hanya secara offline tetapi juga online untuk meningkatkan penjualan (15). Perusahaan yang menerapkan konsep pemasaran perlu mencermati perilaku, keinginan, dan kebutuhan konsumen.

Tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian *Kaizen Costing* di Coffee Shop Barrents Mataram adalah untuk memberikan solusi praktis yang dapat meningkatkan efisiensi operasional, pengendalian biaya, kualitas produk, dan manajemen keuangan, yang secara langsung berkontribusi pada keberlanjutan dan daya saing usaha. Melalui penerapan prinsip *Kaizen Costing*, yang berfokus pada perbaikan berkelanjutan dan pengurangan pemborosan, kegiatan ini bertujuan untuk membantu usaha kecil seperti coffee shop dalam mencapai pengelolaan biaya yang lebih efisien, mengoptimalkan proses produksi, serta meningkatkan kualitas layanan yang pada akhirnya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan profitabilitas.

Fokus pengabdian ini adalah untuk memberdayakan masyarakat melalui pengenalan teknologi dan manajemen yang lebih efisien, sehingga usaha kecil seperti *coffee shop* dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan kualitas produk, dan memperkuat daya saing di pasar. Hal ini sejalan dengan tujuan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk mendukung pengembangan ekonomi produktif dan keberlanjutan usaha kecil di tingkat lokal. Dengan demikian, pengabdian ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi mitra usaha tetapi juga menciptakan dampak positif bagi masyarakat dan ekonomi lokal secara keseluruhan.

METODE KEGIATAN

Program pengabdian ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan sistematis dengan pendekatan *Kaizen Costing* untuk mengatasi permasalahan mitra, yakni Coffee Shop Barrents. Tahap pertama dimulai dengan sosialisasi kepada pihak manajemen untuk memperkenalkan program, menjelaskan tujuan, target luaran, serta manfaat yang akan diperoleh. Pada tahap ini juga dilakukan diskusi mendalam guna mengidentifikasi permasalahan prioritas, diikuti dengan penyepakatan jadwal dan pembagian tugas antara tim pengabdian dan mitra. Pemilik dan karyawan coffee shop berperan aktif dalam mendengarkan, berdiskusi, serta menerima informasi mengenai solusi yang ditawarkan.

Selanjutnya, tahap pelatihan dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan kapasitas mitra dalam memahami konsep dan keterampilan yang relevan. Materi pelatihan mencakup empat aspek, yaitu optimasi pengadaan bahan baku dan pengendalian pemborosan pada produksi, penerapan aplikasi pencatatan keuangan digital sederhana untuk manajemen usaha, pengendalian mutu produk agar konsisten dari sisi rasa, aroma, maupun penyajian, serta strategi pemasaran digital dan penguatan promosi melalui media sosial. Dalam tahap ini, karyawan berperan aktif mengikuti pelatihan keterampilan, sedangkan pemilik coffee shop fokus pada pelatihan keuangan untuk memahami pengelolaan biaya.

Tahap berikutnya adalah penerapan teknologi sederhana yang mendukung efektivitas solusi, seperti implementasi aplikasi pencatatan keuangan berbasis ponsel atau komputer, penggunaan timbangan digital untuk menjaga konsistensi bahan baku, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi kreatif. Pemilik coffee shop berperan memfasilitasi penerapan teknologi ini dengan menyediakan perangkat yang dibutuhkan dan memastikan penggunaannya secara optimal oleh karyawan.

Setelah itu, dilakukan tahap pendampingan dan evaluasi guna memastikan solusi berjalan sesuai rencana. Tim pengabdian mendampingi mitra dalam menjalankan SOP baru, mengelola sistem keuangan, serta melaksanakan strategi pemasaran. Evaluasi berkala dilakukan dengan meninjau pencapaian target, seperti peningkatan efisiensi operasional, kenaikan laba, dan berkurangnya keluhan pelanggan. Apabila ditemukan kendala, tim memberikan rekomendasi perbaikan. Mitra berperan aktif dalam melaporkan perkembangan serta memberikan umpan balik mengenai kesulitan yang dihadapi selama penerapan *Kaizen Costing*.

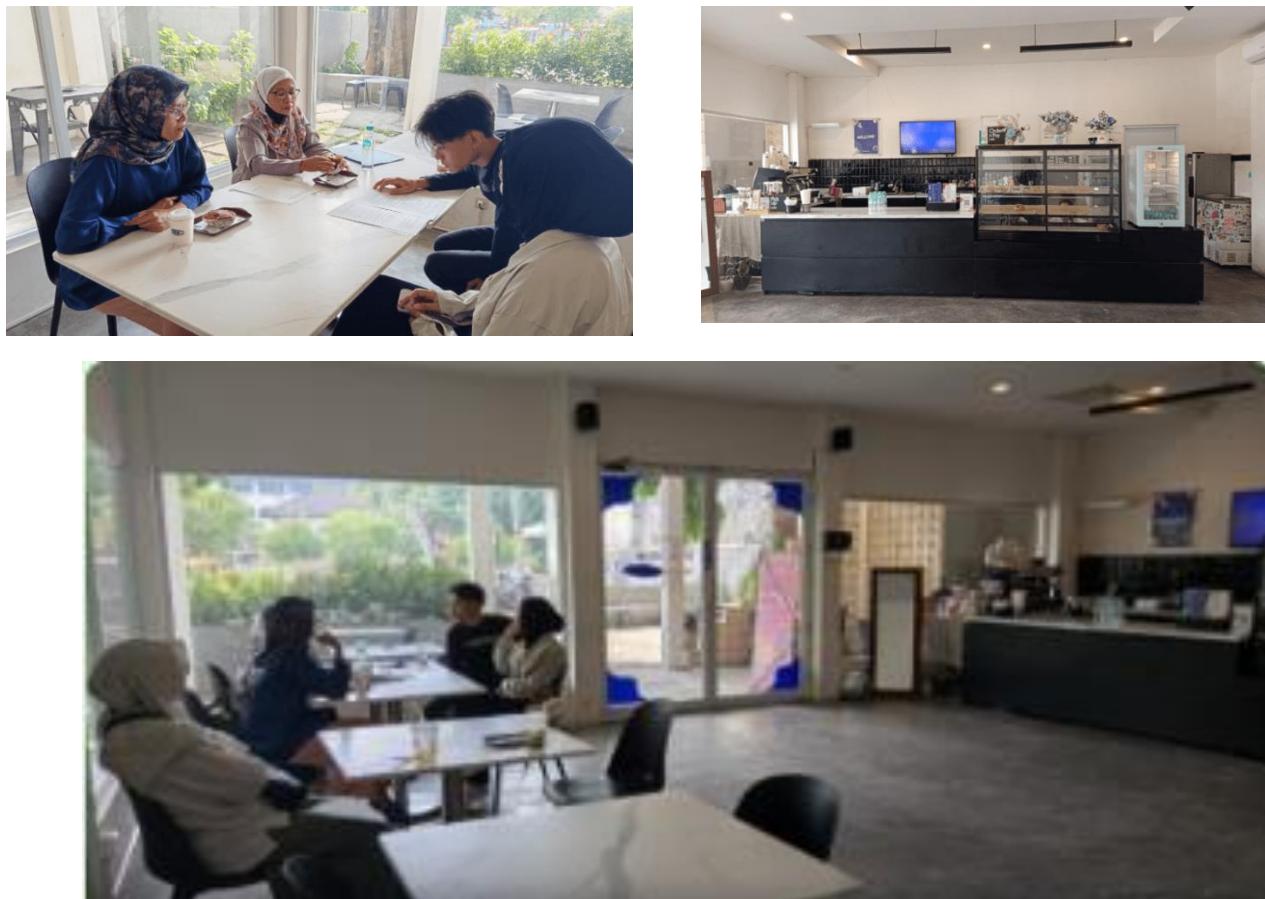
Terakhir, untuk menjamin keberlanjutan program, disiapkan langkah strategis berupa pembentukan tim internal di Coffee Shop Barrents untuk melanjutkan perbaikan berkelanjutan, pemanfaatan luaran pengabdian seperti SOP, sistem keuangan, dan strategi pemasaran yang terdokumentasi, serta penguatan kemitraan jangka panjang dengan komunitas lokal dan pemasok terpercaya. Pemilik dan karyawan coffee shop bertanggung jawab menjaga kesinambungan ini dengan terus menerapkan prinsip *Kaizen* dalam operasional sehari-hari. Dengan tahapan tersebut, program pengabdian diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, kualitas produk, serta daya saing Coffee Shop Barrents secara signifikan dan berkelanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian di *Coffee Shop Barrents* telah berjalan sesuai rencana yang tertuang dalam proposal. Pada bulan pertama, tahap sosialisasi dilaksanakan dengan memperkenalkan konsep *Kaizen Costing* sebagai pendekatan perbaikan berkelanjutan untuk menekan biaya operasional tanpa mengurangi kualitas layanan. Kegiatan ini diikuti oleh pemilik usaha dan seluruh karyawan, dengan hasil tingkat pemahaman awal mencapai 78%. Selanjutnya, tahap pelatihan diberikan kepada peserta dengan materi mengenai identifikasi aktivitas bernilai tambah dan tidak bernilai tambah, teknik pengendalian biaya bahan baku, serta strategi efisiensi energi dan waktu kerja. Data menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan karyawan sebesar 20%.

Penerapan *Kaizen Costing* pada Coffee Shop dirancang sebagai strategi manajemen biaya yang berfokus pada upaya perbaikan berkelanjutan dalam setiap aspek operasional. Konsep ini tidak hanya menekankan pada pengendalian biaya, tetapi juga mendorong keterlibatan seluruh karyawan dalam mengidentifikasi potensi pemborosan, mengusulkan ide perbaikan, serta menjaga konsistensi mutu produk dan layanan. Model penerapan diawali dengan tahap sosialisasi yang memberikan pemahaman menyeluruh tentang prinsip *Kaizen Costing* sebagai pendekatan untuk meningkatkan efisiensi tanpa menurunkan kualitas layanan. Pada tahap ini, pemilik dan karyawan dilibatkan secara aktif agar terbentuk kesadaran kolektif tentang pentingnya pengelolaan biaya yang sistematis.

Tahap berikutnya adalah pelatihan yang berfungsi memperkuat kapasitas sumber daya manusia dalam mengimplementasikan konsep *Kaizen*. Pelatihan ini mencakup teknik identifikasi aktivitas bernilai tambah dan tidak bernilai tambah, optimalisasi pengadaan bahan baku, serta strategi efisiensi energi dan waktu kerja. Selanjutnya, model penerapan ini diperkuat dengan penggunaan teknologi sederhana, seperti format pencatatan biaya operasional berbasis digital yang memungkinkan pemantauan harian atas bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Dengan pencatatan ini, pemilik usaha dapat dengan mudah mengidentifikasi titik pemborosan dan melakukan koreksi secara cepat.



Gambar 1: Kegiatan Pengabdian

Pendampingan rutin menjadi bagian penting dalam model ini untuk memastikan seluruh tahapan dapat berjalan sesuai rencana. Melalui pendampingan, tim pengabdi membantu manajemen usaha melakukan evaluasi terhadap pencapaian target efisiensi dan menyusun strategi perbaikan apabila ditemukan kendala. Evaluasi dilakukan secara berkala dengan indikator yang terukur, seperti penurunan biaya bahan baku, peningkatan produktivitas karyawan, dan peningkatan kepuasan pelanggan. Tahap akhir dalam model ini adalah keberlanjutan program yang menekankan pembentukan budaya perbaikan berkelanjutan melalui siklus evaluasi rutin dan pemanfaatan SOP sebagai pedoman operasional.

Dengan model penerapan *Kaizen Costing* ini, Coffee Shop diharapkan mampu mengoptimalkan penggunaan sumber daya, menekan biaya yang tidak memberikan nilai tambah, serta meningkatkan kualitas layanan secara konsisten. Pada akhirnya, model ini tidak hanya memberikan manfaat finansial melalui efisiensi operasional, tetapi juga memperkuat daya saing Coffee Shop dalam menghadapi persaingan industri kuliner yang semakin ketat.

Tabel 3: Model Penerapan Kaizen Costing untuk Coffee Shop

Tahap Kaizen Costing	Kegiatan Utama	Fokus Continuous Improvement	Indikator Efisiensi	Dampak terhadap Daya Saing
1. Cost Planning & Benchmarking	Menetapkan target biaya per menu dengan membandingkan kopi keliling	Menurunkan biaya bahan baku & operasional tanpa turunkan kualitas	- Biaya per gelas kopi berkurang 5–10%	Harga lebih kompetitif dibanding kopi keliling
2. Waste Identification	Identifikasi pemborosan (sisa bahan, waktu lama, listrik, air)	Eliminasi pemborosan di setiap proses	- Sisa bahan berkurang- Waktu penyajian lebih cepat	Proses lebih efisien, pelayanan setara kecepatan kopi keliling
3. Process Kaizen	Standardisasi SOP penyajian, layout kerja barista lebih praktis	Mempercepat proses & menjaga konsistensi rasa	- Penyajian berkurang dari 7 → 4 menit	Layanan cepat, pelanggan tidak berpindah ke kopi keliling
4. Value Kaizen	Menambah nilai seperti kenyamanan tempat, wifi, loyalty card	Memberikan keunggulan yang tidak dimiliki kopi keliling	- Peningkatan jumlah repeat order- Skor kepuasan naik	Diferensiasi produk & layanan, bukan sekadar harga
5. Monitoring & Evaluation	Audit biaya bulanan, evaluasi efisiensi bersama staf	Perbaikan berkelanjutan & inovasi kecil rutin	- Laporan efisiensi tercapai- Ide perbaikan dari karyawan	Coffee shop adaptif, daya saing terjaga jangka panjang

Model perbaikan berkelanjutan dan inovasi kecil di *Coffee Shop* dirancang dengan mengacu pada prinsip *Kaizen*, yaitu melakukan perbaikan secara bertahap, konsisten, dan melibatkan seluruh pihak dalam operasional usaha. Perbaikan berkelanjutan diterapkan melalui evaluasi rutin terhadap aktivitas harian, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi minuman dan makanan, hingga pelayanan pelanggan. Evaluasi ini membantu mengidentifikasi aktivitas yang menimbulkan pemborosan, seperti penggunaan bahan baku yang berlebihan, waktu tunggu pelanggan yang panjang, atau biaya operasional yang tidak efisien. Dengan langkah kecil namun terarah, coffee shop dapat melakukan penyesuaian berulang agar operasional menjadi lebih hemat, berkualitas, dan adaptif terhadap kebutuhan pasar.

Inovasi kecil dalam model ini diwujudkan melalui perubahan sederhana namun berdampak, seperti penggunaan timbangan digital untuk menjaga konsistensi takaran bahan, penerapan format pencatatan keuangan digital sederhana untuk memantau arus kas, atau pengembangan menu musiman yang memanfaatkan bahan lokal agar lebih ekonomis sekaligus menarik minat pelanggan. Selain itu, inovasi kecil juga dilakukan dalam aspek pemasaran, misalnya melalui konten kreatif di media sosial atau program loyalitas pelanggan berbasis *membership card*. Walaupun bersifat sederhana, inovasi ini dapat meningkatkan efisiensi, memperbaiki kualitas layanan, serta memperkuat daya saing usaha.

Dengan mengintegrasikan perbaikan berkelanjutan dan inovasi kecil secara konsisten, *Coffee Shop* tidak hanya mampu menekan biaya operasional, tetapi juga menciptakan budaya kerja yang adaptif dan proaktif. Model ini menempatkan pemilik dan karyawan sebagai bagian penting dari proses perubahan, sehingga keberlanjutan usaha dapat terjaga dan coffee shop mampu bertahan di tengah persaingan industri kuliner yang semakin ketat.

Tabel 4: Model Perbaikan Berkelanjutan & Inovasi Kecil Coffee Shop

Aspek Operasional	Perbaikan Berkelanjutan (Continuous Improvement)	Inovasi Kecil (Small Innovation)	Dampak pada Efisiensi & Daya Saing
Penggunaan Bahan Baku	Standardisasi takaran kopi, susu, dan gula untuk mengurangi pemborosan	Gunakan teknologi takaran otomatis (digital scale / dispenser susu)	Biaya bahan baku lebih terkendali, rasa konsisten
Proses Penyajian	Evaluasi rutin waktu penyajian, atur alur kerja barista lebih efisien	Desain ulang meja barista agar peralatan mudah dijangkau	Penyajian lebih cepat (hemat 2–3 menit per gelas)
Energi & Utilitas	Mematikan mesin saat tidak digunakan, pemeliharaan rutin mesin kopi	Ganti lampu ke LED hemat energi, gunakan mesin kopi low watt	Penghematan biaya listrik & perawatan
Pelayanan Pelanggan	Latih karyawan dalam komunikasi & pelayanan ramah	Tambahkan sistem loyalty card / QR member	Meningkatkan repeat order & kepuasan pelanggan
Menu & Produk	Evaluasi menu berkala untuk hapus menu tidak laku	Tambahkan seasonal drink (menu musiman) atau paket hemat	Penjualan stabil, variasi produk menarik pelanggan
Lingkungan & Suasana	Jaga kebersihan & kenyamanan secara konsisten	Tambah spot foto/estetik untuk menarik pelanggan muda	Coffee shop punya diferensiasi dari kopi keliling
Manajemen Keuangan	Catat biaya harian & lakukan kontrol budget rutin	Gunakan aplikasi kasir digital (POS system)	Transparansi keuangan, kontrol biaya lebih ketat

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian melalui penerapan *Kaizen Costing* serta pengembangan model perbaikan berkelanjutan dan inovasi kecil di Coffee Shop menunjukkan hasil yang positif dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing usaha. Penerapan *Kaizen Costing* berhasil membantu manajemen mengidentifikasi sumber pemborosan, menekan biaya yang tidak bernilai tambah, serta meningkatkan produktivitas tenaga kerja dan efektivitas penggunaan bahan baku. Sementara itu, penerapan model perbaikan berkelanjutan dan inovasi kecil mendorong terbentuknya budaya kerja yang adaptif, di mana setiap karyawan terlibat aktif dalam memberikan ide-ide sederhana namun berdampak nyata bagi peningkatan kualitas layanan dan efisiensi operasional. Hasil kegiatan ini membuktikan bahwa upaya perbaikan berkelanjutan yang dikombinasikan dengan inovasi kecil mampu menciptakan keberlanjutan usaha sekaligus memperkuat daya saing Coffee Shop di tengah ketatnya persaingan industri kuliner.

Saran

Untuk menjaga keberlanjutan hasil kegiatan, pemilik dan manajemen Coffee Shop disarankan untuk melakukan evaluasi berkala terhadap penerapan *Kaizen Costing* serta menyesuaikan strategi pengendalian biaya sesuai dinamika pasar. Perlu adanya komitmen dalam menjalankan siklus perbaikan berkelanjutan (*continuous improvement cycle*) setiap tiga bulan, termasuk pelatihan rutin bagi karyawan agar pemahaman dan keterampilan mereka terus berkembang. Selain itu, inovasi kecil yang terbukti

efektif, seperti pencatatan digital sederhana, efisiensi bahan baku, dan pengembangan menu musiman, perlu dipertahankan dan diperluas dengan memanfaatkan teknologi digital serta tren konsumen yang terus berubah. Dengan langkah konsisten tersebut, Coffee Shop tidak hanya mampu menjaga efisiensi operasional, tetapi juga memperkuat citra usaha sebagai bisnis kuliner yang inovatif, adaptif, dan berorientasi pada keberlanjutan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) serta Badan Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi dan Bisnis (BP2EB) yang telah memberikan dukungan penuh, baik berupa arahan, fasilitas, maupun pendanaan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada mitra pengabdian, Coffee Shop Barrents, yang telah bersedia bekerja sama, memberikan data, serta membuka ruang untuk pendampingan dan implementasi program. Tanpa dukungan dari seluruh pihak, kegiatan pengabdian ini tidak dapat terlaksana dengan baik dan mencapai hasil yang bermanfaat bagi peningkatan efisiensi operasional serta daya saing usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Annisa, F., & Agus Arief Santoso. (2023). Peningkatan Efisiensi Biaya Melalui Activity Based Management. *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen*, 4(2), 229–238. <https://doi.org/10.33795/jraam.v4i2.010>
- Gauri, D. P., Gajbhiye, A. N., Gadekar, S. D., Mesin, D. T., Gajbhiye, P. R., Profesor, A., Mesin, D. T., Sarode, B. D., Profesor, A., Mesin, D. T., & Berkelanjutan, P. (2015). *dan Tindakan Keselamatan Pada Industri Manufaktur*. 3(2).
- Gea, A. A. (2014). TIME MANAGEMENT: Menggunakan Waktu Secara Efektif dan Efisien. *Humaniora*, 5(45), 777–785.
- Jimly, M., Sebayang, A. F., & Mafruhat, A. (2021). Efektifitas Penjualan Online VS Offline Terhadap Pengembangan Usaha Studi Kasus Perusahaan Fashion Classiconesia. *Prosiding Ilmu Ekonomi*, 0(0), 104–107.
- Julianty, A. A., Dewi, D. A., & Furnamasari, Y. F. (2021). Pengaruh Globalisasi Terhadap Eksistensi Identitas Nasional Bangsa Indonesia Saat Ini. *ASANKA: Journal of Social Science And Education*, 1(2), 1–9. <https://doi.org/10.21154/asanka.v2i1.2484>
- Lesmana, B. (2020). Pengaruh Penggunaan Pendekatan Target Dan Kaizen Costing Terhadap Upaya Mengurangi Biaya Produksi. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 9(1), 1–12. <https://doi.org/10.34010/jika.v9i1.2537>
- Maghfirah B, O. S., & Fitri, Y. (2019). Analisis Efisiensi Biaya Produksi Dengan Penggunaan Biaya Standar Dalam Meningkatkan Rasio Net Profit Margin (Studi Empiris Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 334–343. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12262>
- Murtanto, M., & Utama, A. (2019). Cost Reduction Innovation Sebagai Bentuk Implementasi Kaizen Costing Untuk Cost Competitiveness Dan Pencapaian Target Profit. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 5(1), 1–26. <https://doi.org/10.25105/jat.v5i1.4837>
- Niel Hilwert Simbolon, Ilivia, & Ricak Agus Setiawan. (2018). Aplikasi Penilaian Improvement Activity (Kaizen) Menggunakan Metode Point System pada PT. Honeywell Indonesia. *Jurnal Bangkit Indonesia*, 7(1), 196–202. <https://doi.org/10.52771/bangkitindonesia.v7i1.169>
- Paendong, M., & Tielung, M. V. J. (2016). Pengaruh Kebutuhan Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Ponsel Smartfren Di Galeri Smartfren Cabang Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(4), 387–395.

- Prasastono, N., & Pradapa, S. Y. F. (2012). Terhadap Kepuasan Konsumen Kentucky Fried Chicken. *Dinamika Kepariwisataan*, 11(2), 13–23.
- Putu, L., Udayani, R., Mahyuni, L. P., Agung, A., & Sastrawan, M. (2023). *Volume 25 Issue 2 (2023) Pages 396-407 FORUM EKONOMI: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi ISSN: 1411-1713 (Print) 2528-150X (Online)* Strategi penetapan harga, diferensiasi dan diversifikasi produk dalam membangun keunggulan bersaing UMKM Pri. 25(2), 396–407.
- Ruslim, F. A., & Indriyani, R. (2015). *Strategi Pengembangan Bisnis PT. ABC*. 3(2), 439–446.
- Subakti, A. G., Tenironama, D., & Yuniarso, A. (2018). Analisis Persepsi Konsumen (Studi Kasus Molecular Mixology di Loewy, Jakarta). *Analisis Persepsi Konsumen (Studi Kasus Molecular Mixology di Loewy, Jakarta)*, 8(1), 31–38.
- Wahyudi, H. S., & Sukmasari, M. P. (2014). Teknologi dan Kehidupan Masyarakat. *Artikel Teknologi Dan Kehidupan Masyarakat*, 3((1)), 13–24. <https://media.neliti.com/media/publications/227634-teknologi-dan-kehidupan-masyarakat-7686df94.pdf>