

Analisis Penerapan *Cost Reduction* Pada Usaha Wi-Fi Dewo Hotspot (Studi Kasus Limboto Barat)

Sri Wulandari Putri Busa^{✉1}, Niswatin², Ronald S. Badu³

^{1,2,3} Universitas Negeri Gorontalo

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan *cost reduction* pada Usaha Wi-Fi Dewo Hotspot dan melihat aktivitas yang bernilai tambah dan aktivitas yang tidak bernilai tambah. Data dalam penelitian ini berdasarkan metode kualitatif deskriptif. Sumber data diperoleh dari tahap observasi dan dokumentasi serta wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Wi-Fi Dewo Hotspot sudah menerapkan *cost reduction* sebagai strategi untuk mengurangi biaya demi mempertahankan produktivitas usahanya dan juga agar usaha yang dijalankan akan berjangka panjang atau usaha tersebut bertahan secara berkelanjutan. Pada usaha Wi-Fi ini menerapkan *cost reduction* dengan menghindari adanya produk sisa, efisiensi biaya tenaga kerja, dan mengefisiensikan biaya overhead pabrik.

Kata Kunci: *Usaha Wi-Fi; Akuntansi Biaya; Cost Reduction*

Abstract

This study aims to determine the application of *cost reduction* in the Dewo Hotspot Wi-Fi business and to see value-added activities and non-value-added activities. The data in this study are based on descriptive qualitative methods. Sources of data obtained from the observation and documentation stages as well as interviews. The results of the study show that Dewo Hotspot's Wi-Fi business has implemented *cost reduction* as a strategy to reduce costs in order to maintain its business productivity and also so that the business being run will be long-term or the business will survive in a sustainable manner. In this Wi-Fi business, *cost reduction* is implemented by avoiding waste products, labor cost efficiency, and factory overhead costs.

Keywords: *Wi-Fi Business, Cost Accounting, Cost Reduction*

Copyright (c) 2023 Sri Wulandari Putri Busa

Corresponding author :

Email Address : wulandariputri2511@gmail.com, niswatin@ung.ac.id, ronalbadu@ung.ac.id

PENDAHULUAN

Pentingnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) bagi pembangunan ekonomi negara tidak dapat dilebih-bahkan cenderung berkembang lebih cepat dari waktu ke waktu. lebihkan. Sektor ini memiliki kemampuan yang kuat untuk bersaing memperebutkan pangsa pasar bahkan cenderung tumbuh lebih cepat dari waktu ke waktu. Karena lingkungan bisnis sedang mengalami perubahan yang cepat, proses sistem yang digunakan untuk menghasilkan nilai bagi pelanggan harus terus ditingkatkan dengan cepat. Selain itu, jika diadakan suatu proses untuk menawarkan

produk atau jasa kepada pelanggan, maka masyarakat akan cepat mengetahui bisnis tersebut. Bisnis dapat menghemat uang dan menghasilkan lebih banyak uang untuk pengusaha, tetapi itu semua tergantung pada penawaran berbagai produk untuk menarik minat pelanggan (Hastuti, 2021).

Organisasi dan bisnis harus beradaptasi dengan perubahan yang terjadi saat ini, yang berubah dengan sangat cepat, agar dapat bersaing di era globalisasi (dunia internasional) yang semakin modern. Organisasi tidak perlu lagi menawarkan dengan harga tinggi untuk menghasilkan uang dalam jangka panjang. Untuk menghasilkan uang dalam jangka panjang, mereka harus terus menjadi lebih baik, dan perusahaan melakukannya dengan memotong biaya.

Istilah "pengurangan biaya" didefinisikan oleh Kamus Bisnis sebagai "sebagai proses menemukan, mengidentifikasi, dan mengurangi biaya yang tidak menguntungkan bagi suatu bisnis untuk meningkatkan keuntungan tanpa mengorbankan kualitas produk." Untuk meningkatkan keuntungan dan meningkatkan efisiensi operasi perusahaan mereka, banyak manajer bisnis secara teratur melakukan inisiatif pengurangan biaya. Pengurangan biaya digunakan untuk mengurangi biaya overhead atau harga pokok penjualan. adalah proses menghilangkan pemborosan dan memperbaiki proses bisnis. Pengurangan biaya ini mengikuti strategi dan prinsip efisiensi operasi yang efisien. Pengurangan biaya dapat menurunkan biaya pengoperasian, meningkatkan produktivitas, dan memungkinkan pemindahan sumber daya secara strategis. Biaya dikurangi dengan mengurangi limbah, mempercepat proses, dan memanfaatkan sumber daya secara efektif. semacam ini memberikan manfaat tambahan bagi semua pemilik bisnis. Dengan berkurangnya biaya penciptaan, asosiasi dapat menyatukan aset yang direncanakan pada aktivitas yang berkembang atau bertualang ke sektor bisnis baru. Ini mendorong inovasi, penyelarasan tujuan strategis, dan peningkatan pangsa pasar (Irawan et al., 2021).

Manajemen strategis mencakup pengurangan biaya sehubungan dengan program pengendalian biaya secara khusus. Aspek yang paling penting dari keberlanjutan organisasi adalah pengendalian biaya (perusahaan). Pengurangan biaya berbasis akuntansi lebih berfokus pada strategi manajemen untuk implementasi pengurangan biaya dan mengukur dampak program pengurangan biaya terhadap kinerja perusahaan (Niswatin et al., 2017). Selain itu, cost reduction harus dijadikan sebagai salah satu konsep strategi bisnis yang dapat dilakukan secara berkesinambungan dengan memperhatikan tahapan implementasi yang baik, sehingga cost reduction berjalan efektif dan bermanfaat secara maksimal serta memastikan pemotongan biaya yang benar-benar tidak efisien dan bukannya memotong biaya yang mendukung usaha produktif (Hastuti, 2021).

Para ahli di bidang cost reduction sebelumnya telah melakukan beberapa penelitian (Niswatin et al., dalam kajiannya, "Perilaku Pengusaha Mikro Betawi Rantau Terhadap Pengurangan Biaya" yang diterbitkan pada tahun 2017, beliau menjelaskan bahwa cost reduction merupakan strategi untuk menurunkan biaya. biaya produksi dalam upaya mempertahankan kelangsungan usaha dengan memperhatikan kebutuhan pelanggan.

Berdasarkan temuan observasi pemborosan dalam industri ini, khususnya penjualan voucher wifi Adanya pemborosan mengungkapkan gejala yang mendasari pelaksanaan pengurangan biaya. Perusahaan berusaha menekan biaya produksi yang

selama ini menjadi beban, karena perusahaan belum melakukan penurunan biaya sehingga kegiatan di dalamnya dapat menyebabkan pemborosan biaya.

TINJAUAN LITERATUR

Grand Theory

Menurut teori pemangku kepentingan, bisnis harus dapat memberi manfaat bagi pemangku kepentingannya daripada beroperasi semata-mata untuk keuntungannya sendiri. Akibatnya, dukungan yang diterima perusahaan dari pemangku kepentingan berdampak signifikan terhadap keberadaannya (Ghozali dan Chariri, 2007). Masyarakat, karyawan, dan pihak-pihak lain merupakan salah satu pemangku kepentingan yang dimaksud. Menurut Ghozali dan Chariri (2007), suatu perusahaan harus memberikan manfaat kepada pemangku kepentingannya (pemegang saham, kreditur, konsumen, pemasok, pemerintah, masyarakat, analis, dan pihak lain) sesuai dengan teori pemangku kepentingan.

Menurut teori pemangku kepentingan Devi (2017), sebuah perusahaan tidak hanya harus berfungsi untuk keuntungan perusahaan tetapi juga memberikan manfaat bagi pemangku kepentingan (pemegang saham, kreditur, konsumen, pemasok, analis, karyawan, pemerintah, dan pihak lingkungan sosial lainnya seperti publik). Mitra memiliki kekuatan untuk memengaruhi para eksekutif selama waktu yang dihabiskan dengan menggunakan semua potensi dan aset keuangan yang dimiliki oleh asosiasi. Hal ini dikarenakan hanya dengan manajemen yang baik dan maksimal dari segala potensi yang dimiliki asosiasi akan benar-benar ingin ditingkatkan kemudian memberdayakan kinerja keuangan dan nilai perusahaan yang menjadi arahan mitra dalam memediasi dalam administrasi. ((2016, Ariana).

Akuntansi Biaya

Menurut Bastian Bustami & Nurlela (2013), akuntansi biaya bertujuan untuk memberikan informasi biaya yang akurat dan tepat kepada manajemen untuk manajemen perusahaan atau bisnis yang efektif. Akibatnya, biaya harus dikelompokkan berdasarkan tujuan dan informasi biaya yang akan digunakan karena biaya yang berbeda memiliki tujuan yang berbeda pula.

Akuntan membutuhkan informasi dari proses sebelumnya yang digunakan sebagai besaran biaya yang telah ditentukan. Pengendalian biaya merupakan tanggung jawab yang harus diberikan kepada setiap individu yang nantinya akan bertanggung jawab dalam penganggaran dan membantu dalam pengendalian biaya.

Menurut Sidoarjo & Dewi (2019), ketika memilih manajemen alternatif, keberhasilan perusahaan sangat bergantung pada keputusan yang dibuatnya berdasarkan informasi akuntansi biaya, seperti apakah menambah atau menghentikan produk yang sudah ada. Akibatnya, informasi biaya sangat penting ketika menentukan dan memilih strategi untuk bisnis atau organisasi.

Cost Reduction

Menurut Horngren, C.T. Datar, dan G. Foster, pengurangan biaya sering disebut sebagai efisiensi biaya produksi. Contoh efisiensi biaya produksi antara lain overhead proses produksi, bahan baku, dan tenaga kerja. Ketika ada tanda-tanda penurunan laba operasi, biaya penekanan mungkin hanya diterapkan secara umum. Sebenarnya, ide strategi pemotongan biaya tidak hanya digunakan ketika produktivitas dan profitabilitas perusahaan berubah atau menurun, tetapi juga harus menjadi salah satu strategi yang digunakan ketika menjalankan bisnis. Tujuan

pengurangan biaya adalah untuk memotong biaya yang dianggap boros sehingga pemilik usaha dapat mengidentifikasi biaya yang dapat dipotong tanpa mengurangi kualitas produk atau penjualan (Hastuti, 2021).

Menurut Erly Sherlita, fokus pengurangan biaya adalah pengurangan biaya yang terkait dengan penyebab pemborosan. Tujuan pengurangan biaya untuk bisnis atau organisasi tidak hanya untuk memenuhi standar yang ditetapkan tetapi juga untuk memotong biaya sehingga pengeluaran dapat ditekan seminimal mungkin dan keuntungan dapat dimaksimalkan. Namun kualitas suatu produk tetap terjaga sehingga tidak mempengaruhi penjualan dan tidak menurun kualitasnya. Penerapan pengurangan biaya akan berhasil jika digunakan pada tempat yang tepat. Agar berhasil, perlu juga dilakukan identifikasi tujuan kegiatan untuk menentukan bagian kegiatan mana yang lebih berperan dan harus dipertahankan. (Ryan dan rekan., 2013)

Analisis Proses Bisnis

Proses dipecah menjadi sub-proses dan aktivitas untuk analisis proses bisnis, dan informasi terperinci tentang aktivitas dikumpulkan. Analisis proses Mengorganisasikan proses yang digunakan untuk menyelesaikan transaksi secara mendasar adalah salah satu cara terbaik untuk memangkas biaya. Proses ini akan menjadi lebih kompleks dari waktu ke waktu sebagai akibat dari sejumlah keputusan yang mempengaruhi apa yang awalnya merupakan proses yang bersih dan sederhana (Migration et al., 2012). Analisis proses bisnis dilakukan melalui tiga tahap yaitu sebagai berikut:

1. Pemetaan aktivitas dapat dilakukan dalam dua langkah: (1) mengidentifikasi proses bisnis dan (2) mengidentifikasi sub-proses dan aktivitas. Pemetaan aktivitas menunjukkan bahwa nilai ditambahkan ke suatu aktivitas (aktivitas nilai tambah) dan nilai itu tidak ditambahkan ke proses (aktivitas tidak bernilai tambah).
2. Analisis nilai proses. Proses mengidentifikasi komponen aktivitas dalam suatu proses dikenal sebagai analisis nilai proses. Tahapan utama dalam pelaksanaan tes nilai siklus ini adalah pemberian latihan menjadi dua kelompok, yaitu latihan nilai tambah dan latihan nilai tambah non nilai. Aktivitas yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan atau persyaratan eksternal disebut sebagai aktivitas nilai tambah. Aktivitas tersebut menghasilkan nilai yang dapat memuaskan pelanggan.
3. Pengelolaan aktivitas untuk memperbaiki proses. Dalam penelitian ini rencana perbaikan siklus dibantu melalui pemberian latihan secara bersamaan. Titik fokus tindakan dewan adalah pada latihan tambahan yang tidak dihargai, tindakan ini para eksekutif dapat dibantu melalui membuang latihan, mengurangi dan memilih latihan.

METODOLOGI

Penelitian ini dilakukan di Gorontalo pada Wi-Fi Dewo Hotspot, salah satu usaha lokal yang berlokasi di Kec. Limboto Barat. Salah satu organisasi yang ikut serta dalam bidang bantuan adalah pemasangan Wi-Fi dan penawaran voucher. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, pengumpulan data penelitian ini dapat menggunakan sumber primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu: observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam penelitian ini dilakukan uji kredibilitas dengan berbagai pilihan, diantaranya perpanjangan pengamatan serta Triangulasi atau disebut juga pengecekan data dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain pembagian waktu, triangulasi teknis, dan triangulasi sumber. Metode analisis data kualitatif yang dipakai terdiri dari tiga yaitu reduksi data, penyajian data dan verifikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan *Cost Reduction*

Pak Dewo selaku pemilik usaha Wi-Fi dibantu oleh karyawannya telah menerapkan *cost reduction* sebagai strategi menekan biaya demi menjaga produktifitas usahanya dan juga agar bisnis yang dijalankannya dapat bertahan lama atau bertahan secara berkelanjutan. Dalam usaha Wi-Fi ini menerapkan pengurangan biaya dengan menghindari adanya produk sisa, efisiensi biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.

1. Implementasi *Cost Reduction* Dengan Menghindari Adanya Produk Sisa

Berdasarkan penelitian lapangan yang menggunakan teknik pengumpulan data, yaitu pertemuan khusus, persepsi dan dokumentasi, maka dapat beralasan bahwa upaya Wi-Fi Area Dewo dalam melakukan penghematan biaya dengan menghindari efek samping telah dilakukan oleh Pak Dewo selaku pemilik usaha Wi-Fi. Ketika sebuah perusahaan membuat barang atau produk secara proporsional dengan jumlah yang diminta oleh pelanggan (konsumen), produk sisa dihindari.

Kemudian menurut cara penerapan *cost reduction* yaitu dengan menghindari produk sisa yang telah diterapkan pada usaha Wi-Fi sehingga *cost reduction* lebih efektif dan mudah dicapai, keberadaan produk sisa juga menjadi salah satu alasan penting mengapa usaha tersebut dapat mengalami pemborosan, oleh karena itu harus menghindari produk sisa merupakan strategi penting dalam pengurangan biaya. Dan juga jika ingin produksi lebih efisien dan usaha berjalan lebih maksimal maka pengurangan produk harus dilakukan secara berkala.

Dengan menghindari adanya produk sisa, akan dapat mengurangi penggunaan bahan baku, karena mengurangi penggunaan bahan baku berfungsi untuk mengurangi terjadinya pemborosan sehingga usaha yang dijalankan akan mengalami penghematan. Menggunakan bahan baku secara lebih efisien dapat memberikan penghematan biaya. Dengan mengendalikan bahan baku bagi suatu usaha menjadi faktor penting untuk memenuhi kebutuhan dan biaya produksi. Bahan baku sendiri merupakan bahan yang sangat penting karena dapat menentukan proses produksi. Diperlukan pengendalian dengan cara menghindari adanya produk sisa karena jika bahan baku yang dikeluarkan berlebihan maka tidak baik dikarenakan biaya yang dikeluarkan juga tidak akan efisien. Oleh karena itu suatu usaha perlu melakukan penghindaran dengan adanya produk sisa agar bahan baku yang digunakan tidak akan mengalami pemborosan akibat adanya produk sisa.

2. Implementasi *Cost Reducton* Dengan Efisiensi Biaya Tenaga Kerja

Berdasarkan penelitian lapangan dengan metode pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi maka dapat ditarik kesimpulan, bahwa upaya Wi-Fi Dewo Hotspot untuk menekan biaya tenaga kerja sebanding dengan penuturan Pak Dewo untuk memilih karyawan terbaik untuk usahanya. Mereka hanya mempekerjakan dua orang untuk usaha Wi-Fi, terutama di Limboro Barat, karena ingin membuat tenaga kerja lebih efisien atau karena kinerjanya sudah jelas.

Efektivitas kerja dikaitkan dengan kerangka kerja yang membantu orang atau organisasi untuk dapat menciptakan hasil sebanyak mungkin dengan kontribusi sesedikit mungkin, kecakapan kerja terkait erat dengan efisiensi. Dengan peningkatan efisiensi, lebih banyak pekerjaan dapat diselesaikan dalam waktu yang lebih singkat dan dengan sumber daya yang lebih sedikit. Untuk bekerja lebih cerdas daripada lebih keras, efisiensi tenaga kerja adalah cara untuk melakukannya.

3. Implementasi *Cost Reduction* Dengan Efsiensi Biaya Overhead Pabrik.

Berdasarkan informasi dari informan dilihat bahwa pada usaha Wi-Fi ini memang menyebabkan biaya overhead pabrik tetapi belum banyak, bahkan tidak setiap saat hanya pada hari-hari tertentu saja, misalnya alat-alat yang mengalami gangguan. Tidak ada lagi yang dapat dilakukan karena satu-satunya biaya overhead yang terkait dengan usaha Wi-Fi ini adalah terkait dengan perbaikan perangkat yang tidak berfungsi atau rusak. Kemampuan untuk menyelesaikan tugas dengan benar adalah efisiensi. Informan dapat memaksimalkan output dengan jumlah input yang terbatas atau meminimalkan biaya penggunaan sumber

daya untuk mencapai output yang telah ditentukan sebelumnya. Biaya overhead pabrik adalah biaya selain dari bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

Biaya overhead pabrik dapat dikatakan sebagai biaya tidak langsung karena biaya ini tidak dapat langsung dibebankan kedalam satu produk. Cara mengurangi biaya overhead pabrik salah satunya dengan cara komunikasikan tujuan pengurangan biaya overhead dengan karyawan, karena tujuan ini bisa bertukar pikiran dengan karyawan tentang beberapa cara produksi agar dapat mengurangi biaya. Karena karyawan yang mengetahui pengoperasian saat dilapangan, mungkin mereka mempunyai beberapa ide atau memberi masukan tentang kegagalan fungsi atau kesulitan yang sering mereka lihat. Dan mengevaluasi karyawan untuk melihat apakah ada proses individu atau tim yang mempengaruhi efisiensi produksi. Ini bisa dibilang cukup ribet tetapi dengan begitu kita bisa melihat biaya-biaya yang mengalami pemborosan. Proses ini dilakukan untuk menentukan area perbaikan yang potensial atau untuk memahami efektivitas strategi yang baru.

Aktivitas Bernilai Tambah dan Aktivitas Tidak Bernilai Tambah

1. Aktivitas bernilai tambah

Aktivitas adalah unit fundamental dari pekerjaan dilakukan di perusahaan kumpulan tindakan yang dapat digunakan manajer untuk merencanakan dan membuat keputusan. Aktivitas bernilai tambah adalah aktivitas yang dibutuhkan untuk melakukan atau menjalankan sebuah usaha, sehingga dapat memuaskan pelanggan dan meningkatkan keuntungan.

Berdasarkan hasil penelitian diambil kesimpulan bahwa pada usaha Wi-Fi ini mereka menjual voucher wi-fi dengan jangka waktu satu bulan, karena menurut mereka ini adalah salah satu kegiatan yang menambah nilai dan produktif bagi mereka, dan sudah pasti dengan menjual voucher Wi-Fi selama satu bulan tidak akan ada ruginya karena mereka menjual voucher. Mereka tidak lagi menggunakan voucher kertas yang biasanya dijual setiap hari, namun mereka langsung memasangnya langsung di ponsel para pelanggan masing-masing seperti yang baru saja diungkapkan. Selain itu, ternyata bekerja dengan perusahaan besar di industri ini bisa menguntungkan bagi mereka karena selain biayanya yang masuk akal, mereka tidak lagi mencari teknisi untuk memperbaiki alat tersebut.

2. Aktivitas tidak bernilai tambah

Aktivitas tidak bernilai tambah adalah aktivitas yang menghabiskan sumber daya dan waktu tetapi tidak memiliki nilai atau dapat merugikan suatu usaha sehingga aktivitas tersebut harus dihilangkan dalam suatu proses untuk menjalankan usaha agar tidak menghambat kinerjanya. Mayoritas perusahaan atau usaha yang aktivitasnya selalu menghasilkan pemborosan dapat dipetik dari hasil wawancara tersebut di atas.

Berdasarkan hasil penelitian dalam konteks ini, transportasi mengacu pada perjalanan yang tidak perlu, seperti yang dinyatakan oleh Bapak Dewo yang mengakibatkan aktivitas pemborosan. Dan kesimpulan Pak Rolansyah, yaitu membuat sesuatu dalam jumlah yang berlebihan atau overproduksi mungkin terlihat sepele bagi sebagian orang, namun jika terakumulasi bisa menjadi praktik yang boros.

Sehingganya dapat disimpulkan studi ini mengungkapkan bahwa perusahaan Wi-Fi Dewo Hotspot telah menerapkan atau mempraktekkan strategi pengurangan biaya dengan berkonsentrasi pada tugas-tugas yang menambah nilai dibandingkan dengan yang tidak. Perusahaan Wi-Fi ini ingin berhenti melakukan hal-hal yang akan membuang-buang uang atau merusak kinerjanya. Selain itu, aktivitas bernilai tambah selalu dipertahankan dalam industri Wi-Fi karena kapasitasnya untuk menguntungkan perusahaan, memungkinkannya memuaskan pelanggan dan menuai keuntungan.

SIMPULAN

Menurut temuan penelitian tentang penerapan cost reduction pada usaha Wi-Fi Dewo Hotspot maka terdapat beberapa kesimpulan berikut ini:

1. Usaha Wi-Fi Dewo Hotspot ini juga menerapkan cost reduction sebagai strategi manajemen biayanya didalam mengelola usahanya. Pengusaha Wi-Fi ini memaknai cost reduction adalah strategi untuk mengurangi biaya demi meningkatkan dan mempertahankan produktivitas usahanya agar hasil yang diperoleh bisa lebih maksimal. Implementasi cost reduction dilakukan dengan cara mengurangi pembuatan voucher dengan maksud agar voucher yang dibuat akan terjual habis pada masa waktu voucher yang telah di tentukan yaitu satu bulan. Usaha Wi-Fi ini juga menyadari bahwa pelanggan menjadi subjek yang harus dipertimbangkan dalam menentukan fokus strategi cost reduction.
2. Dalam bisnis Wi-Fi Pak Dewo, pengurangan biaya dilakukan dengan menjauhi efek samping, produktivitas biaya kerja, dan menanam di atas biaya. Penerapan tersebut bertujuan agar strategi untuk mengurangi biaya demi mempertahankan produktivitas usahanya dan juga agar usaha yang dijalankan akan berjangka panjang atau usaha tersebut bertahan secara berkelanjutan.
3. Hasil penelitian yang dilakukan juga memperlihatkan bahwa pada usaha Wi-Fi Dewo Hotspot telah mempraktikan atau menggunakan strategi cost reduction dengan memperhatikan aktivitas bernilai tambah dan aktivitas tidak bernilai tambah. Usaha Wi-Fi ini berusaha untuk mengeluarkan aktivitas-aktivitas yang akan menjadi timbulnya pemborosan ataupun menghambat kinerjanya. Dan aktivitas bernilai tambah pada usaha Wi-Fi selalu dipertahankan karena mampu memberikan manfaat bagi usaha tersebut sehingga dapat memuaskan pelanggan dan mampu memberikan keuntungan.

Referensi :

- Aldaadi, S. (2020). *Pengaruh Penurunan Biaya Kerja terhadap Kesulitan Keuangan Menghadapi Lini Produksi Pakaian Ukuran Kecil di Arab Saudi*. 7(9).
- Ariana, R. (2016). *済無* No Title No Title No Title. 2011, 1-23.
- Arif, M. (2015). Sejarah wifi dan perkembangan wifi. *Sejarah Wifi Dan Perkembangan Wifi*, 5.
- Change, G., Cimino, M., York, N., Alifah, U., Mayssara A. Abo Hassanin Supervised, A., Chinatown, Y., Staff, C., & Change, G. (2021). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析 Title. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 3(2), 6.
- Hastuti, S. (2021). PENERAPAN COST REDUCTION STRATEGIES DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA USAHA KECIL MENENGAH (UMKM) KOTA BOGOR (Studi pada Anggota UMKM di Komunitas Kefir Bogor). *Jurnal Lentera Bisnis*, 10(1), 78. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v10i1.394>
- Irawan, A., Saepulloh, A., Leonardo, M., Pardede, M., & Widyatama, U. (2021). Pemanfaatan Metode Penurunan Biaya Bahan Baku Oleh Pedagang Kuliner Minuman Energi. 14(02), halaman 329-336, *Jurnal Bina Bangsa*. <http://jbbe.lppmbinabangsa.id/index.php/jbbe/article/view/86>
- Karim, R., SUMENDEP, S. S., & Koagouw, F. V. I. . (2016). Pentingnya Penggunaan Jaringan Wifi Dalam Memenuhi Kebutuhan Informasi Pemustaka. *E-Journal "Acta Diurna"*, 5(2), 1-2.

- Karina, L. A. D., & Yuyetta, E. N. A. (2013). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pengungkapan CSR. *Diponegoro Journal of Accounting*, 2(2), 1-12.
- Masnila, N. (2018). *Pentingnya Penerapan Strategi Cost Reduction bagi Suatu Perusahaan*. 7(1), 1077-1084.
- Migrasi, M., Tidak, D. A. N., & Ke, M. (2012). *Fakultas : Ekonomika Dan Bisnis Program Studi : Manajemen*.
- Niswatin, Tuli, S. N. H., & Wuryandini, A. R. (2017). Perilaku Pengusaha Mikro Betawi Perantauan Terhadap Cost Reduction. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 8(3), 427-443. <https://doi.org/10.18202/jamal.2017.12.7064>
- Priantama, R. (2017). Efektivitas wi-fi dalam menunjang proses pendidikan bagi lembaga perguruan tinggi (studi kasus terhadap mahasiswa pengguna di lingkungan universitas kuningan). *Jurnal Cloud Information*, 1(1), 22-28.
- Ryan, Coeper, & Tauer. (2013). "Untitled" means "Untitled". *Knowledge Paper*. 2(2), 12-26, *Towards Document History Media*.
- Sidoarjo, M., & Dewi, S. R. (2019). *[akuntansi biaya]*.
- Wijayanti, A. (2019). Implementasi Analisis Proses Bisnis Sebagai Upaya Pengurangan Biaya. *JRAK: Jurnal Riset Akuntansi Dan Komputerisasi Akuntansi*, 10(1), 1-27. <https://doi.org/10.33558/jrak.v10i1.1642>